

1) PÚBLICO-ALVO — Quem te contrataria para esse tipo de solução

1) Pequenas e médias empresas (PMEs)

Essas empresas:

- não querem pagar caro por sistemas
- não têm equipe de TI
- precisam de automação rápida
- usam Google Sheets como base central

Exemplos:

- Contabilidade
- Cobrança
- Financeiro e administrativo
- RH
- Imobiliárias
- Call centers
- Assistências técnicas
- Clínicas e consultórios
- Transportadoras
- Empresas de cobrança ou contratos

Essas empresas AMAM soluções no Google Sheets porque:

- ✓ barato
 - ✓ rápido
 - ✓ personalizado
 - ✓ simples
-

2) Times internos de grandes empresas

Mesmo empresas grandes gostam de “mini-soluções low-code” para:

- relatórios rápidos
- automações internas
- dashboards operacionais

- protótipos
- validação de processos

Quem te buscaria internamente:

- Analistas
- Coordenadores
- Supervisores
- Gerentes de operação
- Financeiros

Porque eles não querem depender do TI CORPORATIVO para tudo.

3) Empreendedores individuais e autônomos

Eles precisam de:

- planilhas inteligentes
- sistemas simples
- controle de clientes/contratos
- automações básicas
- dashboards

Esses clientes valorizam MUITO uma solução que resolve a vida deles sem exigir softwares caros.

4) Startups (primeira fase)

Startups nos estágios iniciais precisam de automação barata e rápida.

Eles buscam:

- MVP barato
- sistemas simples que funcionem
- automações internas
- controle operacional inteligente

Você entrega isso.

 **2) POR QUE essas empresas NÃO contratariam um profissional interno**

 **Argumento 1 — Custo muito alto para a demanda**

Contratar um funcionário fixo custa:

- salário
- encargos
- benefícios
- infraestrutura
- treinamento

Para uma demanda pontual (uma automação, uma planilha avançada),
não faz sentido manter alguém full-time.

Seu serviço é:

- ✓ mais barato
 - ✓ mais rápido
 - ✓ sem vínculo permanente
-

 **Argumento 2 — Profissional interno raramente domina Google Apps Script**

É muito difícil achar:

- alguém de Excel/Sheets que saiba programar
- alguém de programação que saiba gestão/automação de planilhas

Você é uma junção rara:

Negócio + automação + Google Sheets + Apps Script

A empresa evita:

- contratar errado
- treinar por meses
- depender de TI

Você entrega pronto.

 **Argumento 3 — Empresas querem solução RÁPIDA**

TI interno normalmente demora, porque tem fila de prioridades.

Você entrega em:

- horas
- ou poucos dias

O que torna você muito mais atraente para:

- gestores desesperados por agilidade
 - times sobrecarregados
 - operações que precisam de resposta imediata
-

Argumento 4 — Transformar a planilha é mais barato que comprar um sistema

Um sistema de gestão/ERP pode custar:

- R\$ 300/mês por usuário
- - implantação
 - treinamento

Com você:

- ✓ a empresa paga uma vez
- ✓ fica dona da solução
- ✓ acessa sem limites de usuários
- ✓ não depende de mensalidade

Isso é MUITO atrativo.

Argumento 5 — Flexibilidade total

Um funcionário interno ou TI seguem regras, burocracias e padrões.

Você oferece:

- ✓ personalização total
- ✓ atendimento direto com o tomador de decisão
- ✓ ajustes constantes

- ✓ evolução da ferramenta
 - ✓ entrega rápida
-

Argumento 6 — Escalabilidade sem aumentar custo

Com você:

- a automação vale para 1, 10 ou 50 pessoas
- melhora processos sem aumentar equipe

O gestor vê isso como um investimento com ROI imediato.

3) ARGUMENTOS DE VALOR PARA VOCÊ USAR NAS SUAS VENDAS

Use estes argumentos em reunião, landing page, WhatsApp, email, vídeos etc.

1) “Eu transformo planilhas em sistemas que economizam tempo e reduzem erros.”

Simples, direto, profissional.

2) “Me contrata quem precisa de automação, não de mais um funcionário.”

Você resolve sem gerar custo fixo.

3) “Eu entrego em horas o que um time de TI demoraria semanas.”

Velocidade é seu diferencial.

4) “Minhas soluções reduzem até 80% das tarefas manuais.”

Argumento forte e mensurável.

5) “Qualquer pessoa da equipe consegue usar — treinamento dura minutos.”

Solução idiot-proof (que evita erro humano).

 **6) “Eu crio mini-ERPs dentro do Google Sheets.”**

Poderoso para gestores.

Parece algo complexo, e você entrega fácil.

 **7) “Zero mensalidade. A empresa paga uma vez e usa para sempre.”**

Se está competindo com sistemas caros → ganha fácil.

 **8) “Reduz custos operacionais e aumenta produtividade imediatamente.”**

Gestores AMAM esse argumento.

 **9) “Minhas automações eliminam erros de digitação, filtros e cálculos feitos de forma errada.”**

Problema real em 100% das empresas.

 **10) “Eu conecto automação + gestão + simplicidade.”**

Você entrega uma solução completa.

 **Resumo final (para você usar no seu pitch):**

“Meu público são empresas que precisam de automação, mas não querem contratar um programador interno ou pagar por um sistema caro.

Eu entrego soluções rápidas, personalizadas, sem mensalidade e que economizam horas de trabalho todos os meses.

Transformo planilhas em sistemas inteligentes que padronizam processos, reduzem erros e aumentam a produtividade da equipe.”