

Templates de Email Comercial

MSI Distribuidora - Scripts Prontos por Etapa da Venda

Documento: Templates de email para cada etapa do funil de vendas Versao: Marco 2026 Objetivo: padronizar a comunicacao por email da equipe comercial Publico: vendedores e equipe comercial interna

NOTA SOBRE TRANSICAO: A partir de abril/2026, substituir "MSI Distribuidora" por "Terceirizei" e atualizar dados de CNPJ, contato e assinatura.

REGRAS GERAIS PARA EMAILS COMERCIAIS

1. Assunto curto e direto (maximo 50 caracteres) - e o que determina se o email sera aberto
2. Texto do corpo: maximo 10 linhas (ninguem le email longo)
3. Sempre incluir um CTA (chamada para acao) claro: ligar, responder, agendar
4. Personalizar com o nome do destinatario e da empresa
5. Usar linguagem profissional mas acessivel (nao formal demais)
6. Assinar com nome completo, cargo, telefone e WhatsApp
7. Nunca enviar email em massa sem segmentacao (parece spam)
8. Melhor horario para envio: terca a quinta, entre 9h e 11h

ASSINATURA PADRAO

[Nome do vendedor] Consultor Comercial - MSI Distribuidora Tel: (XX) XXXXX-XXXX | WhatsApp: (XX) XXXXX-XXXX Email: [email] Baby Club | Turma do Soninho - Higiene Infantil de Qualidade

TEMPLATE 1: PROSPECCAO (PRIMEIRO CONTATO)

Usar quando: nunca falou com este cliente, esta prospectando um novo PDV

ASSUNTO: Oportunidade de margem em higiene infantil

CORPO:

Ola [Nome],

Meu nome e [seu nome], sou consultor comercial da MSI Distribuidora. Trabalhamos com as marcas Baby Club e Turma do Soninho, linhas de higiene infantil que estao crescendo no varejo da sua regioao.

Entro em contato porque acredito que nossos produtos podem agregar margem e giro a secao de higiene infantil da [nome da loja/rede].

Nossos diferenciais:

- Margem bruta de 30% a 40% para o varejo (acima da media da categoria)
- Suporte dedicado com planograma e material de PDV
- Condicoes flexiveis de pagamento e frete

Posso agendar 15 minutos para apresentar nosso portfolio e uma simulacao de margem personalizada para voce?

Fico a disposicao por este email ou pelo WhatsApp (XX) XXXXX-XXXX.

[Assinatura]

TEMPLATE 2: FOLLOW-UP POS-VISITA

Usar quando: ja visitou o cliente presencialmente e quer reforcar o contato

ASSUNTO: Resumo da nossa conversa - Baby Club e Turma do Soninho

CORPO:

Ola [Nome],

Obrigado pelo tempo hoje. Foi um prazer conhecer a [nome da loja] e entender como funciona a sua operacao.

Conforme conversamos, segue um resumo dos pontos principais:

- Apresentei as linhas Baby Club (premium acessivel) e Turma do Soninho (custo-beneficio)
- Discutimos o posicionamento na gondola e o potencial de margem de [X]%
- Voce mencionou interesse em [produto/condicao especifica]

Segue em anexo:

- Catalogo digital com o portfolio completo
- Simulacao de margem personalizada para a [nome da loja]

O proximo passo e [definir: enviar proposta formal / agendar degustacao / fazer pedido teste].

Me diga o melhor horario para conversarmos e avancarmos.

[Assinatura]

TEMPLATE 3: ENVIO DE PROPOSTA COMERCIAL

Usar quando: o cliente pediu uma proposta formal ou orcamento

ASSUNTO: Proposta comercial MSI - [nome da loja]

CORPO:

Ola [Nome],

Segue a proposta comercial conforme solicitado. Preparei com base no perfil da sua loja e na nossa conversa.

RESUMO DA PROPOSTA:

- Produtos: [listar principais SKUs]
- Quantidade sugerida: [X] caixas (mix)
- Valor total estimado: R\$ [valor]
- Desconto aplicado: [X]% (volume de [X] caixas)
- Frete: 7% sobre o total
- Condição de pagamento: boleto [X] dias
- Prazo de entrega: [X] dias uteis

Segue a proposta detalhada em anexo.

Esta proposta e valida ate [data]. Se tiver alguma duvida ou quiser ajustar quantidades, e so me avisar.

Posso ligar [dia/horario] para alinharmos?

[Assinatura]

TEMPLATE 4: NEGOCIACAO (RESPOSTA A OBJECAO DE PRECO)

Usar quando: o cliente respondeu que achou caro ou pediu desconto

ASSUNTO: Re: Proposta comercial MSI - ajuste de condicoes

CORPO:

Ola [Nome],

Entendo sua preocupacao com o investimento. Vou te mostrar por que vale a pena:

Com o custo unitario de R\$ [valor], se voce vender a R\$ [valor sugerido], sua margem bruta sera de [X]% - isso e [X] pontos percentuais] acima do que voce ganha hoje com [marca concorrente].

Em numeros praticos: em [X] pacotes vendidos por mes, sao R\$ [valor] a mais de lucro.

Para facilitar sua decisao, posso oferecer:

- Opcao 1: Pedido menor (minimo [X] caixas) para voce testar com menos investimento
- Opcao 2: Condicao de pagamento estendida para [X] dias
- Opcao 3: Mix diferente com [ajuste sugerido]

O importante e voce experimentar e ver os resultados na gondola. Depois, o proprio giro justifica o investimento.

O que acha?

[Assinatura]

TEMPLATE 5: FECHAMENTO (CONFIRMACAO DE PEDIDO)

Usar quando: o cliente confirmou o pedido e voce precisa formalizar

ASSUNTO: Confirmacao de pedido - [nome da loja] - MSI Distribuidora

CORPO:

Ola [Nome],

Otimo, pedido confirmado! Segue o resumo para sua conferencia:

PEDIDO #[numero]

- Data: [data]
- Cliente: [razao social]
- CNPJ: [numero]

ITENS: [lista de produtos, quantidades e valores]

SUBTOTAL: R\$ [valor] DESCONTO: R\$ [valor] ([X]%) FRETE (7%): R\$ [valor] TOTAL: R\$ [valor]

PAGAMENTO: Boletão [X] dias (vencimento: [data]) ENTREGA PREVISTA: [data] a [data]

Se houver qualquer divergência, me avise até [data] para corrigir antes do faturamento.

Obrigado pela confiança! Vou acompanhar a entrega e retorno em [data] para saber como foi o desempenho dos produtos.

[Assinatura]

TEMPLATE 6: POS-VENDA (ACOMPANHAMENTO)

Usar quando: o pedido foi entregue e você quer acompanhar a satisfação

ASSUNTO: Como estão indo os produtos Baby Club na loja?

CORPO:

Ola [Nome],

Já faz [X] dias que você recebeu o último pedido. Gostaria de saber como está o desempenho dos produtos na gondola.

Algumas perguntas rápidas:

1. O estoque está girando conforme esperado?
2. Algum tamanho ou produto está vendendo mais que os outros?
3. O planograma que montamos está sendo mantido?
4. Houve algum retorno dos clientes sobre qualidade?

Se precisar de reposição, posso passar aí [data] para montar o próximo pedido juntos.

Também quero avisar que estou disponível para qualquer ajuste de gondola, troca de material de PDV ou dúvida.

[Assinatura]

TEMPLATE 7: REATIVACÃO DE CLIENTE INATIVO

Usar quando: o cliente não compra há mais de 60 dias

ASSUNTO: Sentimos sua falta - condição especial para retorno

CORPO:

Ola [Nome],

Percebi que faz um tempo que não conversamos. Espero que esteja tudo bem com você e com a [nome da loja].

Passando para avisar que temos novidades:

- [Novidade 1: novo produto, nova embalagem, nova promoção]
- [Novidade 2: condição especial de retorno]
- [Novidade 3: se aplicável]

Para clientes que estão retornando, estou oferecendo [condição especial: desconto extra, prazo estendido, bonificação].

Posso passar ai [dia] para conversarmos? Sao 15 minutos e voce decide se faz sentido.

[Assinatura]

TEMPLATE 8: COMUNICADO DE TRANSICAO MSI > TERCEIRIZEI

Usar quando: comunicar a transicao para Terceirizei aos clientes ativos

ASSUNTO: Novidade importante - evolucao da sua parceria com Baby Club

CORPO:

Ola [Nome],

Tenho uma novidade importante e positiva para compartilhar.

A partir de abril de 2026, a MSI Distribuidora esta se transformando. As operacoes comerciais passam a ser da Terceirizei, nossa industria propria. Na pratica, isso significa que voce passa a comprar direto da fabrica.

O QUE NAO MUDA:

- Os produtos Baby Club e Turma do Soninho continuam os mesmos
- Eu continuo sendo seu contato comercial
- A qualidade e o suporte permanecem iguais

O QUE MELHORA:

- Compra direto da industria (sem intermediario)
- Potencial de condicoes comerciais ainda melhores
- Mesma agilidade, agora com a forca de uma fabrica propria

O QUE MUDA NA PRATICA:

- A nota fiscal vira com o CNPJ da Terceirizei (vou enviar os dados para cadastro)
- Nova tabela de precos sera enviada ate [data]

Se tiver qualquer duvida, estou a disposicao. Podemos conversar por telefone, WhatsApp ou agendar uma visita.

Obrigado pela parceria ate aqui. O melhor ainda esta por vir.

[Assinatura - ja com dados Terceirizei]

TEMPLATE 8B: COBRANCA SUAVE (CLIENTE COM TITULO VENCIDO)

Usar quando: o cliente tem boleto vencido e voce precisa cobrar sem estragar o relacionamento

ASSUNTO: MSI Distribuidora - Lembrete financeiro [nome da loja]

CORPO:

Ola [Nome],

Espero que esteja tudo bem. Passando para um lembrete rapido: identificamos que o boleto referente ao pedido [numero/NF], com vencimento em [data], ainda nao foi compensado.

Sei que no dia a dia essas coisas passam. Se ja pagou, por favor desconsidere e nos envie o comprovante para darmos baixa.

Se precisar de segunda via ou quiser conversar sobre alguma condicao de regularizacao, estou a disposicao. O importante e manter sua conta em dia para que possamos continuar fornecendo sem interrupcao.

Fico no aguardo.

[Assinatura]

NOTA PARA O VENDEDOR: use este template ANTES de o financeiro bloquear o cliente. Cobrar cedo e com educacao preserva o relacionamento. Se o atraso passar de 30 dias, encaminhe ao financeiro e nao tente negociar divida por conta propria.

TEMPLATE 9: ENVIO DE DADOS PARA CADASTRO (TRANSICAO)

Usar quando: enviar dados da Terceirizei para o cliente atualizar o cadastro de fornecedor

ASSUNTO: Dados para cadastro - Terceirizei (novo fornecedor Baby Club)

CORPO:

Ola [Nome],

Conforme comunicamos, a partir de abril/2026 seus pedidos de Baby Club e Turma do Soninho serao faturados pela Terceirizei.

Seguem os dados para cadastro no seu sistema:

RAZAO SOCIAL: Terceirizei Industria e Comercio Ltda CNPJ: [numero] INSCRICAO ESTADUAL: [numero]
ENDERECO: [endereco completo] TELEFONE: [numero] EMAIL: [email] BANCO: [dados bancarios para pagamento]

Se precisar de documentacao adicional (cartao CNPJ, contrato social, alvara), e so solicitar que envio em seguida.

Por favor, confirme quando o cadastro estiver concluido para que possamos dar continuidade aos pedidos sem interrupcao.

[Assinatura]

Como usar este material

1. Copie o template adequado e personalize com os dados do cliente antes de enviar.
2. Nunca envie o template sem personalizar - o cliente percebe email generico e ignora.
3. Anexe os documentos mencionados no corpo (catalogo, proposta, simulacao de margem).
4. Registre no CRM ou planilha de controle cada email enviado e a resposta recebida.
5. Se nao houver resposta em 3 dias uteis, faca follow-up por WhatsApp ou telefone.
6. Adapte o tom conforme o nivel de relacionamento com o cliente (mais formal para redes, mais informal para mercadinhos).
7. A partir de abril/2026, atualize todos os templates com dados e assinatura da Terceirizei.
8. Os templates 8 e 9 (transicao) devem ser enviados para TODOS os clientes ativos ate 31/03/2026 (urgente).