

Kit de Prompts: IA na Prospeção

Pesquisa, Personalização e Ritmo — 8 prompts prontos para colar

Por **Igor Batista** — ibusiness · Inteligência em Vendas

Duas regras que valem para todos: 1) Sempre confira o gancho na fonte — a IA pode inventar um fato; antes de virar mensagem, confirme no site, na notícia ou no LinkedIn. 2) Personalização é gancho, não etiqueta — trocar o primeiro nome não personaliza; o que personaliza é um fato específico daquela conta ou daquele segmento.

Copie cada bloco e cole em qualquer IA de conversa (Claude, ChatGPT, Gemini). Preencha os campos em [COLCHETES]. Comece pelo 1 e pelo 2 — lista boa e conta bem pesquisada resolvem metade do trabalho.

PROMPT 01

Definir e refinar o seu ICP

Antes de montar qualquer lista. Para saber exatamente que empresa procurar.

Você é um especialista em prospecção B2B no Brasil. Me ajude a definir o perfil de cliente ideal (ICP) para o que eu vendo.

O que eu vendo: [DESCREVA SEU PRODUTO/SERVIÇO EM 1-2 LINHAS]

Meus melhores clientes hoje são: [CITE 2-3 CLIENTES OU TIPOS DE EMPRESA]

Ticket médio / porte que faz sentido: [EX: EMPRESAS DE R\$ X A R\$ Y]

Me devolva:

1. Perfil de empresa: setor/atividade, porte, região, sinais observáveis.
2. Quem decide a compra (cargo/papel) e quem influencia.
3. A dor principal que meu produto resolve para esse perfil, em uma frase.
4. 3 sinais de que a empresa está no momento certo de comprar.
5. 3 sinais de que NÃO vale a pena prospectar essa empresa agora.

Seja específico e observável. Nada genérico como "empresas que querem crescer".

PROMPT 02

Raio-x de uma conta (antes do primeiro toque)

Você já tem a empresa e vai abordar. Peça o raio-x antes de escrever.

Aja como um pré-vendedor experiente fazendo pesquisa de conta antes de abordar.

Empresa: [NOME DA EMPRESA]

Site / redes (se tiver): [COLE URL OU @]

O que eu vendo: [SEU PRODUTO EM 1 LINHA]

Me devolva um raio-x objetivo:

1. O que a empresa faz e para quem (em 2 linhas).
2. Provável dor dela relacionada ao que eu vendo.
3. 3 ganchos possíveis de abertura, cada um com a FONTE onde eu confirmo o fato. Marque como "a confirmar" o que for suposição sua.
4. O cargo mais provável de quem decide isso.
5. Um ângulo que eu NÃO deveria usar (que soaria genérico ou invasivo).

Não invente dados. Se não souber, diga "não encontrei" em vez de preencher.

PROMPT 03

Gancho de abordagem por segmento

Sua lista tem vários setores e você quer a dor específica de cada um.

Você é um copywriter de prospecção B2B. Tenho uma solução e uma lista com setores diferentes. Quero o gancho de abertura específico para cada setor.

O que eu vendo: [SEU PRODUTO E O PROBLEMA QUE RESOLVE]

Setores da minha lista: [EX: HOTEL, LABORATÓRIO, FRIGORÍFICO, INDÚSTRIA]

Para cada setor, me devolva:

- A dor mais concreta e cara daquele setor que meu produto resolve (pense no prejuízo real: o que quebra, o que para, o que se perde).
- Uma frase de abertura de 1-2 linhas que toca nessa dor, sem prometer nada.

Tom: consultivo e direto. Português correto, sem gíria e sem "faz sentido?".

Não use a mesma dor para dois setores.

PROMPT 04

Adaptar a mensagem por ICP e região

Você tem uma mensagem que funciona e quer versões por perfil/região.

Tenho uma mensagem de prospecção que funciona e quero adaptá-la para perfis e regiões diferentes, mantendo a mesma estrutura e a mesma promessa.

Mensagem base:

[COLE SUA MENSAGEM]

Adapte para:

- Perfil A: [EX: DONO DE PEQUENA EMPRESA] / Região: [EX: INTERIOR DE SP]
- Perfil B: [EX: DIRETOR DE EMPRESA MÉDIA] / Região: [EX: CAPITAL]

Ajuste vocabulário, formalidade e o exemplo citado ao perfil e à região – mas mantenha o tamanho e o pedido final. Não invente dado da empresa. Português correto, sem "pra/pro", sem "faz sentido?".

PROMPT 05

Três variações de opener (para testar)

Início da cadência. Gere 3 aberturas com ângulos diferentes e teste.

Escreva 3 versões de mensagem de abertura (primeiro toque) para prospecção fria.

Canal: [WHATSAPP / E-MAIL / LINKEDIN]

Quem recebe: [CARGO E TIPO DE EMPRESA]

O que eu vendo: [PRODUTO EM 1 LINHA]

Gancho que tenho: [FATO ESPECÍFICO OU DOR DO SEGMENTO]

As 3 versões, cada uma com um ângulo diferente:

- Versão 1: começa por uma pergunta-suposição que arranca um "sim".
- Versão 2: começa pelo risco/prejuízo que a dor causa.
- Versão 3: direta e curta, vai ao ponto.

Regras: use o NOME curto e humano da empresa, nunca a razão social com LTDA.

Se for WhatsApp, quebre em até 3 mensagens curtas em vez de um bloco.

Não peça reunião de cara: peça permissão para 2 perguntas ou conversa rápida.

Português correto, cordial, sem "faz sentido?".

PROMPT 06

Montar a cadência multicanal completa

Você tem o opener e quer a sequência inteira, com canais e dias.

Monte uma cadência de prospecção multicanal para mim.

O que eu vendo: [PRODUTO EM 1 LINHA]

Quem recebe: [CARGO E TIPO DE EMPRESA]

Canais que uso: [EX: WHATSAPP + E-MAIL + LINKEDIN]

Duração: [EX: 12 DIAS]

Me devolva a cadência em tabela:

- Toque (nº) | Dia (D+0, D+3...) | Canal | Objetivo | Rascunho da mensagem

Regras da cadência:

- Cada toque entrega um ângulo NOVO: abertura, lembrete leve, valor com prova, encerramento elegante. Nada de "só passando para saber se viu".
- O último toque encerra com cordialidade e deixa a porta aberta para reabrir em alguns meses.
- Mensagens curtas. Português correto, sem "faz sentido?".

PROMPT 07

Relatório de prospecção

Fim do dia ou da semana. A IA organiza as respostas e diz o próximo passo.

Aja como meu assistente de pré-vendas. Vou colar as respostas que recebi na prospecção. Organize para mim.

Respostas recebidas:

[COLE AS RESPOSTAS / PRINTS DE CONVERSA]

Me devolva:

1. Classificação de cada contato: Interessado / Talvez (nutrir) / Não agora / Descartar.
2. Para cada Interessado, o próximo passo concreto e o que responder.
3. Objeções que apareceram mais de uma vez (para eu ajustar a abordagem).
4. Um resumo em 3 linhas: como foi a rodada e onde focar amanhã.

Seja objetivo. Não invente interesse onde a pessoa não demonstrou.

PROMPT 08

Diagnóstico de saúde da cadência

Para saber se a automação está ajudando ou queimando o seu canal.

Você é um especialista em deliverability e prospecção. Avalie a saúde da minha cadência a partir dos números abaixo e me diga, em linguagem simples, se está ajudando ou atrapalhando.

Meus números:

- Enviados: [N°]
- Entregues (chegaram): [N°]
- Caíram em spam / voltaram (erro): [N°]
- Responderam: [N°]
- Canal: [E-MAIL / WHATSAPP]

Me devolva:

1. Taxa de entrega, de spam/erro e de resposta – em % e em linguagem de dono.
2. Diagnóstico: o canal está saudável, sob risco, ou queimando? Por quê?
3. As 3 ações mais importantes para corrigir, em ordem.
4. Um alerta claro se eu deveria PARAR de disparar agora.

Explique sem jargão. Fale como se eu fosse o dono do negócio, não um analista.

O ciclo inteiro: **pesquisar · personalizar · manter ritmo · medir**. O método é comercial. A IA é a alavanca.
Igor Batista — ibusiness · Inteligência em Vendas