

# Script de Vendas Matador - NeuroneX

## 1. Abertura e Rapport (2-3 minutos)

### Apresentação Inicial

"Olá [Nome do Cliente], muito obrigado por disponibilizar este tempo para conversarmos. O meu nome é [Seu Nome], da SCRIPTAI, e ajudo empresas como a sua a revolucionar o atendimento ao cliente e aumentar significativamente as taxas de conversão através da inteligência artificial. Como está o seu dia até agora?"

### Quebra-gelo Estratégico

"Antes de começarmos, gostaria de saber: como está atualmente o processo de atendimento ao cliente na [Empresa do Cliente]? Quais são os principais canais que utilizam?"

[Ouvir atentamente e tomar notas sobre os pontos de dor mencionados]

## 2. Qualificação e Descoberta (5-7 minutos)

### Perguntas Estratégicas

- "Quantos atendimentos, em média, a sua equipa realiza por dia?"
- "Qual é o tempo médio de resposta para um cliente ou lead?"
- "Como gerem o atendimento fora do horário comercial?"
- "Quais são os principais desafios que enfrentam no atendimento ao cliente atualmente?"
- "Já consideraram utilizar inteligência artificial para otimizar estes processos?"

### Identificação de Dores

[Para cada resposta, aprofundar nas dores específicas]

"Interessante. E como isso tem impactado os resultados do negócio? Têm noção de quantos leads podem estar a perder devido a [problema mencionado]?"

### 3. Apresentação da Solução (8-10 minutos)

#### Transição para a Solução

"Com base no que me contou, vejo que a [Empresa do Cliente] poderia beneficiar enormemente com uma solução de IA que resolva especificamente [principais dores mencionadas]. Gostaria de apresentar como o NeuroneX pode transformar completamente o atendimento da sua empresa."

#### Apresentação do NeuroneX

"O NeuroneX é o agente de inteligência artificial avançado da SCRIPTAI que utiliza tecnologia de ponta para criar interações verdadeiramente humanizadas com os seus clientes. Diferente de chatbots tradicionais, o NeuroneX entende o contexto das conversas e gera respostas dinâmicas e personalizadas."

#### Benefícios Específicos (Alinhados às Dores)

[Personalizar com base nas dores identificadas]

"Especificamente para a situação da [Empresa do Cliente], o NeuroneX pode:

1. **Eliminar o problema de [dor específica]** através de [funcionalidade específica]
2. **Resolver a questão de [outra dor]** utilizando [outra funcionalidade]
3. **Transformar [desafio mencionado]** em uma oportunidade através de [benefício específico]"

### 4. Prova Social e Credibilidade (3-5 minutos)

#### Casos de Sucesso Relevantes

"Uma empresa do setor de [mesmo setor do cliente] implementou o NeuroneX há 6 meses e conseguiu: \* Reduzir custos operacionais em 65% \* Aumentar a taxa de conversão de leads em 40% \* Melhorar a satisfação dos clientes em 35% \* Obter um ROI positivo já no segundo mês de utilização"

#### Depoimentos

"O diretor comercial dessa empresa comentou: 'O NeuroneX transformou completamente a nossa operação. Conseguimos atender mais clientes, com maior qualidade e menor custo. Foi o melhor investimento que fizemos nos últimos anos.'"

## 5. Apresentação dos Planos (3-5 minutos)

### Recomendação Personalizada

"Com base no que me contou sobre a [Empresa do Cliente], acredito que o plano [Essencial/Pro/Enterprise] seria o mais adequado para as vossas necessidades atuais."

### Detalhamento do Plano Recomendado

[Detalhar o plano mais adequado ao perfil do cliente]

"Este plano inclui: \* [Listar principais funcionalidades relevantes] \* [Destacar diferenciais importantes] \* [Mencionar integrações úteis para o cliente]"

### Investimento como Oportunidade

"O investimento para implementar esta solução completa é de apenas [valor] de setup inicial e uma mensalidade de [valor], o que representa menos de [comparação com custo atual] do que vocês gastam atualmente com [problema que será resolvido]."

## 6. Antecipação e Resposta a Objeções (5-7 minutos)

### Objeção de Preço

**Cliente:** "O investimento parece um pouco alto para nós neste momento."

**Resposta:** "Compreendo a sua preocupação com o investimento. Muitos dos nossos clientes também tiveram essa dúvida inicialmente. No entanto, quando analisamos o custo atual do atendimento manual, incluindo salários, encargos, formação e turnover, o NeuroneX representa uma economia de até 70%. Além disso, oferecemos um ROI garantido em [X] meses ou devolvemos o seu investimento. Seria útil fazermos juntos uma análise de ROI específica para a sua operação?"

### Objeção de Timing

**Cliente:** "Não é o momento ideal para implementarmos uma solução como esta."

**Resposta:** "Entendo que o timing é sempre uma consideração importante. Na verdade, muitos dos nossos clientes mais bem-sucedidos implementaram o NeuroneX justamente em momentos desafiadores, pois é quando a otimização de recursos se torna mais crucial. O que lhe parece começarmos com uma implementação faseada, que não sobrecarregue a sua equipa e comece a trazer resultados rapidamente?"

## Objeção de Complexidade

**Cliente:** "Parece muito complexo. Não temos equipa técnica para gerir isso."

**Resposta:** "É uma preocupação válida. O NeuroneX foi desenhado justamente para empresas que não têm grandes equipas técnicas. A implementação é gerida 100% pela nossa equipa, e o sistema é tão intuitivo que qualquer pessoa consegue fazer ajustes simples. Além disso, oferecemos suporte técnico contínuo incluído na mensalidade. Posso mostrar-lhe rapidamente como é simples fazer alterações no sistema?"

## Objeção de Substituição de Pessoas

**Cliente:** "Não queremos substituir os nossos colaboradores por IA."

**Resposta:** "Essa é uma preocupação que ouvimos frequentemente, e é importante esclarecer: o NeuroneX não substitui pessoas, ele potencializa-as. Os nossos clientes normalmente redirecionam os seus colaboradores para tarefas de maior valor, onde a criatividade e empatia humanas são insubstituíveis. O resultado é uma equipa mais motivada, focada em trabalho estratégico, enquanto o NeuroneX cuida das tarefas repetitivas. Já pensou no quanto a sua equipa poderia realizar se fosse libertada dessas tarefas?"

## 7. Fechamento e Próximos Passos (3-5 minutos)

### Técnica de Fechamento Alternativo

"Com base na nossa conversa, vejo dois caminhos possíveis para avançarmos: podemos começar com o plano [Plano A] que foca em [benefício principal], ou com o plano [Plano B] que prioriza [outro benefício]. Qual destes faz mais sentido para a [Empresa do Cliente] neste momento?"

### Fechamento com Senso de Urgência

"Como mencionei, temos uma oferta especial válida até o final do mês: 20% de desconto no investimento inicial e o primeiro mês de mensalidade gratuito. Isso representa uma economia de [valor] que poderíamos garantir se avançarmos ainda esta semana."

## Próximos Passos Concretos

"Se fizer sentido para si, proponho os seguintes próximos passos:

1. Agendamos uma demonstração personalizada do NeuroneX para si e sua equipa ainda esta semana
2. Na próxima semana, realizamos uma reunião de briefing para entender em detalhes as necessidades específicas da [Empresa do Cliente]
3. Em duas semanas, já poderíamos ter o NeuroneX funcionando em modo de teste na sua operação

Como isso soa para si? Tem disponibilidade para a demonstração na [propor data e hora]?"

## 8. Pós-Reunião (Follow-up)

### Email de Agradecimento (enviar no mesmo dia)

"Olá [Nome do Cliente],

Muito obrigado pelo seu tempo hoje. Foi um prazer conhecer mais sobre a [Empresa do Cliente] e discutir como o NeuroneX pode ajudar a resolver [principais dores mencionadas].

Conforme combinado, agendei a demonstração personalizada para [data e hora]. Entretanto, anexo uma apresentação com mais detalhes sobre o NeuroneX e alguns casos de sucesso que podem ser interessantes para si.

Fico à disposição para qualquer dúvida adicional.

Atenciosamente, [Seu Nome]"

### Ligação de Acompanhamento (1-2 dias depois)

"Olá [Nome do Cliente], apenas ligando para confirmar se recebeu o meu email com a apresentação do NeuroneX e se surgiu alguma questão adicional que eu possa esclarecer antes da nossa demonstração."

## Dicas para Maximizar a Eficácia do Script

1. **Personalize sempre:** Adapte o script ao setor e às necessidades específicas de cada cliente.

2. **Escute mais do que fala:** 70% do tempo deve ser dedicado a ouvir o cliente e 30% a apresentar a solução.
3. **Use histórias:** Transforme casos de sucesso em narrativas envolventes que o cliente possa relacionar com sua própria situação.
4. **Foque em valor, não em preço:** Sempre relacione o investimento ao retorno esperado e à resolução das dores.
5. **Domine a linguagem corporal:** Mesmo em reuniões virtuais, mantenha contato visual, postura confiante e gestos assertivos.
6. **Pratique as objeções:** Treine extensivamente as respostas às objeções mais comuns até que soem naturais.
7. **Termine com ação clara:** Nunca encerre uma reunião sem um próximo passo concreto agendado.