

# SALES ENABLEMENT DOSSIER

AI Automation & Software Development

Material Estratégico para Pré-Vendas, Vendas e Fechamento

Ano: 2026

## 1. Ideal Customer Profile (ICP)

Nosso ICP é composto por empresas que já validaram demanda, mas sofrem com gargalos operacionais, processos manuais ou baixa eficiência de sistemas internos.

| Dimensão    | Descrição   |
|-------------|---|
| Tamanho     | Startups (Seed–Series B) e SMBs estruturadas                |
| Segmentos   | SaaS, Educação, Serviços Profissionais, HealthTech, FinTech |
| Decisores   | Founder, CTO, Head of Ops, Head of Product                  |
| Dor Central | Baixa velocidade de entrega e alto custo operacional        |

## 2. Principais Dores do Cliente

- Time técnico sobrecarregado com backlog infinito
- Dependência excessiva de freelancers ou agências lentas
- Custos elevados de desenvolvimento tradicional
- Falta de automação entre ferramentas internas
- Decisões baseadas em dados fragmentados

### 3. Proposta de Valor (Value Proposition)

Entregamos sistemas e automações com qualidade de consultoria enterprise, mas com velocidade e custo compatíveis com startups e SMBs.

| Eixo        | Nossa Entrega                                     |
|-------------|---|
| Velocidade  | MVPs e sistemas funcionais em 4–6 semanas         |
| Custo       | Redução de até 60% vs desenvolvimento tradicional |
| Escala      | Arquiteturas prontas para crescimento             |
| IA Aplicada | Agentes e automações com impacto real no negócio  |

## 4. Sales Pitch (Script Base)

**Abertura:** Você hoje sente que sua operação cresce mais rápido do que seus sistemas?

**Diagnóstico:** Onde hoje seu time perde mais tempo: operação, dados ou integração?

**Posicionamento:** Nosso foco é eliminar gargalos com automação e IA aplicada.

**Fechamento:** Faz sentido avaliarmos um MVP focado no seu maior gargalo?

## 5. Tratamento de Objeções

| Objecção                  | Resposta Estratégica   |
|---------------------------|--|
| “Bubble não escala”       | Escala quando bem arquitetado. Já suportamos milhares de usuários e integrações complexas. |
| “IA é só hype”            | Aplicamos IA apenas onde gera ROI mensurável.  |
| “Prefiro dev tradicional” | Usamos backend em Python quando NoCode não é suficiente.                                   |

## 6. Próximos Passos (Closing)

O próximo passo não é vender código, mas validar impacto. Iniciamos sempre com uma análise técnica e estratégica do gargalo principal.

### **Call to Action:**

Agendar uma sessão de diagnóstico (30–45 min) para mapear automações, IA e ganhos rápidos.