

### Tópicos do Cliente:

1. Formulação de pré-treino: O cliente, Miguel Calmona Granero, é médico nutrólogo e desenvolveu duas formulações de pré-treino. Ele busca informações sobre a possibilidade de produção dessas formulações pela empresa.
2. Informações sobre valores: Miguel solicita informações sobre o valor final das formulações, preferindo tratar desse assunto por mensagem, devido à sua agitada rotina.
3. Variáveis e demais empresas: O cliente menciona que outras empresas conseguiram manter as variáveis e fornecer um valor final por mensagem.
4. Reunião complicada: Miguel ressalta que é complicado para ele parar para fazer uma reunião. Ele agradece pela possibilidade de continuar a conversa por mensagem.
5. Informações necessárias: O cliente solicita informações sobre os valores, quantidade mínima de produção e tempo de entrega das formulações.
6. Contato com Tatieli: Miguel pergunta se é possível falar com Tatieli, provavelmente uma consultora da empresa.
7. Preferência por contato por e-mail: O cliente manifesta sua preferência em continuar a conversa por e-mail.

### Tópicos da Iza:

1. Capacidade de produção: Iza Vonsheer, representante da empresa, afirma que a Vonshér possui a capacidade de produzir uma ampla variedade de fórmulas, incluindo pré-treinos.
2. Mais informações necessárias: Para confirmar se é possível produzir as formulações específicas de Miguel, Iza pede mais detalhes sobre as formulações.
3. Disponibilidade dos ingredientes: Iza informa que a empresa possui alguns ingredientes disponíveis para as formulações, mas precisa verificar a disponibilidade de outros com fornecedores.
4. Reunião com consultora: Iza sugere agendar uma reunião com a consultora Tatieli para discutir sobre a disponibilidade e custos dos ingredientes.
5. Custo variável: Iza explica que o custo final pode variar dependendo de vários fatores, como escolha dos ingredientes, complexidade da fórmula e quantidade de unidades a serem produzidas.
6. Cotação personalizada: A empresa prefere fornecer uma cotação personalizada após uma discussão mais detalhada sobre as necessidades específicas do cliente. Iza propõe uma reunião com Tatieli para esclarecer todas as dúvidas.

7. Quantidade mínima de produção e prazo de entrega: Iza informa que a quantidade mínima de produção de encapsulados é de 300 unidades e o prazo de entrega após a compra é de até 75 dias úteis.
8. Valor de produção: Iza explica que o custo de produção dos encapsulados depende de vários fatores e propõe uma reunião com Tatieli para fornecer uma cotação mais precisa.
9. Agendamento de reunião: Iza oferece a opção de agendar uma reunião com Tatieli para discutir mais detalhes do projeto e fornecer uma cotação personalizada. Ela fornece um link para agendar a reunião.
10. Continuação da conversa por e-mail: Iza sugere continuar a conversa por e-mail e informa que Tatieli entrará em contato para fornecer mais detalhes e responder às demais perguntas do cliente.

Resposta:

1. Formulação de pré-treino - O cliente Miguel é médico nutrólogo e desenvolveu duas formulações de pré-treino, buscando informações sobre a produção pela empresa.
2. Informações sobre valores - Miguel solicita os valores finais das formulações por mensagem para facilitar a comunicação devido à sua rotina agitada.
3. Variáveis e demais empresas - Miguel menciona que outras empresas conseguiram manter as variáveis e fornecer valores finais por mensagem.
4. Reunião complicada - O cliente ressalta que é complicado para ele fazer uma reunião e agradece pela possibilidade de continuar a conversa por mensagem.
5. Informações necessárias - Miguel solicita informações sobre os valores, quantidade mínima de produção e tempo de entrega das formulações.
6. Contato com Tatieli - O cliente pergunta se é possível falar com Tatieli, possivelmente uma consultora da empresa.
7. Preferência por contato por e-mail - Miguel manifesta sua preferência em continuar a conversa por e-mail.
8. Capacidade de produção - Iza afirma que a empresa tem capacidade de produzir uma variedade de fórmulas, incluindo pré-treinos.
9. Mais informações necessárias - Iza pede mais detalhes sobre as formulações para verificar se é possível produzi-las.
10. Disponibilidade dos ingredientes - Iza informa que alguns ingredientes estão disponíveis, mas outros precisam ser verificados com fornecedores.

11. Reunião com consultora - Iza sugere agendar uma reunião com Tatieli para discutir a disponibilidade e custos dos ingredientes.

12. Custo variável - Iza explica que o custo final pode variar de acordo com vários fatores e propõe uma reunião com Tatieli para esclarecer todas as dúvidas.

13. Cotação personalizada - A empresa prefere oferecer uma cotação personalizada após uma discussão mais detalhada sobre as necessidades específicas do cliente.

14. Quantidade mínima de produção e prazo de entrega - Iza informa que a quantidade mínima de produção é de 300 unidades e o prazo de entrega é de até 75 dias úteis após a compra.

15. Valor de produção - Iza explica que o custo de produção depende de vários fatores e propõe uma reunião com Tatieli para fornecer uma cotação mais precisa.

16. Agendamento de reunião - Iza oferece a opção de agendar uma reunião com Tatieli e fornece um link para agendamento.

17. Continuação da conversa por e-mail - Iza propõe continuar a conversa por e-mail e informa que Tatieli entrará em contato para fornecer mais detalhes e responder às perguntas do cliente.