

Roteiro de Vendas - Planos Bronze / Prata / Ouro

ND Cupons

Este roteiro foi pensado para venda dos planos de anúncios ND Cupons em Florianópolis e em qualquer outra cidade do Brasil.

1. Perguntas de diagnóstico

- Hoje, de onde vem a maior parte dos seus clientes?
(Indicação, Instagram, Google, tráfego de rua, outros apps, etc.)
- Você atende apenas nesta cidade ou também pega clientes de cidades vizinhas?
- Quantos produtos/serviços principais você gostaria de divulgar ao mesmo tempo?
- Você está mais focado em encher a agenda todo dia, ou em fortalecer sua marca na região?
- Já fez alguma ação de cupom ou promoção em portal/aplicativo antes? Como foi o resultado?

2. Explicação clara dos planos

Plano Bronze – Presença Local

- Para pequenos comércios que querem começar a aparecer na cidade.
- Foco em uma cidade principal.
- Quantidade limitada de ofertas ativas (ex.: até 15).
- Presença nas buscas por categoria e localização.
- Relatório mensal simples (cliques e visualizações).

Plano Prata – Presença Regional

- Para negócios que querem ganhar força na região (cidade + vizinhas).
- Mais ofertas ativas ao mesmo tempo (ex.: até 30).
- Pode aparecer em várias cidades da região atendida.
- Maior prioridade nas listagens e áreas de destaque do portal.
- Relatórios com cliques, cupons gerados e conversão básica.

Plano Ouro – Domínio da Região

- Para quem quer dominar a região ND (toda a área de atuação da plataforma).
- Ofertas praticamente ilimitadas (ou limite bem alto).
- Atuação em todas as cidades da região.
- Máxima prioridade nas listagens, home e campanhas especiais.
- Relatórios completos de performance e suporte prioritário.

3. Respostas para objeções comuns

Objeção 1 – "Achei caro"

Resposta sugerida:

"Eu entendo, faz sentido comparar o investimento com o retorno.

A pergunta é: quantos novos clientes por mês esse plano precisa trazer para se pagar? Se com 1 ou 2 vendas a mais por semana ele já cobre o valor, vale testar por alguns meses para medir na prática."

Objeção 2 – "Vou pensar e depois eu vejo"

Resposta sugerida:

"Claro, faz sentido avaliar. A única questão é que, quanto mais tarde você entrar, mais concorrentes podem ocupar os melhores espaços de destaque na região.

Minha sugestão é começarmos no Bronze por um período de teste.

Se fizer sentido, você sobe para o Prata ou Ouro. Se não fizer, a gente interrompe."

Objeção 3 – "Não tenho tempo para cuidar disso"

Resposta sugerida:

"É exatamente por isso que o ideal é facilitar sua vida