

FUNIL DE VENDAS SIMPLES: DO LEAD AO PAGAMENTO EM 7 PASSOS PODEROSOS

Descubra como transformar visitantes em clientes pagantes usando um método prático para empreendedoras digitais

Um guia passo a passo, repleto de histórias reais e exercícios que você pode aplicar hoje para montar um funil de vendas lucrativo.

Daniele Moraes

A Fada Madrinha do Digital

Criadora da Universidade Fada Madrinha™

SUMÁRIO

1	Introdução	3
2	Mapeando seu lead: da captura à qualificação	5
3	Nutrição inteligente: conteúdo que converte	7
4	Oferta irresistível: criando a proposta que o cliente aceita	9
5	Fechamento com segurança: do carrinho ao pagamento	11
6	Automatizando o funil: ferramentas e rotinas	13
7	Conclusão	15
8	Agradecimentos	17
9	Fontes & Referências	19

Minha querida, imagine a cena: você lança uma campanha no Instagram, vê o número de cliques subir, mas o carrinho nunca se fecha. Você sente aquela frustração de "tudo que eu faço não gera dinheiro". Eu já estive exatamente aí, com a conta no vermelho e a esperança quase se apagando.

Mas e se eu te disser que, em menos de 30 dias, é possível transformar cada lead em pagamento usando um funil simples, estruturado passo a passo? Neste livro, te levar da captura do primeiro contato até o recebimento da primeira venda, com exemplos reais da minha própria jornada e de alunas da Universidade Fada Madrinha.

Prepare-se para aplicar técnicas testadas em nicho e sentir a confiança de quem tem o controle do próprio negócio. Vem comigo – a sua transformação começa agora.

Mapeando seu lead: da captura à qualificação

Quando eu comecei a vender meus kits de organização, eu usava um formulário genérico no Google. O resultado? Milhares de contatos, mas quase nenhum cliente. A solução foi criar um lead magnet alinhado ao meu checklist de organização gratuito, entregue via Instagram Stories.

A história de Ana, aluna da Universidade Fada Madrinha, ilustra bem. Ela ofereceu um ebook "Como montar a rotina de estudos em casa" e, em duas semanas, recebeu 1.200 leads. Contudo, apenas 15% eram realmente interessados em comprar seu planner. Como ela filtrou esses leads? Aplicando a técnica de qualificação de intenção, que consiste em três perguntas chave:

- "Qual é a sua maior dificuldade hoje?"
- "Você já tentou alguma solução?"
- "Quanto você investiria para resolver isso?"

Com esses dados, Ana segmentou a lista e focou apenas nos que demonstraram alto interesse, aumentando a taxa de conversão de 1,2% para 8%.

Ação prática: crie um formulário de captura com ao menos duas perguntas de qualificação e segmente sua lista dentro de 48 horas.

FAÇA AGORA:

- Defina um lead magnet que resolva um problema imediato do seu público.
- Elabore um formulário com 2 perguntas de qualificação.
- Implemente a captura em um canal (Instagram, Facebook ou blog).

- Segmente os leads em "quente" e "frio" no seu CRM.

Nutrição inteligente: conteúdo que converte

Depois de captar leads qualificados, o próximo passo é nutrir esse relacionamento. Eu descobri que, ao aplicar o método V.E.N.D.A. (Valor, Empatia, Narrativa, Desejo, Ação) em cada e-mail, a taxa de abertura para 42%.

Veja o caso da Júlia, que vende acessórios de moda artesanal. Ela criou uma sequência de 5 e

- Valor: trouxe um tutorial de como combinar peças.
- Empatia: compartilhou sua história de insegurança ao iniciar o negócio.
- Narrativa: contou a jornada de uma cliente que dobrou a autoestima.
- Desejo: apresentou o produto como solução para o problema descrito.
- Ação: incluiu um botão de compra com prazo limitado.

A taxa de cliques subiu de 3% para 14%, e as vendas aumentaram 3 vezes.

Dica de ouro: segmente o conteúdo de acordo com a fase do funil – "educacional" no topo, "de prova social" no meio e "oferta direta" no fundo.

FAÇA AGORA:

- Escreva um e-mail de nutrição usando V.E.N.D.A.
- Defina um calendário de envios (ex.: 2 dias, 5 dias, 9 dias).
- Utilize um modelo de assunto que desperte curiosidade (ex.: "Como X mudou a vida de 1000 mulheres").
- Mensure taxa de abertura e ajuste a próxima

mensagem.

Oferta irresistível: criando a proposta que o cliente aceita

A maioria das empreendedoras falha na hora de apresentar a oferta porque focam apenas em preço, esquecendo-se de valor percebido. Foi quando eu implementei a técnica N.B.M. (Necessidade, Benefício, Momento) que as minhas vendas explodiram.

A história de Camila, que vende cursos de fotografia, mostra o poder dessa abordagem. Ela estruturou sua oferta assim:

- Necessidade: "Você ainda sente que suas fotos não contam histórias?"
- Benefício: "Com nosso curso, você aprenderá a criar narrativas visuais que vendem seu trabalho."
- Momento: "Aproveite o desconto de 30% apenas até sexta-feira."

Além disso, ela adicionou bônus exclusivos – um kit de presets e um webinar ao vivo – aumentando a percepção de valor em 45%.

Resultado: a taxa de conversão da página de vendas subiu de 2,5% para 9,8%.

FAÇA AGORA:

- Identifique a principal necessidade do seu cliente.
- Redija o benefício principal em uma frase curta.
- Defina um prazo ou gatilho de urgência (ex.: "Oferta válida 48h").
- Inclua ao menos um bônus que complemente o

produto.

Fechamento com segurança: do carrinho ao pagamento

Chegar ao carrinho é só metade da batalha; garantir o pagamento requer confiança e segurança. Eu adotei a Lei 50/50 – metade da mensagem foca em eliminar riscos, metade em reforçar benefícios.

Mariana, que comercializa kits de beleza natural, teve seu abandono de carrinho cair de 68% para 22% ao aplicar a seguinte estratégia:

- Risco (50%): exibiu selos de segurança (PCI DSS), política de devolução clara e garantia de 30 dias.
- Benefício (50%): reforçou o resultado esperado – "Pele mais radiante em 7 dias" – e usou depoimentos reais.

Ela também simplificou o checkout, reduzindo campos de preenchimento de 8 para 4, e ofereceu pagamento em até 3x sem juros, alinhado às recomendações do Sebrae (sebrae.com.br) sobre facilidades de pagamento.

Dica prática: teste a página de checkout com usuários reais e ajuste a cada ponto de atrito identificado.

FAÇA AGORA:

- Adicione selos de segurança visíveis na página de pagamento.
- Crie uma política de devolução de até 30 dias.
- Reduza o número de campos obrigatórios no checkout.

- Ofereça opções de parcelamento sem juros.

Automatizando o funil: ferramentas e rotinas

A automação transforma um funil manual em uma máquina de vendas 24/7. Eu comecei a usar o Zapier integrado ao RD Station para conectar formulários, e Mercado Livre (ajuda oficial em marketplace.mercadolivre.com.br). O resultado foi ganhar 15 horas semanais, que dediquei à criação de novos produtos.

Paula, que vende artigos de decoração na Shopee, configurou o seguinte fluxo:

- Quando um lead preenche o formulário, o Zapier cria um contato no CRM e envia um e-mail de boas-vindas.
- Se o contato não abre o e-mail em 48h, um SMS com um cupom de 10%.
- Quando o cliente finaliza a compra, o Zapier atualiza o status no Google Sheets e dispara um agradecimento personalizado.

Essas automações aumentaram a taxa de reengajamento em 23% e reduziram o custo de aquisição (CAC) em 18%, conforme dados do próprio Google Analytics (analytics.google.com).

Rotina recomendada: reserve 30 minutos ao final de cada dia para revisar métricas e ajustar os gatilhos.

FAÇA AGORA:

- Escolha uma ferramenta de automação (Zapier, Integromat, etc.).
- Crie um fluxo que conecte captura - nutrição - pagamento.
- Teste o fluxo com um lead fictício.
- Monitore as métricas chave (abertura, cliques,

conversão) semanalmente.

Conclusão

Parabéns, minha querida! Você acabou de percorrer a jornada completa – da captura do primeiro lead até o recebimento do pagamento – usando um método prático, testado e escalável. Ao aplicar os passos descritos, você terá um funil que trabalha por você, permitindo que você dedique tempo ao que realmente importa: criar, inovar e viver a liberdade que prometi quando fundei a Universidade Fada Madrinha.

Se ainda sente que precisa de apoio, eu te convido a entrar agora na Universidade Fada Madrinha (<https://universidadefadamadrinha.com>). As vagas são limitadas e as próximas turmas já estão quase lotadas – não perca a chance de acelerar sua trajetória com mentoria ao vivo, comunidade exclusiva e templates prontos.

Outros livros da Fada Madrinha

- "Como Escalar do Dropshipping para Marca Própria: O Guia Definitivo para Mulheres Empreendedoras" – <https://www.comunidadefadamadrinha.com/ebooks/como-escalar-do-dropshipping-para-marca-propria-o-guia-definitivo-para-mulheres-empendedoras>
- "Como Viver de Afiliados: O Guia Prático que Transforma Iniciantes em Empreendedoras Lucrativas" – <https://www.comunidadefadamadrinha.com/ebooks/como-viver-de-afiliados-o-guia-pratico-que-transforma-iniciantes-em-empendedoras-lucrativas>

Esses títulos aprofundam estratégias complementares que potencializam ainda mais o seu funil. Escolha o próximo passo, dê o salto e veja seu negócio decolar. Eu estou aqui, ao seu lado, torcendo por cada conquista sua.

Agradecimentos

Agradeço de coração a cada mulher que acreditou no poder da comunidade e compartilhou suas histórias. Vocês são a energia que move a Universidade Fada Madrinha, e este e book só foi possível graças à troca de e dúvidas e vitórias que vivemos juntas. Continue brilhando, e que seu funil seja a ponte para a realização dos seus sonhos.

Fontes & Referências

- Sebrae – sebrae.com.br
- Receita Federal – gov.br/receitafederal
- Meta Business Help Center – business.facebook.com/help
- Shopee Help Center – help.shopee.com.br
- Mercado Livre – marketplace.mercadolivre.com.br
- Google Analytics – analytics.google.com

SOBRE A AUTORA



Daniele Morais

A Fada Madrinha do Digital

Daniele Morais é empreendedora digital, educadora e criadora da Universidade Fada Madrinha — a maior escola de dropshipping e negócios digitais para mulheres do Brasil. Com anos de experiência no mercado digital, Daniele transformou a vida de milhares de mulheres ensinando como construir uma renda real e sustentável online.

Autora dos métodos proprietários V.E.N.D.A., N.B.M. e Lei 50/50, ela é referência nacional em vendas digitais, dropshipping e empreendedorismo feminino. Sua missão é simples: mostrar que toda mulher pode prosperar no digital.

Siga a Dani nas redes:

Instagram: [instagram.com/universidadefadamadrinha](https://www.instagram.com/universidadefadamadrinha)

YouTube: [youtube.com/@universidadefadamadrinha](https://www.youtube.com/@universidadefadamadrinha)

Sua jornada está apenas começando!

Você acabou de dar um passo incrível. Agora é hora de colocar tudo em prática com o suporte da maior escola de negócios digitais para mulheres do Brasil.

Vagas limitadas — garanta a sua agora!

QUERO ENTRAR NA UNIVERSIDADE

universidadefadamadrinha.com

Também nos encontre em:

Comunidade: app.universidadefadamadrinha.com/comunidade

Telegram: t.me/+tmxE5S_k-G85ODFh

Daniele Morais

A Fada Madrinha do Digital

Criadora da Universidade Fada Madrinha™