

"Vou ver com meu marido": 21 itens para o orçamento virar tratamento

O orçamento raramente é recusado na cadeira. Ele morre depois: na recepção, sem próximo passo, ou em casa, quando o paciente tenta explicar de memória um plano de R\$ 8 mil para quem não viu nada. Use este checklist em cada avaliação.

Quem diz "vou ver com meu marido" não está recusando o tratamento. Está pedindo ajuda para vendê-lo em casa.

1 Na cadeira, antes de falar o preço

Os últimos minutos da avaliação

Dentista

- ☐ 1 **Perguntei se mais alguém participa da decisão**
Se sim, convidei para a apresentação: presencial ou vídeo rápido.
- ☐ 2 **Anotei a queixa com as palavras do paciente**
"Tenho vergonha de sorrir em foto" vende mais em casa do que o termo técnico.
- ☐ 3 **Mostrei a imagem antes de qualquer número**
Foto intraoral, escaneamento ou radiografia na tela.
- ☐ 4 **Dividi o plano em fases**
Fase 1 = o que é urgente. Fases 2 e 3 = o que pode esperar.
- ☐ 5 **Falei o valor já com entrada e parcelas**
Nunca o total seco: quem decide em casa precisa da parcela.
- ☐ 6 **Expliquei, com honestidade, o custo de esperar**
O que tende a acontecer em 6 a 12 meses. Sem exagero.
- ☐ 7 **Perguntei "de 0 a 10?" e "o que falta para ser 10?"**
A resposta é a objeção real. Marque qual foi:

Preço

Medo

Tempo

Decisor

2 Antes de o paciente levantar

A passagem de bastão

Dentista + recepção

- ☐ 8 **Saiu com próximo passo com data e hora**
Sessão agendada (mesmo que só a fase 1) ou retorno marcado.
- ☐ 9 **Enviei o "kit para quem decide junto" no WhatsApp**
Ainda na recepção. É mais fácil encaminhar ao cônjuge do que levar papel.
- ☐ 10 **Registrei quem decide, melhor canal e melhor horário**
É o que faz o follow-up falar com a pessoa certa.
- ☐ 11 **Registrei o orçamento com os 5 campos**
Valor · fase · objeção · decisor · data do próximo contato.
- ☐ 12 **Informe uma validade real**
15 ou 30 dias, com motivo verdadeiro (agenda ou material).

3

Nas 72 horas seguintes

Cada contato traz um motivo novo

Dentista + recepção

- ☐ **13 Dia 0, à noite: mensagem do dentista**
"Se ele tiver alguma dúvida, explico para vocês dois por vídeo."
- ☐ **14 Até 48 h: respondi à objeção declarada**
Preço → parcelas ou fase 1 · Medo → vídeo do procedimento · Tempo → nº de sessões.
- ☐ **15 Dia 3 a 7: fiz uma pergunta que permite um "não"**
"Seguimos com o tratamento ou prefere deixar para outro momento?"
- ☐ **16 Travou no total? Ofereci começar pela fase 1**
Tratamento iniciado gera confiança para fechar o restante.

4

A pasta cheia

30 minutos, 1x por semana

Dono da pasta

- ☐ **17 Separei por idade**
Até 30 dias · 30 a 90 dias · mais de 90 dias.
- ☐ **18 Priorizei os maiores e mais recentes**
Retorno mais rápido para cada minuto investido.
- ☐ **19 Um contato por semana para cada orçamento morno**
Sempre com motivo novo. Nunca "e aí, conseguiu ver?".
- ☐ **20 Medi conversão e tempo até o "sim"**
Conversão = fechados ÷ apresentados.
Apresentados _____ Fechados _____ Conversão _____%
- ☐ **21 A pasta tem dono, com nome e horário fixo**
Sem ninguém com esse tempo? É aqui que vale automatizar.

Kit para quem decide junto: o resumo de 1 página (item 9)

É a apresentação que o seu paciente vai fazer em casa. Curto, visual e compreensível para quem não estava na cadeira.

- ☐ **A queixa, nas palavras do paciente** no topo
- ☐ **As fases do plano** e o que cada uma resolve
- ☐ **O que acontece se esperar** em 1 ou 2 frases
- ☐ **Convite: "explico para vocês dois por vídeo em 10 min"**
- ☐ **1 ou 2 imagens da avaliação**
- ☐ **Total, entrada e parcela** de cada fase
- ☐ **Validade e data do retorno**

Placar semanal da pasta (item 20)

Preencha toda semana no mesmo horário. Em 4 semanas você sabe se o checklist está funcionando.

SEMANA	APRESENTADOS	FECHADOS	CONVERSÃO %	R\$ FECHADO	NA PASTA
Semana 1					
Semana 2					
Semana 3					
Semana 4					



Os itens 13 a 19 no piloto automático.

A Ramp.AI faz o follow-up dos orçamentos no WhatsApp oficial da sua clínica e agenda o paciente de volta na cadeira.

Plataforma grátis · R\$ 30 só quando o paciente agendado comparece