



ROTEIRO DE VENDAS

**C&A NET - ENERGIA SOLAR
2025**



Este Roteiro de Vendas tem como objetivo padronizar e otimizar o atendimento às vendas, garantindo uma comunicação clara, persuasiva e eficiente em todas as etapas do funil de vendas.

Através de roteiros estratégicos e cadências de acompanhamento bem definidos, buscamos aumentar a conversão de novas pesquisas e fortalecer o relacionamento com a base ativa.

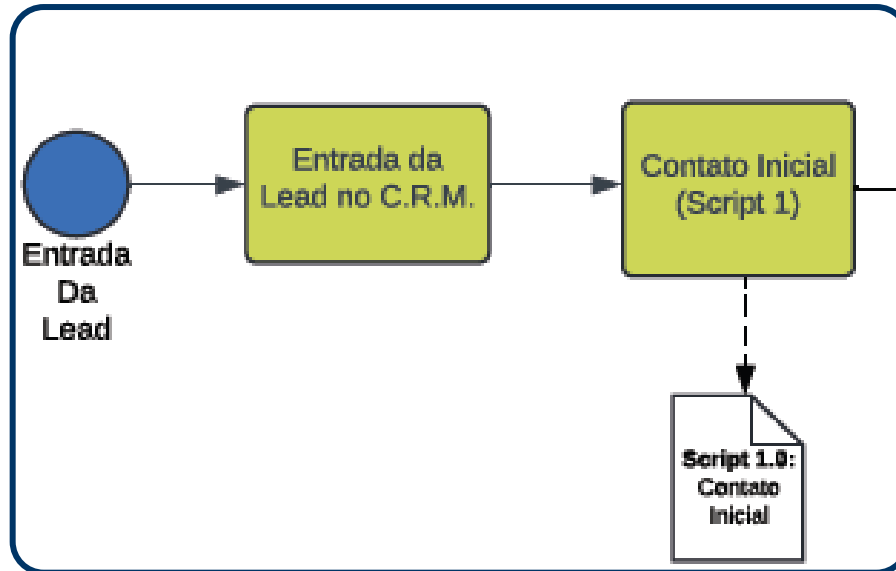
Com uma abordagem consultiva e personalizada, cada negociação será guiada por técnicas de persuasão, emoções mentais e soluções para as necessidades do público-alvo, maximizando oportunidades de fechamento e fidelização.



SCRIPTS DE VENDAS

SCRIPT 1.0

Contato Inicial



Objetivo

Geração de Interesse



Canais

Whatsapp, ligação, e-mail, indicação, Instagram, P.A.P., Loja Física e Google.



Tempo de Resposta

Em até 5 minutos após o lead demonstrar interesse.

Mensagem:

“Olá, [Nome]! Tudo bem? Vi que você demonstrou interesse em reduzir sua conta de energia com energia solar.

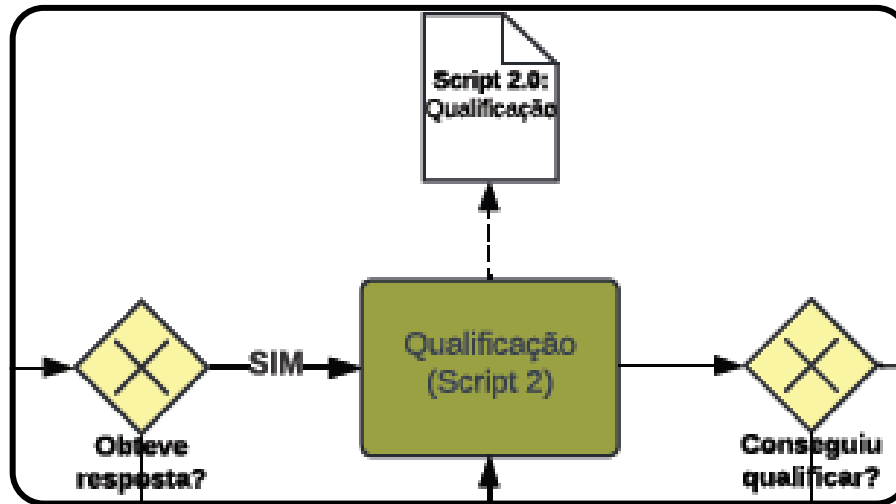
Sou [Nome do Vendedor], da C&A Net, especialistas em soluções personalizadas e comprometidos com a satisfação dos nossos clientes! (Se quiser conferir, temos vários exemplos no nosso Instagram +📱).

Podemos conversar rapidinho para que eu entenda sua necessidade e te mostre como é possível economizar até 80% na sua conta de luz?"



SCRIPT 2.0

Qualificação



Objetivo

Coletar informações essenciais para uma proposta personalizada.



Canais

Whatsapp
Ligação



Tempo de Resposta

Entre 5 a 10 minutos, dependendo do engajamento do lead.

Mensagem:

"Ótimo, [Nome]! Para criar a melhor solução para você, preciso de mais algumas informações. Tudo bem?

- ✓ Qual valor da sua conta de energia atualmente?
- ✓ A energia seria para qual tipo de propriedade (casa, empresa, indústria)?
- ✓ Em que cidade e estado o imóvel está localizado?

Caso o lead tenha objeções:

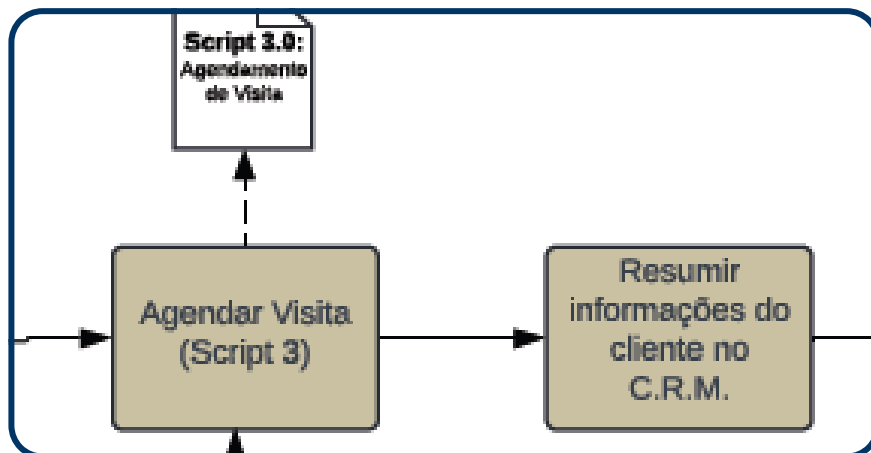
Mensagem:

"Eu entendo, [Nome]! Meu objetivo é ajudar você a encontrar a melhor maneira de reduzir seus custos. Com essas informações, posso criar uma proposta personalizada sem compromisso."



SCRIPT 3.0

Agendamento de Visita



Objetivo

Apresentação da proposta e agendamento da visita técnica.



Canais

Whatsapp
Ligação



Tempo de Resposta

Em até 24 horas após a qualificação.

Mensagem

"Perfeito, [Nome]! Com base em suas respostas, temos uma solução personalizada que reduzirá sua conta de energia em até [80%]. Inclusive você consegue ver vários exemplos de satisfação de clientes no nosso Instagram! ➡️📱"

Um consultor especialista avaliará sua propriedade e confirmará a viabilidade da instalação. **Você está disponível amanhã de manhã ou tarde?"**

Melhorias

- **Uso do conteúdo do Instagram:** Incorpore exemplos específicos de projetos bem-sucedidos e depoimentos de clientes.
- **CTA (Call To Action):** garanta uma forte chamada para ação em cada roteiro, guiando a lead para a próxima etapa do processo de vendas.
- **Utilizar recursos visuais:** Como infográficos ou vídeos curtos, para aumentar o engajamento e tornar as informações mais facilmente digeríveis, incluindo em mensagens de acompanhamento.

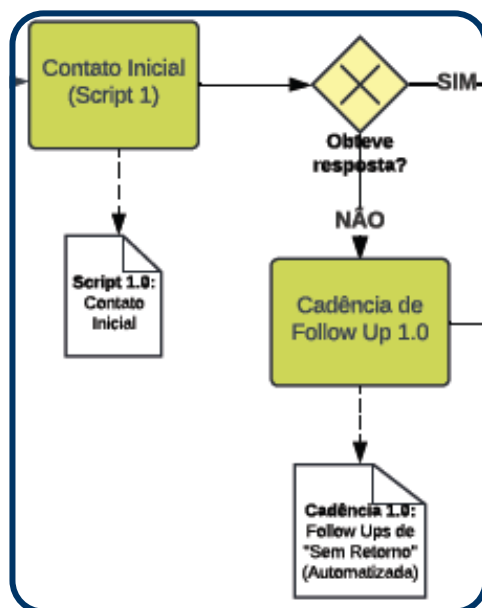




SCRIPTS DE CADÊNCIAS DE FOLLOW UP

Cadência de Follow Up 1.0

"Sem Retorno"



Objetivo

Reengajar o lead que não respondeu ao primeiro contato, despertando curiosidade, reforçando benefícios e criando urgência.

Canais

Whatsapp
Ligação

Tempo de Resposta

Após um turno (manhã/tarde) do primeiro contato.

Mensagem 01 - Gatilho de Curiosidade (Um turno após "Sem Retorno")

"Oi, [Nome]! Você sabia que algumas famílias estão reduzindo a conta de energia em até 80% sem precisar mudar nada no consumo? Podemos conversar rapidamente para te mostrar como isso é possível?"

Ligação 01 - Roteiro: (Após um dia da Mensagem 01)

Tom: Amigável e consultivo, gerando curiosidade.

"Olá, [Nome]! Tudo bem? Meu nome é [Nome do Vendedor] e falo da C&A Net. Vi que você demonstrou interesse em reduzir sua conta de luz com energia solar. Queria entender melhor sua situação para ver como podemos te ajudar. Você pode falar agora por alguns minutos?"



Se o lead puder falar:

- 1) Tentar entender a necessidade da Lead através de perguntas de qualificação [consumo médio de energia, tipo de imóvel, localização, intenção de investimento, etc.]
- 2) Dar ênfase nos benefícios da energia solar.
- 3) Apontar brevemente alguns casos de sucesso.
- 4) Levantar gatilhos de urgência e economia.
- 6) Pergunta: "O que te impede de dar o primeiro passo?"

Se o lead não puder falar:

"Sem problemas! Qual o melhor horário para conversarmos? Posso te mandar mais informações por WhatsApp também."

Mensagem 02 + Vídeo 01 **(Após um turno da Ligação 01):**

"[Nome], você já percebeu como a conta de energia só aumenta a cada ano? E se eu te dissesse que existe uma forma segura e acessível de praticamente zerar esse custo? 💡 "

[Enviar Vídeo 01].

Ligação 02 - Roteiro: **(Após dois dias da Mensagem 02)**

Tom: Amigável, educado e assertivo.

"Olá, [Nome]! Tudo bem? Aqui é [Nome do Vendedor] da C&A Net. O que achou do vídeo que te enviamos? Olha, ainda tenho uma condição especial para você, mas preciso saber se ainda tem interesse antes de liberarmos para outro cliente."

- 1) Pergunta aberta sobre objeções: "Existe algo que te faz hesitar em investir em energia solar?"
- 2) Reforçar solução personalizada.
- 3) Call to action: "Podemos seguir com a visita técnica?"



Mensagens com Encartes - Gatilho de Urgência e Promoção (Após um turno da Ligação 02):

"[Nome], estamos com condições especiais até [data]. Com nossa solução, você pode zerar sua conta de luz!" ⚡💰

"[Nome], não pague energia! Com a energia solar, sua conta pode ficar próxima de ZERO. E temos condições especiais este mês. Vamos conversar?"

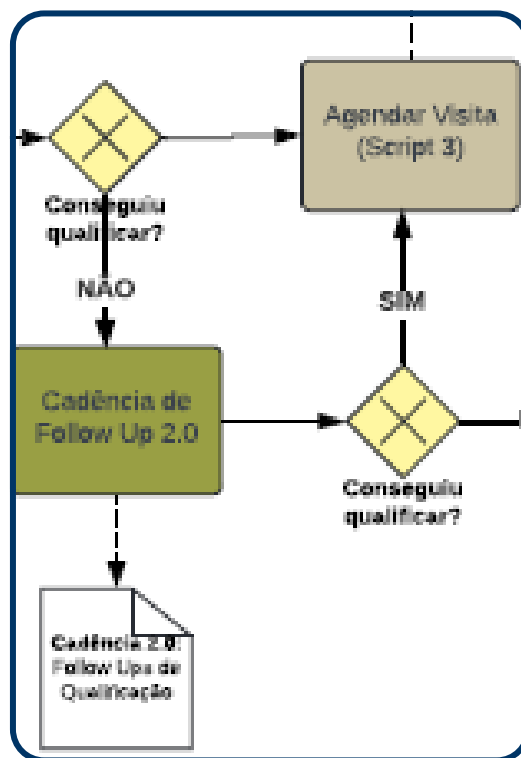
Mensagem No-Show (Após dois dias do envio dos Encartes):

"Oi, [Nome]! Percebi que não conseguimos nos falar. Ainda está interessado em economizar na conta de energia? Estou à disposição para esclarecer qualquer dúvida!"



Cadência de Follow Up 2.0

Qualificação



Objetivo

Garantir que o lead forneça as informações necessárias para uma proposta personalizada, utilizando reforço de benefícios e prova social.

Canais

Whatsapp
Ligação

Tempo de Resposta

Após um turno (manhã/tarde) da primeira tentativa de qualificação.

Mensagem 01 - Gatilho de Curiosidade

(Um turno após a primeira tentativa de Qualificação)

"Oi, [Nome]! Você sabia que muitas pessoas que pensavam que não poderiam instalar energia solar descobriram uma solução viável? Podemos conversar para explorar opções para você?"

Ligação 01 - Roteiro:

(Após um dia da Mensagem 01)

Tom: Consultivo e investigativo.

"Olá, [Nome]! Vi que você demonstrou interesse em energia solar. Queria entender melhor sua situação para que eu possa te apresentar uma solução sob medida e sem compromisso. Você pode me responder algumas perguntas rápidas?"

Utilizar Perguntas-chave:

- ✓ Qual valor da sua conta de energia atualmente?
- ✓ A energia seria para qual tipo de propriedade (casa, empresa, indústria)?
- ✓ Em que cidade e estado o imóvel está localizado?

Mensagem 02 + Vídeo 01 **(Após um turno da Ligação 01):**

"[Nome], já imaginou reduzir drasticamente sua conta de luz sem mudar nada na sua rotina? 💡 A energia solar pode te ajudar a economizar de verdade!"

[Enviar Vídeo 01].

Ligação 02 - Roteiro: **(Após dois dias da Mensagem 02)**

"Oi, [Nome]! Tudo bem? Aqui é [Nome do Vendedor] da C&A Net. O que achou do vídeo que te enviamos?"

1) Explicação de novas condições.

2) Eliminação de objeções.

3) Reforço de benefícios de acordo com o caso:

✓ Economia Imediata: "Com base no seu consumo atual, sua conta de luz pode cair até [X%] já no primeiro mês."

✓ Autonomia Energética: "Com o sistema solar, você reduz sua dependência das concessionárias e evita aumentos futuros na conta de luz."

✓ Valorização do Imóvel: "Imóveis com energia solar tendem a ter uma valorização de até [X%] no mercado."

✓ Condições Especiais: "Este mês, temos uma condição exclusiva para sua região, garantindo um retorno sobre o investimento ainda mais rápido."

✓ Financiamento Acessível: "Temos opções de parcelamento onde a economia gerada já pode cobrir parte da parcela."



4) Call to action: "Podemos revisar juntos as possibilidades?"

**Mensagem com Encartes - Gatilho de Urgência e Promoção
(Após um turno da Ligação 02):**

"[Nome], estamos com ofertas exclusivas para clientes em situação semelhante à sua. Vamos agendar sua visita?"

Mensagem No-Show

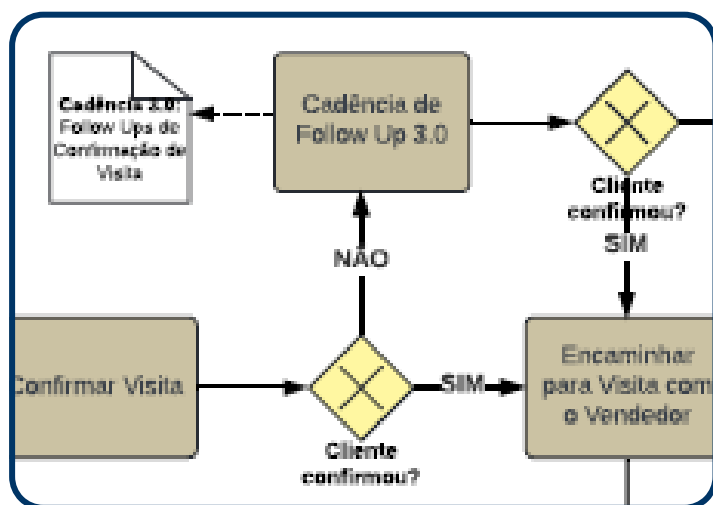
(Após dois dias do envio dos Encartes):

"Oi, [Nome]! Ainda está interessado em conhecer melhor as possibilidades para instalar energia solar? Estou aqui para te ajudar!"



Cadência de Follow Up 3.0

Agendamento Não Confirmado



Objetivo

Assegurar que o lead compareça à visita técnica, reforçando valor, urgência e prova social.



Canais

Whatsapp
Ligação



Tempo de Resposta

Após um turno (manhã/tarde) da primeira tentativa de confirmação.

Mensagem 01 - Gatilho de Curiosidade

(Um turno após a primeira tentativa de confirmação da Visita)

"[Nome]!, vi que ainda não confirmamos sua visita técnica. Sabia que uma análise detalhada pode reduzir ainda mais os custos do seu projeto? Posso confirmar nosso agendamento para a [data?]!"

Ligação 01 - Roteiro:

(Após um dia da Mensagem 01)

Tom: Entusiasmado e persuasivo.

"Oi, [Nome]! Tudo certo? Estou ligando para reforçar nossa visita técnica agendada para [data e horário]. Nosso especialista irá avaliar seu espaço e garantir que sua economia seja máxima. Só confirmando, esse horário continua ideal para você?"

1) Reforçar a importância da visita técnica.

2) Explicação do que será avaliado.



3) Reforçar os benefícios diretos para o lead.

4) Pergunta aberta: "Existe algo que te impede de confirmar essa etapa?"

5) Call to action: "Podemos agendar para amanhã [de manhã/a tarde]?"

Mensagem 02 + Vídeo 02

(Após um turno da Ligação 01):

"[Nome], todo mês uma parte do seu dinheiro vai para a conta de luz... mas e se ele pudesse ficar no seu bolso? 💰☀️ Com um projeto de energia solar, você pode economizar até 80% do valor da sua conta! Enquanto o sol brilha, você economiza! Posso confirmar nosso agendamento para a [data?]" 😊"

[Enviar Vídeo 02].

Ligação 02 - Roteiro:

(Após dois dias da Mensagem 02)

Tom: Entusiasmado e persuasivo.

"Oi, [Nome]! O que achou do vídeo que te enviamos? Posso confirmar nossa visita técnica agendada para [data e horário]?"

1) Reforço dos benefícios da visita técnica.

2) Esclarecimento de dúvidas.

3) Call to action: "Então, confirmada nossa visita?"

Mensagem com Encartes - Gatilho de Urgência e Promoção **(Após um turno da Ligação 02):**

"[Nome], sua economia pode começar agora! Aproveite as condições especiais deste mês confirmando sua visita!" 💰☀️

Mensagem No-Show

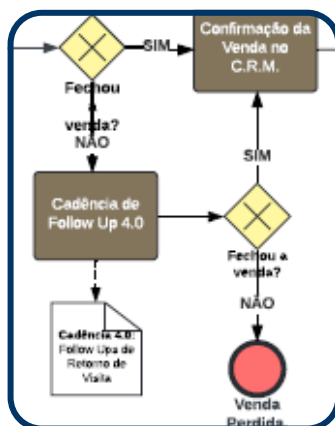
(Após dois dias do envio dos Encartes):

"Oi, [Nome]! Percebi que não conseguimos marcar sua visita. Ainda deseja conhecer mais sobre energia solar? Estou à disposição!"



Cadência de Follow Up 4.0

Após Visita - "Sem Retorno"



Objetivo

Retomar contato com o lead após a visita técnica e encaminhar o fechamento.



Canais

Whatsapp
Ligação



Tempo de Resposta

Após um turno (manhã/tarde) da visita técnica.

Mensagem 01 - Gatilho de Curiosidade (Um turno após a Visita Técnica)

"Olá, [Nome]! O que achou da visita que realizamos? Ficou alguma dúvida? Nossa equipe preparou uma proposta personalizada para você. Podemos conversar rapidinho sobre?"

Ligação 01 - Roteiro: (Após um dia da Mensagem 01)

Tom: Estratégico e persuasivo, focando em decisão e benefícios.

"Oi, [Nome]! Tudo certo? Estou entrando em contato para saber sua opinião sobre a visita técnica que realizamos. Gostaria de entender como podemos te ajudar a dar o próximo passo rumo à economia na sua conta de luz."

- 1) Revisão dos pontos discutidos na visita e reforço da proposta.
- 2) Explicação dos diferenciais.
- 3) Pergunta aberta: "O que achou da nossa proposta?"
- 4) Call to action: "Podemos dar o próximo passo?"



Mensagem 02 + Vídeo 02

(Após um turno da Ligação 01):

"[Nome], sabemos que investir em energia solar é uma grande decisão, mas o que ninguém te conta é que o maior custo está em continuar pagando a conta de luz! ⚡ 💸 Se precisar de mais informações, estou à disposição para esclarecer qualquer dúvida!"

[Envio do Vídeo 02].

Ligação 02 - Roteiro:

(Após dois dias da Mensagem 02)

"Oi, [Nome]! Tudo bem? O que achou do vídeo que te enviamos?"

1) Resolução de objeções.

2) Reforço da proposta.

3) Call to action: "Podemos dar continuidade ao seu projeto?"

Mensagem com Encartes - Gatilho de Urgência e Promoção

(Após um turno da Ligação 02):

"[Nome], cada mês sem energia solar, sua conta de luz continua pesando no bolso. Queremos garantir que você aproveite as condições especiais que preparamos para você, válidas até [data]. Vamos seguir com seu projeto?"

Mensagem No Show (Após dois dias do envio dos Encartes):

"Oi, [Nome]! Ainda está interessado em conhecer melhor as possibilidades para instalar energia solar? Estou aqui para te ajudar!"



