

AVALIAÇÕES

Mais avaliações **5 estrelas**, do jeito certo

Como transformar o seu balcão e a sua equipe em uma máquina de avaliações — oferecendo todos os caminhos e pedindo no momento certo, sem ferir nenhuma regra.

01 Avaliação não cai do céu — ela é operação

Nota alta e avaliações recentes pesam no Google e convencem quem está decidindo. Mas isso não acontece sozinho: precisa de um sistema simples e da sua equipe envolvida no dia a dia.

Se o seu negócio tem um **balcão ou um ponto de contato bem definido** com o cliente, você já tem o lugar perfeito para montar essa estratégia. O que falta é organizar **como** pedir e, principalmente, **quando**.

02 Ofereça todos os caminhos ao mesmo tempo

Nem todo cliente tem o mesmo celular. Nem todo telefone tem NFC; nem todo mundo vai querer digitar um link. Por isso a nossa recomendação é ter **todas as opções disponíveis juntas** — assim ninguém fica de fora:

- **Cartão NFC** — o cliente só aproxima o celular e a tela de avaliação abre sozinha. Rápido no balcão.
- **QR Code** — aponta a câmera e pronto. Fica na comanda, na embalagem, na parede.
- **Link direto** — enviado no WhatsApp ou por mensagem, para quem prefere ou não conseguiu pelos outros.

Quanto menos esforço para o cliente, mais avaliações você recebe. Deixe todas as portas abertas.

03 O segredo não é só o “como” — é o “quando”

Esse é o ponto que mais muda o resultado. O erro clássico é **esperar a venda terminar** para pedir. Quando o cliente já pegou a sacola e a nota, a cabeça dele já foi embora — ele responde “depois eu faço” e não faz.

✗ MOMENTO ERRADO

Cliente já com a sacola e a nota na mão, quase saindo pela porta. Resposta: “depois eu avalio”.

✓ MOMENTO CERTO

Enquanto ele ainda espera — você passando os produtos no sistema, embalando ou finalizando o serviço.

O momento ideal é **durante** o atendimento, no tempo de espera natural, enquanto o cliente ainda está com você e sem pressa. É aí que você introduz a avaliação com naturalidade.

Encontre o “momento de espera” do seu negócio

Todo negócio tem um: o caixa, a embalagem, a finalização do serviço, a entrega do pedido. Identifique o seu e ancore o pedido de avaliação sempre ali.

04 Coloque a equipe inteira no jogo

A coleta é de todo mundo que atende, não só do dono. Com o balcão e o momento certo definidos, combine com a equipe um **gatilho fixo**: todo atendimento, naquele ponto, o cliente é convidado a avaliar.

- Defina **quem** pede e **em que momento**
- Combine a **frase** — simples e natural
- Deixe o cartão / QR / link **à mão** no ponto de contato

Quando vira hábito da equipe, o número sobe sozinho todo mês.

05 Responda 100% dos comentários

Responder mostra que você se importa — e o Google favorece perfis ativos.

- **Avaliação boa:** agradeça pelo nome e cite algo específico.
- **Avaliação ruim:** nunca brigue. Agradeça, assuma o que for seu e ofereça resolver. Quem lê depois repara mais na sua postura do que na reclamação.

O que nunca fazer (regras do Google)

- ✗ Comprar avaliações ou criar perfis falsos
- ✗ Oferecer desconto ou brinde em troca de nota
- ✗ Pedir para funcionários e família avaliarem sem serem clientes

A Viralis monta a sua máquina de avaliações

Cartão NFC, QR Code, link e o treino da sua equipe para pedir no momento certo — tudo pronto para sua nota subir de forma constante e dentro das regras.

Fale com a gente e comece a coletar →