

#### Conversa com o Cliente:

1. Produção de gloss e sérum - O cliente está interessado em saber sobre a produção de gloss e sérum.
2. Interesse em ver fotos do gloss - O cliente gostaria de ver fotos dos produtos antes de tomar uma decisão.
3. Auxílio na criação da marca - A vendedora oferece auxílio no processo de criação da marca do cliente.
4. Possibilidade de iniciar a produção do sabonete facial - A vendedora sugere ao cliente iniciar a produção do sabonete facial da linha.
5. Opções de cores e sabores para o gloss - A vendedora menciona que existem diversas opções de cores e sabores disponíveis para o gloss.
6. Personalização do sérum - O cliente pode personalizar a formulação do sérum de acordo com as necessidades da sua marca.
7. Alto padrão de qualidade do gloss - O gloss oferecido tem alta qualidade e proporciona um acabamento brilhante e hidratante.
8. Consultora entrará em contato para enviar fotos - A vendedora informa ao cliente que a consultora Rafaela entrará em contato em breve para enviar as fotos dos produtos.
9. Disponibilidade para esclarecer dúvidas - A vendedora se coloca à disposição para esclarecer as dúvidas do cliente.
10. Oferta para trabalhar juntos - A vendedora ressalta a possibilidade de trabalharem juntos e fazerem a diferença.

#### Conversa com Iza:

1. Animação com as possibilidades dos produtos - Iza espera que o cliente esteja animado com as possibilidades que os produtos podem trazer para a marca.
2. Dúvidas e conversas adicionais - Iza se coloca disponível para tirar dúvidas e conversar sobre como podem fazer a diferença juntos.