

Marque cada ação concluída. O objetivo é simples: fazer o cliente voltar e indicar. Quase tudo aqui se apoia no histórico do cliente e do veículo.

LOGO APÓS A ENTREGA

- ☐ **Agradecer a confiança** — mensagem curta no mesmo dia da entrega.
- ☐ **Registrar tudo no histórico** — serviços, peças, quilometragem e data.
- ☐ **Combinar garantia e retorno** — prazo de garantia e retornos (ex.: alinhamento após 1.000 km).

NOS DIAS SEGUINTES

- ☐ **Acompanhar o pós-serviço** — 2 a 3 dias depois, perguntar se o carro está rodando bem.
- ☐ **Pedir avaliação no Google** — com o cliente satisfeito, na hora certa.
- ☐ **Convidar para o programa de indicação** — desconto ou brinde por amigo indicado.

NO MOMENTO CERTO (USE O HISTÓRICO)

- ☐ **Lembrar da revisão** — consultar quem está na quilometragem/tempo e mandar você mesmo a mensagem pelo WhatsApp.
- ☐ **Lembrar do retorno de garantia** — avisar quando chegar a data combinada.
- ☐ **Enviar dica útil** — calibragem, ar-condicionado, cuidado no calor (não só propaganda).

SEMPRE

- ☐ **Manter um cartão de fidelidade** — a cada X serviços, um benefício.
- ☐ **Resolver reclamação rápido e bem** — cliente bem atendido fica mais fiel.

Dica: o envio das mensagens é sempre manual, feito por você, do seu WhatsApp. O histórico do cliente e do veículo é o que te diz a hora certa de cada contato.

Checklist gratuito disponibilizado por oficina.app — tenha o histórico do cliente e do veículo na tela e saiba quem chamar de volta. Teste grátis em oficina.app