**Roteiro para a Call (15 min)**

**1. Introdução (2 min) – Quebra de gelo**

✅ Agradeça pelo tempo dele.  
✅ Contextualize rapidamente:

* Bem, a Horgin é uma empresa que esta especializada na criação e design de sites e apps simples. E acabamos vendo que a Escale+ tem um grande poetencial no Mercado e todas grandes empresas com pontencial merecem um site pode que agregar muito ao seu trabalho

**2. Problema e Oportunidade (3 min) – Gerar necessidade**

Já deve ter reparado que a maioria das empresas elas nao se expandem para alem do grupo meta(Facebook,Instagrame e WhatsApp) o que pode fazelas “falir” por assim dizer.

Com um site a sua empresa pode destacar-se com os demais concorrentes e passar a devida credibilidade para o mercado e clientes.;

**3. Apresentação do Protótipo (5 min) – Mostrar valor**

Compartilhe a tela e apresente o site:

* **Destaque as principais seções**: Home, serviços, depoimentos e contato.
* **Demonstre a facilidade de navegação e design profissional.**
* "Aqui no formulário de contato, clientes podem entrar em contato direto, sem precisar esperar respostas no Instagram."
* "Com um blog futuramente, vocês podem gerar ainda mais tráfego orgânico."

**4. Benefícios e Diferenciais (3 min) – Justificar o investimento**

✅ **Credibilidade e profissionalismo** – Um site deixa a empresa mais confiável.  
✅ **Captação de leads automatizada** – O site trabalha 24/7, mesmo quando ninguém está online.  
✅ **Melhor conversão nos anúncios** – Landing pages específicas melhoram os resultados do tráfego pago.

**5. Call to Action (2 min) – Fechar o negócio**

🛠 **Pergunta decisiva:** *"O que você achou? Faz sentido para você ter esse site para a Escale+?"*

* "Podemos ajustar detalhes juntos para ficar perfeito para vocês!"
* "Consigo entregar o site pronto em [X dias]. Podemos avançar?"

🎯 **Se houver objeção:**

* Se for sobre preço: “Posso adaptar algo para encaixar no orçamento, o importante é dar esse passo para crescer no digital.”
* Se for indecisão: “Te mando um acesso ao protótipo para você explorar mais à vontade e podemos falar de novo em [data]?”