**---------------------- Pré Ligação (Cold Call) ------------------------**

**1° Fase**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ETAPA** | **PROTAGONISTA** | **OBJETIVO** |
| Prospecção | Athena | Encontrar Leads Potenciais |

**2° Fase**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ETAPA** | **PROTAGONISTA** | **OBJETIVO** |
| Qualificação | Athena | Garantir FIT (Lead x Business) |

**------------------------- Ligação (Cold Call) --------------------------**

**3° Fase**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ETAPA** | **PROTAGONISTA** | **OBJETIVO** |
| Preparação (sondagem) | Analista de dados | Pesquisa de Inteligência sobre o lead, negócio, mercado... |

**4° Fase**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ETAPA** | **PROTAGONISTA** | **OBJETIVO** |
| Primeiro Contato (reuniões) | Closer | Ofertar uma solução de um problema não “notado” em 15 minutos de ligação. |

**5° Fase: Tratamento de Objeções (**negociação**)**

|  |  |
| --- | --- |
| **OBJEÇÃO** | **ARGUMENTO** |
| **"Não tenho tempo"** | "Entendo perfeitamente. Por isso estruturamos em 15 minutos - tempo suficiente para mostrar [insight específico] sem comprometer sua agenda. Que tal [horário específico]?" |
| **"Já temos fornecedor"** | "Excelente! Não estou aqui para substituir parceiros que funcionam. Queremos mostrar oportunidades complementares que talvez ainda não estejam sendo exploradas. É análise, não concorrência." |
| **"Mandem por email"** | "Posso enviar material de apoio, mas o diagnóstico é interativo - preciso entender suas especificidades para ser relevante. São apenas 15 minutos de conversa técnica." |
| **"Orçamento limitado"** | "O diagnóstico não tem custo. Queremos primeiro garantir que existe fit e valor real antes de qualquer discussão comercial. Faz sentido?" |
| **"Vou avaliar depois"** | "Perfeito! Por isso mesmo vale a conversa rápida - te dou elementos concretos para avaliar se faz sentido avançar. Sem pressão, apenas informação." |

**6° Fase**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ETAPA** | **PROTAGONISTA** | **OBJETIVO** |
| Call de Diagnóstico (proposta) | CDO | Demonstrar domínio no assunto e foco no cliente. |

**7° Fase**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ETAPA** | **PROTAGONISTA** | **OBJETIVO** |
| Follow-up (Pagamento) | Closer | Nutrição de Relacionamento |

**--------------- DIFERENCIAIS COMPETITIVOS DA EVOGENÊSE** **---------------**

**Posicionamento Único:**

"Não somos consultoria tradicional, nem fornecedor comum. Somos arquitetos de evolução operacional."

**Proposta de Valor Central:**

* **Diagnóstico:** Análise técnica profunda sem custo
* **Implementação:** Soluções sob medida ou integração de existentes
* **Evolução:** Parceria de longo prazo com suporte consultivo

**Garantias Oferecidas:**

* ROI mensurável em 90 dias
* Suporte consultivo durante implementação
* Escalabilidade garantida para crescimento futuro