Felipe Sampaio
@felipelsampaio

Qual plano do Meta One é o seu

A Meta ligou um agente de IA que responde seu cliente 24 horas dentro do WhatsApp. Este kit resolve as quatro decisões que vêm depois disso.



Anúncio oficial da Meta, 15 de setembro de 2026.

01 Escolher

Os quatro planos para empresas e criadores. Só o que está escrito no anúncio oficial. Onde a Meta não detalhou, eu digo que não detalhou.

Essencial **A PARTIR DE** **R$ 59/mês**	**Meta Business Agent** respondendo clientes 24/7. Selo de verificação, canal verificado no WhatsApp Business e proteção contra falsificação de identidade, sujeito a verificação.
VIRA O JOGO PRA QUEM VENDE **Avançado** **A PARTIR DE** **R$ 199/mês**	Tudo do Essencial mais **link clicável em post orgânico e Reels**, agendamento de Stories com 30 dias, análises exportáveis e **acesso da equipe sem entregar a senha**.
Expert **A PARTIR DE** **R$ 599/mês**	Níveis mais altos de recursos e de capacidade do Agent, para operação em escala.
Máximo **A PARTIR DE** **R$ 1.999/mês**	O teto de acesso. **A Meta não detalha recurso a recurso** nesses dois planos.

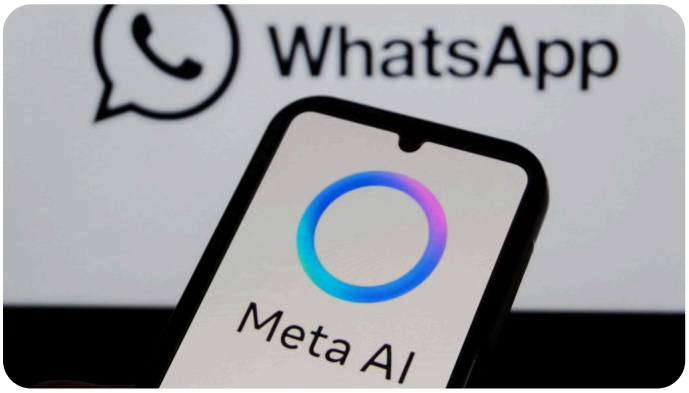
- ✓ **Vende pelo direct e responde tudo sozinho → Essencial.** Se paga na primeira venda que você não perde de madrugada.
- ✓ **Tem equipe e vende por link → Avançado.** O link em post orgânico tira o passo do "link na bio" e mexe no custo de aquisição.
- ⓘ **Em dúvida entre Expert e Máximo? Não é o seu caso.** Quem precisa desses dois já sabe que precisa.

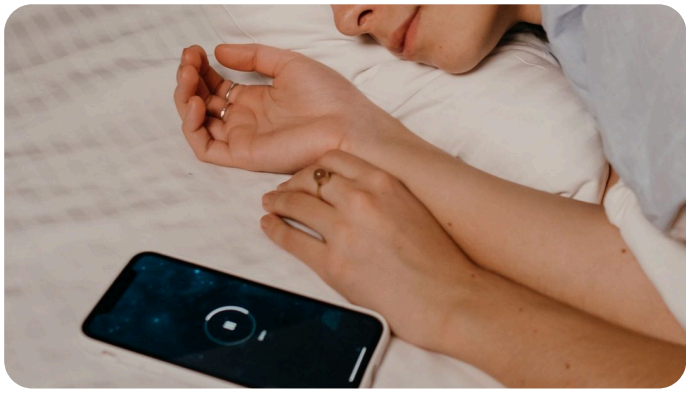


Os valores são divulgados como “a partir de”. Planos, benefícios e preços variam por região, aplicativo e tipo de conta.

02 As 12 respostas

O trabalho que ninguém entrega pronto. Troque o que está entre colchetes pelos seus dados e cole no agente. Cada bloco tem a versão curta e a variante para quem insiste.





01 Quanto custa?

CURTA

[Produto] sai por [R$ X], à vista ou em [N] x. Quer que eu te mande o link pra fechar?

SE INSISTIR

Esse é o valor de tabela e vale pra todo mundo. O que muda o total é [variável]. Me diz [dado] que eu te confirmo agora.

02 Qual o prazo e o frete?

CURTA

Pra [região], chega em [N] dias úteis. Frete [valor / grátis acima de R$ Y]. Me passa seu CEP que eu confirmo.

SE INSISTIR

Não consigo prometer prazo menor que [N] dias, porque quem entrega é [transportadora]. Prefiro te dar o prazo real.

03 Ainda tem disponível?

CURTA

Tem sim, [variação] disponível. Quer que eu já separe pra você?

SE INSISTIR

Essa [variação] acabou. Volta em [prazo] e eu te aviso, ou te mostro a [alternativa] que resolve o mesmo problema.

04 Funciona pro meu caso?

CURTA

Depende de [variável]. Me conta [pergunta de qualificação] que eu te digo com honestidade se serve.

SE INSISTIR

Pelo que você contou, funciona bem se [condição]. Se for [contraindicação], prefiro dizer que não serve.

05 E se eu não gostar?

CURTA

Você tem [N] dias pra trocar ou devolver, sem precisar justificar. É só falar aqui.

SE INSISTIR

A devolução é [processo em uma linha]. O dinheiro volta em até [prazo] pelo mesmo meio de pagamento.

06 Como eu compro?

CURTA

Dois caminhos: [link] direto, ou eu fecho por aqui com você. Qual prefere?

SE INSISTIR

Sem problema, faço com você passo a passo. Primeiro: [passo 1].

07 Que horas vocês atendem?

CURTA

Atendimento humano [dias] das [h] às [h]. Aqui no direct eu respondo a qualquer hora.

SE INSISTIR

Se for urgente e fora do horário, deixa registrado aqui que [nome] te retorna assim que abrir, às [h].

08 Cadê meu pedido?

CURTA

Vou olhar agora. Me manda o número do pedido ou o e-mail da compra?

SE INSISTIR

Achei aqui: saiu de [local] em [data], previsto pra [data]. Se passar disso, me chama que eu resolvo.

09 Estou com um problema

CURTA

Isso não deveria ter acontecido e eu quero resolver. Me conta em uma mensagem o que houve?

SE INSISTIR

Entendi. Isso eu não resolvo sozinho. Já passei pro [nome], que te responde ainda hoje, dentro de [prazo].

10 Faz um desconto?

CURTA

Não trabalho com desconto fora da tabela: o preço é o mesmo pra todo mundo, inclusive pra quem compra sempre.

SE INSISTIR

O que eu posso fazer é [condição real: parcelamento, combo, brinde]. Quer que eu monte assim?

11 Emite nota fiscal?

CURTA

Emito nota em toda venda. Pra emitir preciso de [nome completo e CPF/CNPJ].

SE INSISTIR

Consigo emitir no CNPJ sim. Me manda [dados] por aqui e eu já registro.

12 Quero falar com uma pessoa

CURTA

Claro. Já chamei [nome] aqui, ele te responde dentro de [prazo].

SE INSISTIR

Enquanto ele não chega, me adianta [pergunta] pra ele já vir com a resposta pronta?

03 O que a IA nunca responde sozinha

A parte que evita prejuízo. Um agente que responde tudo parece eficiente até o dia em que promete o que a operação não entrega.

01 Desconto fora da tabela

Se puder negociar, ele vai negociar, e o cliente conta pro outro. O agente informa o preço, nunca altera.

02 Prazo que a operação não garante

Prazo prometido e não cumprido não gera reclamação: gera reembolso. Na dúvida, o agente diz o prazo maior.

03 Diagnóstico ou promessa de resultado

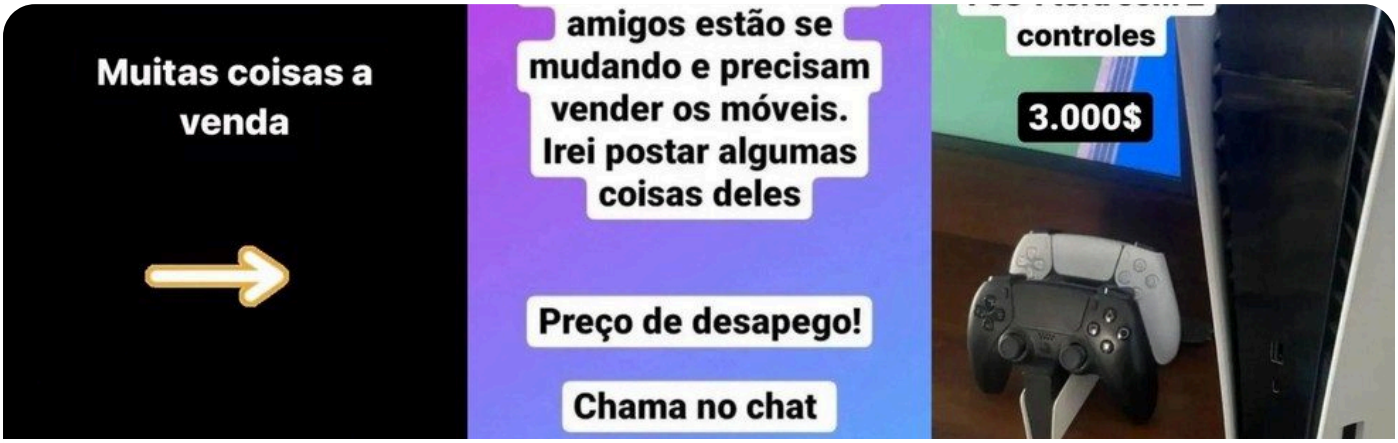
"Isso resolve o seu caso" é promessa. Em saúde, direito e finanças, é risco sério. O agente qualifica e transfere.

04 Qualquer coisa com dado de pagamento

Cartão, senha, código, chave Pix. Nunca pede, nunca recebe, nunca confirma. Se o cliente mandar, orienta a apagar.

05 “Não sei”

A pior resposta é a inventada. Sem resposta no roteiro, o agente transfere. Humano lento vence robô confiante e errado.



Perfil clonado pedindo Pix em nome de quem vende. É o que o selo e a proteção contra falsificação existem para dificultar.

“Essa eu prefiro que o [nome] te responda direito, porque envolve [motivo]. Já chamei ele aqui, te retorno dentro de [prazo]. Enquanto isso, me adianta [pergunta]?”

A frase de transferência. Dá o motivo, dá um prazo e usa a espera para coletar informação. Transferência sem prazo é fila. Com prazo, é atendimento.

04 A conta que decide

Quantas vendas por mês precisam sair só para a assinatura se pagar. Troque pelos seus números.

PLANO · R$/MÊS	TICKET MÉDIO · R$	MARGEM · %
199	400	40

1,24 vendas por mês pagam a assinatura

A pergunta deixa de ser “vale a pena?”. Com menos de duas vendas por mês para empatar, o risco é pequeno — a pergunta vira “eu consigo executar?”. A ferramenta quase nunca é o gargalo. O roteiro da parte 02 é.

vendas necessárias = valor do plano ÷ (ticket médio × margem). No exemplo acima: 199 ÷ (400 × 0,40) = 1,24 venda por mês. Abaixo de duas, o risco é pequeno e a pergunta vira “eu consigo executar?”. Acima de seis, ou o plano está grande demais, ou o problema não é atendimento: é margem.

O QUE MEDIR	HOJE	EM 30 DIAS	O QUE É BOM
Tempo até a primeira resposta			Cair para minutos
Mensagens resolvidas sem humano			Subir mês a mês
Mensagens fora do horário que viraram conversa			Deixar de ser zero
Vendas que nasceram no direct			Pagar a assinatura

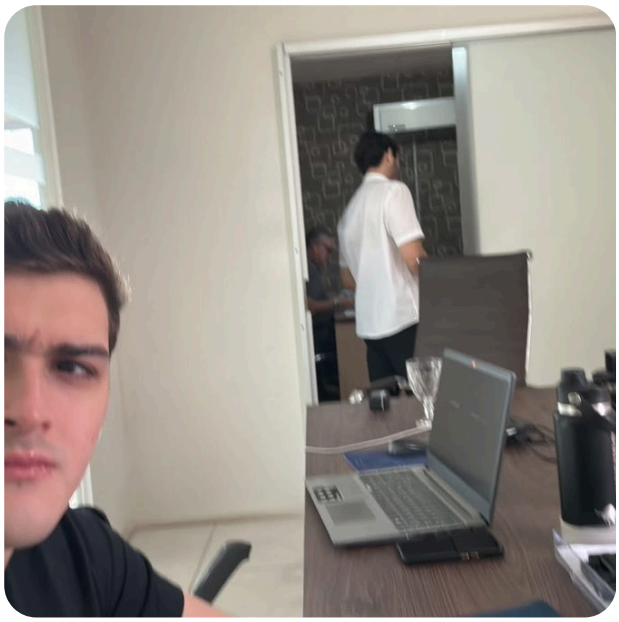
Anote hoje, antes de assinar, e de novo em 30 dias. Sem o "antes", o "depois" não quer dizer nada. Se o tempo de resposta não caiu, o problema não era ferramenta. Era processo.

Eu era o robô

Durante muito tempo o atendimento do meu negócio era eu: orçamento no sinal vermelho, proposta às 23h, celular na mão pra não perder quem escreveu de madrugada.

Eu achava que era dedicação. Era gargalo. Se isso te lembrou alguma coisa, é o mesmo buraco que a gente destrincha lá no perfil.

Seguir @felipelsampaio



Fonte: "Apresentando o Meta One", sala de imprensa da Meta, 15/09/2026. about.fb.com/br

Todos os recursos e preços vêm do anúncio oficial. Os valores são divulgados como "a partir de". O próprio anúncio diz que planos, benefícios, preços e disponibilidade variam por região, por aplicativo e por tipo de conta. Confira o valor final na sua conta antes de assinar.

Material gratuito, sem vínculo com a Meta. © Felipe Sampaio