

◆ MODELO 1 – Cliente aberto à conversa (perfil consultivo)

📞 Abordagem

Operador:

Olá, bom dia! Tudo bem? Meu nome é [Nome], falo da Algar Telecom. Vou te fazer algumas perguntas rápidas para entender seu uso de celular e ver se consigo melhorar sua experiência e ainda gerar economia, tudo bem?

Cliente:

Tudo bem.

🔍 Sondagem

Operador:

Hoje você utiliza plano pré ou pós-pago?
Costuma usar mais internet ou ligações?
Sua internet móvel costuma acabar antes do fim do mês?

Cliente:

Uso pós-pago, bastante internet e às vezes acaba sim.

📱 Apresentação do Produto (persuasiva)

Operador:

Perfeito. Pensando exatamente nesse perfil, a Algar tem o **Plano Móvel ALONE**, que entrega **alta velocidade, mais gigas** e um grande diferencial: você contrata Algar, mas conta com a **cobertura das redes Algar, TIM e VIVO**, garantindo conexão em qualquer lugar do Brasil.

Além disso, você tem **WhatsApp ilimitado**, sem consumir da franquia, e **ligações ilimitadas para todo o Brasil**.

💰 Promoção

Operador:

Hoje esse plano está com um valor super acessível, chegando a custar **menos de R\$ 0,99 por dia**, entregando mais internet do que a maioria dos planos do mercado.

Fechamento

Operador:

Com esse plano, você teria mais internet, mais cobertura e ainda economia. Posso seguir com a ativação agora para você já começar a usar?

Contorno de Objeção

Cliente:

Achei interessante, mas preciso pensar.

Operador:

Claro, entendo perfeitamente. Só reforçando: essa condição é promocional e pode não estar disponível depois. Além disso, hoje você já relatou que sua internet acaba rápido, e esse plano resolve exatamente esse ponto com mais gigas e melhor cobertura.

Finalização

Cliente:

Tudo bem, pode seguir.

Operador:

Excelente escolha! Fico muito feliz em te ajudar. Vou concluir a contratação e qualquer dúvida estarei à disposição. Obrigado pela confiança e seja bem-vindo à Algar Telecom. Tenha um ótimo dia!