

MODELO 3 – PERFIL SENSÍVEL A PREÇO

Produto vence o preço (VENDA CONCLUÍDA)

Objeção Direta

Cliente:

“Minha internet atual é mais barata.”

Contorno Produto x Preço

Operador:

“Entendo. Hoje você paga menos, mas enfrenta quedas e lentidão, certo?
Aqui você não paga instalação nem modem, tem velocidade real e suporte 24h.
Esse investimento faz sentido considerando a qualidade entregue?”

Combo como Economia

Operador:

“E no combo com plano móvel, o valor final fica melhor do que contratar separadamente.”

Fechamento

Cliente:

“Ok, pode seguir.”

Encerramento

Operador:

“Perfeito! Você terá mais qualidade em casa e fora. Obrigado pela confiança!”
