

Script de Vendas Outbound – SaaS Atendimento com IA

1. Abordagem / Investigação

“Bom dia/tarde, FULANO, tudo bem?
Me chamo Tatiana Ayres, faço parte da 42 desenvolvimento

Estamos ajudando empresas a cuidar do **primeiro contato**: responder rápido, coletar informações e entender a necessidade do cliente.
Assim, quando sua equipe assume o atendimento, ela já tem todo o contexto e pode focar no lado humano — relacionamento, confiança e fechamento.”

Mas antes de te apresentar a solução, queria entender um pouco da sua realidade para direcionar melhor. Posso te fazer algumas perguntas rápidas?”

Perguntas de investigação:

- O tempo de resposta é imediato ou o cliente precisa esperar?
 - Vocês já usam alguma automação ou ainda é 100% manual?
 - Esse seria o primeiro investimento em tecnologia para atendimento ou já têm algo em uso?
 - Usa o celular pessoal ou tem um sistema bem centralizado?
 - Como você ver hoje o atendimento da IA?
-

2. Conexão e Identificação de Dor

“Perfeito, FULANO. O que você falou faz bastante sentido.
Hoje vemos que empresas como a sua enfrentam essas situações.

1. **Perda de leads** porque não conseguem responder rápido.
2. **Equipe sobrecarregada**, atendendo muita gente sem perfil, e gastando tempo com clientes desqualificados.
3. **Falta de escala**, já que o atendimento depende do horário comercial.

Faz sentido para você também?

3. Autoridade e Prova Social

“Deixa eu te contar um pouco sobre a 42 Desenvolvimento

Nós desenvolvemos um **bot + agente de atendimento com IA**, que:

- Atende 24 horas por dia, via WhatsApp, site e redes sociais.
- Faz perguntas inteligentes para **pré-qualificar os leads**.
- Encaminha apenas os clientes com real potencial de compra para a sua equipe.

Hoje já estamos ajudando clínicas, imobiliárias e concessionárias em todo o Brasil a aumentar **a taxa de agendamento e vendas**, reduzindo custos com equipe e sem perder nenhum cliente por falta de resposta.

4. Storytelling (Visualização)

Levar o cliente a se imaginar usando.

“Imagina a seguinte cena:

Um cliente manda mensagem para sua empresa às 22h.

Nosso bot responde em segundos, entende a necessidade, faz as perguntas certas e agenda uma consulta, visita ou test-drive automaticamente.

Quando você ou sua equipe chegam no dia seguinte, já têm uma lista de clientes **quentes** prontos para fechar negócio.

Ou seja: nada de perder tempo com curiosos e nada de perder cliente por falta de resposta rápida.”

5. Oferta e Estrutura de Planos

Modelo de Plano	Indicado para	Volume de atendimentos	Investimento médio	Retorno esperado*
Essencial	Estéticas pequenas	até 300 atendimentos/mês	R\$ 890/mês	10 a 20 leads qualificados/mês
Profissional	Imobiliárias	até 1000 atendimentos/mês	R\$ 1.490/mês	30 a 50 leads qualificados/mês
Premium	Concessionárias	acima de 2000 atendimentos/mês	R\$ 2.490/mês	70 a 120 leads qualificados/mês

*Baseado na média de resultados obtidos por clientes atuais.

6. Escassez e Urgência

Ativar gatilhos de decisão rápida.

7. Fechamento (Ação Direta)

Conduzir para o próximo passo.

“Deixa eu te fazer uma pergunta:

Se você tivesse hoje uma solução que responde automaticamente 24h, qualifica clientes e aumenta a taxa de fechamento, faria sentido começar o quanto antes?

Se sim, podemos agendar uma consultoria ...

8. Pitch Pós-Outbound (Se não fechar de imediato)

Checklist de perguntas para manter o relacionamento.

- O que você mais gostou da solução?
- Onde você imagina sua empresa em 3 meses usando esse sistema?
- Esse investimento cabe hoje no seu planejamento?
- Quem da sua equipe participaria da implantação junto com você?