VISIONAR

MQL

Como montar o filtro que separa curioso de MQL

O filtro são de duas a quatro perguntas que a pessoa responde antes de chegar no vendedor, tiradas do mínimo que alguém precisa ter para comprar de você. Quem passa vira MQL e vai para o comercial. Quem não passa recebe outra resposta.

Para quem anuncia e manda lead para WhatsApp ou formulário, com vendedor perdendo tempo em contato sem perfil. Não precisa de ferramenta nova: serve o formulário da Meta, o da sua página ou a primeira mensagem do WhatsApp.

Passo a passo

1. **Liste o mínimo para comprar**

   Escreva o que a pessoa precisa TER para fechar com você, sem o que seria só desejável. Na loja de móveis planejados do vídeo eram duas coisas: o imóvel pronto e o dinheiro do projeto.

2. **Olhe as últimas vendas**

   Pegue as 10 últimas vendas e os 10 últimos contatos que não fecharam. O que as vendas têm em comum e os outros não têm é o seu critério de verdade.

3. **Transforme cada critério em pergunta fechada**

   Pergunta com opções para marcar, nunca campo aberto. Exemplo: "O imóvel já está pronto para receber os móveis?" com Sim, Em obra, Ainda não comprei.

4. **Defina quem passa**

   Para cada pergunta, marque quais respostas qualificam. Combine com o comercial antes de publicar: se o vendedor discorda do critério, o filtro não vai ser respeitado.

5 **Coloque o filtro antes do vendedor**

Em formulário da Meta, as perguntas entram como perguntas personalizadas, e o tipo de formulário Maior intenção acrescenta uma tela de revisão antes do envio. Em WhatsApp, as perguntas vão na primeira mensagem automática.

6 **Dê um destino para quem não passou**

Quem não tem o mínimo recebe um conteúdo, uma lista de espera ou uma resposta educada. Só não entra na fila do vendedor.

7 **Confira depois de 30 dias**

Compare quantos MQL viraram venda com o período anterior. Se o volume caiu demais, afrouxe uma pergunta. Se o curioso continua passando, falta um critério.

Prompts para copiar

Descobrir os critérios e escrever as perguntas do filtro

```
Você é gestor de marketing e vendas de negócio local e vai me ajudar a definir o que é um MQL na minha empresa.

Contexto: eu vendo [PRODUTO OU SERVIÇO], em [CIDADE], com ticket médio de [VALOR]. O lead chega por [FORMULÁRIO DA META / WHATSAPP / SITE]. Quem atende é [QUANTAS PESSOAS]. As últimas vendas tinham isto em comum: [DESCREVA]. Os contatos que não fecharam costumam travar em: [DESCREVA].

Tarefa: primeiro, liste de 2 a 4 requisitos mínimos para alguém comprar de mim, separando o que é obrigatório do que é só desejável. Depois escreva uma pergunta fechada para cada requisito obrigatório, com 3 ou 4 opções de resposta, e marque quais opções qualificam.

Formato da resposta: tabela com requisito, pergunta, opções e quais qualificam. Em seguida, a mensagem que vai para quem NÃO qualificou e a mensagem que vai para quem qualificou. No fim, uma frase dizendo quanto do volume eu devo esperar perder com esse filtro e por quê.

Não faça: não crie pergunta aberta. Não passe de 4 perguntas. Não pergunte dado sensível que eu não preciso para vender (saúde, religião, CPF nessa etapa). Não use tom de interrogatório. Não invente número do meu negócio: se faltar dado, pergunte.
```

Mensagem de triagem para o WhatsApp (modelo)

```
Oi, [NOME]! Aqui é da [SUA EMPRESA]. Pra eu te passar pra pessoa certa, me responde rapidinho:

1. [PERGUNTA DO REQUISITO 1]
(a) [OPÇÃO] (b) [OPÇÃO] (c) [OPÇÃO]

2. [PERGUNTA DO REQUISITO 2]
(a) [OPÇÃO] (b) [OPÇÃO] (c) [OPÇÃO]

Pode mandar só as letras, tipo 1a 2b.
```

Links

Tipos de formulário instantâneo da Meta

Página oficial que explica Mais volume, Maior intenção e Criativo avançado.

Anúncios de lead da Meta

Página oficial sobre formulário instantâneo e perguntas personalizadas.

Filtro derruba o número de leads e sobe o custo por lead. A conta que importa é o custo por venda.

Pela Meta, o formulário de Maior intenção só aparece no feed do Facebook e do Instagram no celular.

Você continua pagando pelo anúncio, com ou sem filtro. O filtro economiza a hora do vendedor.

Conferido em 14/11/2026. Ferramenta muda rápido: se algo não bater, me avisa no direct.