

DICAS PODEROSAS PARA VENDER MAIS O PLANO MÓVEL ALGAR

1 Venda SOLUÇÃO, não plano

 Erro comum: falar apenas de gigas e preço.

 Correto: mostrar **como o plano resolve a dor do cliente**.

 Exemplo:

“Esse plano garante que você nunca fique sem internet ou sinal, mesmo quando uma operadora falhar.”

 **Lembre-se:** Cliente compra tranquilidade, não pacote de dados.

2 Use a sondagem como arma de persuasão

Perguntas bem feitas vendem sozinhas.

Pergunte sempre:

- Sua internet móvel costuma acabar antes do mês?
- Já ficou sem sinal em algum lugar?
- Usa o celular para trabalho, banco ou aplicativos importantes?

 Depois, conecte:

“Então, esse plano resolve exatamente isso.”

 **Sem sondagem, não existe venda forte.**

3 Destaque o MAIOR diferencial da Algar

 **Você contrata 1 operadora e usa 3 redes.**

Use com impacto:

“Você paga Algar, mas tem Algar, TIM e VIVO trabalhando para você.”

 Isso gera:

- Segurança
- Confiança
- Sensação de vantagem exclusiva

4 Traga o preço para o DIA, não para o mês

Preço mensal assusta.

Preço diário converte.

👉 Exemplo:

“Esse plano custa menos de R\$ 0,99 por dia.”

📌 O cérebro aceita melhor valores pequenos e recorrentes.

5 Venda o plano como SEGURANÇA, mesmo para quem usa pouco

Cliente diz: “*Uso pouco internet.*”

Responda:

“Justamente por isso ele é ideal, como um plano de segurança. Se o Wi-Fi cair ou você estiver fora de casa, você continua conectado.”

📌 Plano móvel é tranquilidade, não só consumo.

6 Nunca aceite a primeira objeção

Objeção ≠ recusa

Objeção = dúvida não esclarecida

👉 Regra de ouro:

- Ouça
- Concorde
- Redirecione

Exemplo:

“Entendo seu ponto, mas deixa eu te mostrar um detalhe importante...”

7 Use COMPARAÇÃO INTELIGENTE (sem citar concorrente)

“Muitos planos do mercado entregam menos internet, não têm WhatsApp ilimitado e ainda custam mais.”

📌 Faz o cliente perceber vantagem sem conflito.

8 Feche **SEMPRE** com pergunta direcionada

Nunca termine a oferta sem fechamento.

Use:

- “Faz sentido para você?”
- “Posso ativar agora?”
- “Quer começar hoje mesmo?”

📌 Quem não fecha, não vende.

9 Mostre **CONFIANÇA** na oferta

Se você acredita, o cliente acredita.

❌ “Se você quiser...”

✅ “Esse plano é ideal para o seu perfil.”

📌 Tom de voz firme gera credibilidade.

10 Finalize sempre com empatia e segurança

Mesmo quando o cliente não fecha.

👉 Exemplo:

“Fico à disposição sempre que precisar. Foi um prazer te atender.”

📌 Cliente bem tratado volta e indica.

🧠 RESUMO PARA MEMORIZAÇÃO RÁPIDA

- Sondagem vende
- Diferencial convence
- Preço diário converte
- Objeção não é não
- Fechamento é obrigatório