

## ◆ **MODELO 2 – Cliente resistente a preço (perfil econômico)**

### **Abordagem**

**Operador:**

Boa tarde! Falo da Algar Telecom. Meu objetivo é entender seu uso de celular e verificar se consigo te oferecer um plano com mais benefícios e menor custo mensal. Posso te explicar rapidinho?

**Cliente:**

Pode falar.

---

### **Sondagem**

**Operador:**

Quanto você paga hoje no seu plano?  
Utiliza mais internet ou ligações?  
Já ficou sem sinal ou internet em algum lugar?

**Cliente:**

Pago caro e às vezes fico sem sinal.

---

### **Apresentação do Produto**

**Operador:**

Entendo. O **Plano Móvel ALONE da Algar** foi criado justamente para isso. Ele oferece **alta velocidade, WhatsApp ilimitado**, ligações ilimitadas e um grande diferencial: **roaming de dados com TIM e VIVO**, garantindo sinal onde outras operadoras falham.

---

### **Promoção**

**Operador:**

E o melhor: mesmo com todos esses benefícios, o valor é um dos menores do Brasil, chegando a **menos de R\$ 0,99 por dia**, entregando mais gigas do que muitos planos mais caros.

---

### **Objeção**

**Cliente:**

Mesmo assim achei caro.

---

### **Contorno de Objeção**

#### **Operador:**

Compreendo. Mas olhando para o custo-benefício, hoje você paga mais e ainda enfrenta falta de sinal. Aqui você tem **três redes trabalhando para você**, mais internet e um valor menor no final do mês. Ou seja, não é só preço, é qualidade e segurança de conexão.

---

### **Fechamento**

#### **Operador:**

Faz sentido para você trocar um plano mais caro e limitado por um mais completo e econômico?

---

### **Finalização**

#### **Cliente:**

Faz sim, pode contratar.

#### **Operador:**

Perfeito! Agradeço a confiança. Tenho certeza que você vai sentir a diferença na qualidade e no bolso. Qualquer necessidade, conte com a Algar. Ótima tarde!