

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

Objeção	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 No-Code 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.