

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.”