



GUIA COMERCIAL

Perguntas e objeções Conexo

Respostas claras para conduzir o cliente com segurança, sem pressionar e sem prometer além do que foi contratado.

Diagnóstico primeiro. Demonstração depois.

A melhor resposta começa com uma pergunta.

Não responda uma objeção correndo para o preço. Primeiro entenda o contexto do cliente, confirme o problema e mostre como o Conexo resolve aquela etapa específica da operação.

1. Ouça Deixe o cliente explicar o cenário.	2. Confirme Repita a dor com suas próprias palavras.	3. Mostre Apresente o recurso relacionado à dor.
---	--	--

PERGUNTAS DE DIAGNÓSTICO

Antes de apresentar o plano.

- Quantos contatos chegam por dia ou por mês?
- Quantas pessoas atendem e vendem hoje?
- Vocês usam um ou mais números de WhatsApp?
- Como controlam leads, retornos e follow-up?
- Como marcam horários e confirmam compromissos?
- Onde normalmente uma oportunidade se perde?

FRASE DE POSICIONAMENTO

“O Conexo não é apenas mais um canal. Ele organiza a conversa, o processo comercial e o próximo passo da sua equipe.”

Quando o cliente compara apenas o valor.

Pergunta “Está caro.”

Resposta sugerida

Entendo. Para comparar corretamente, precisamos olhar o que a operação perde hoje com leads sem resposta, falta de follow-up e agenda desorganizada. O Conexo junta atendimento, CRM, IA e agenda em uma só operação. Podemos começar pelo Starter e evoluir conforme a necessidade.

Pergunta “Por que não usar apenas o WhatsApp?”

Resposta sugerida

O WhatsApp continua sendo o canal. O Conexo organiza o que acontece depois: histórico, equipe, filtros, IA, funil, responsável, follow-up e agendamento. Assim, a conversa deixa de depender da memória de uma pessoa.

Pergunta “Qual plano devo escolher?”

Resposta sugerida

Se você atende sozinho, comece no Starter. Se já tem equipe e precisa distribuir leads, avalie o Profissional. Se possui volume, vários canais e integrações, o Business é o caminho de escala.

Pergunta “Posso começar menor e mudar depois?”

Resposta sugerida

Sim. A proposta é começar com a estrutura adequada para hoje e fazer upgrade quando a operação precisar de mais usuários, conexões ou recursos.

Quando o cliente quer entender o que realmente acontece.

Pergunta

“A IA vai substituir minha equipe?”

Resposta sugerida

Não. A IA cuida de tarefas repetitivas, coleta informações, qualifica, responde e encaminha. A equipe continua assumindo decisões, negociações e atendimentos que precisam de contexto humano.

Pergunta

“A IA consegue agendar sozinha?”

Resposta sugerida

Com a agenda configurada, o agente consulta horários livres, apresenta opções no WhatsApp, confirma a escolha e registra o compromisso no CRM e no calendário.

Pergunta

“A IA responde qualquer coisa?”

Resposta sugerida

O agente trabalha com conhecimento, regras, horários e gatilhos configurados. O ideal é definir o que ele pode responder e quando deve transferir para uma pessoa.

Pergunta

“Preciso trocar meu número de WhatsApp?”

Resposta sugerida

A configuração depende do tipo de conexão e do cenário da empresa. O time Conexo valida a melhor forma de conectar os números e preservar o histórico possível.

Pergunta

“Dá para acompanhar o que a equipe está fazendo?”

Resposta sugerida

Sim. O CRM, os filtros, responsáveis, departamentos, indicadores e histórico ajudam o gestor a acompanhar a operação e identificar onde agir.

TESTE, IMPLANTAÇÃO E SUPORTE

Quando o cliente quer reduzir o risco da decisão.

Pergunta

“Posso testar antes de contratar?”

Resposta sugerida

Sim. O teste grátis de 7 dias é solicitado pelo WhatsApp e depende da validação dos dados e da liberação comercial. O cliente pode experimentar o fluxo antes de escolher.

Pergunta

“Vou pagar uma implementação obrigatória?”

Resposta sugerida

Não. A implementação é opcional. Se o cliente quiser que o time configure ambiente, funil, usuários, conexões e agente, pode contratar o onboarding por R\$ 500, à parte da mensalidade.

Pergunta

“Quem configura o meu sistema?”

Resposta sugerida

O cliente pode configurar internamente com os materiais e tutoriais. Se preferir apoio do time, a implementação é apresentada na call de onboarding.

Depois do teste, a decisão fica clara.

Pergunta

“E se eu precisar de ajuda?”

Resposta sugerida

A demonstração e o onboarding orientam os primeiros passos. O escopo de suporte e os canais de atendimento devem ser confirmados conforme a contratação.

Pergunta

“O que acontece depois da demonstração?”

Resposta sugerida

O comercial confirma o cenário, plano, usuários e conexões. Em seguida, pode liberar o teste de 7 dias ou avançar para a ativação e o onboarding.

QUANDO CHAMAR O TIME CONEXO

Se a pergunta envolver condição especial, integração específica, negociação de preço, escopo de implementação ou contrato, registre o contexto e encaminhe para o comercial.