USO INTERNO · EQUIPE DE VENDAS

Manual do Vendedor Venda de Sites

Passo a passo para descobrir o site certo para cada cliente, explicar preços e formas de pagamento, montar a proposta, levar o cliente até o contrato e acompanhar a sua comissão.

1 O que você vende

2 Os 4 tipos de site

3 Preços e as 3 formas de pagamento

4 Domínio, hospedagem, manutenção e adicionais

5 Antes de sair de casa

6 A visita, passo a passo

7 Qual site e qual pagamento para cada cliente

8 Respostas para as objeções

9 Proposta e orçamento no painel

10 Do “sim” ao contrato

11 Site + anúncio no Guia e mensagens prontas

12 O que pode e o que não pode prometer

13 A sua comissão

14 Colinha para levar no bolso

BGC — Brasil Guia Comercial e Soluções Digitais · Bauru/SP

Versão de 19/10/2026

1 O que você vende

Você não vende “um site”. Você vende um **vendedor que trabalha 24 horas** para o cliente: alguém procura no Google ou recebe o link no WhatsApp e encontra tudo — o que a empresa faz, fotos, preços, endereço e o botão para chamar.

O que o cliente ganha

- **Passa confiança:** empresa com site parece mais séria do que só com Instagram.
- **Responde as mesmas perguntas sozinho:** horário, endereço, catálogo, preço — o cliente para de perder tempo no WhatsApp.
- **É dele:** o domínio (suaempresa.com.br) fica no nome do cliente. O Instagram pode mudar as regras; o site é do cliente.
- **Aparece para quem ainda não conhece:** quem procura no Google “calhas em Bauru” não segue o Instagram da empresa.

Quem faz o site

A **BGC — Soluções Digitais** (o Wagner) cria, publica e cuida do site. Você **apresenta, entende o que o cliente precisa, monta a proposta e leva até o contrato**. A produção, o contrato e o recebimento são com o Wagner — veja o capítulo 10.

> 💡 **Dica**
>
> O nosso maior trunfo é o **portfólio**: são mais de 500 modelos de site prontos de vários ramos. Quase sempre existe um modelo do mesmo ramo do cliente — mostre esse. O cliente compra o que ele **vê**.

2 Os 4 tipos de site

Pense numa escada: cada degrau tem tudo do anterior e mais alguma coisa. Comece entendendo o negócio do cliente e suba só até onde ele precisa.

Tipo	O que é, em palavras simples	Para quem	Criação
Site Simples 1 página	Uma página só, tipo “cartão de visitas”: quem somos, serviços (até 6), fotos, botão de WhatsApp, endereço e mapa.	Prestador de serviço, profissional autônomo, quem está começando.	**a partir de R$ 300**
Site Dinâmico	Até 5 seções (início, sobre, produtos/serviços, galeria, contato), catálogo com até 20 itens e filtro, WhatsApp em cada item e formulário de contato.	Loja, oficina, salão, restaurante — quem tem produtos ou serviços para mostrar.	**a partir de R$ 600** até R$ 900
Site com Painel Administrativo	Tudo do Dinâmico + um **painel com senha** para o próprio cliente trocar preços, fotos, produtos, banners e textos sem depender da gente.	Quem muda preço ou produto toda semana (mercado, loja, cardápio).	**a partir de R$ 900** até R$ 1.200
Site com CRM sob medida	Site + um **sistema** para cadastrar clientes, pedidos ou orçamentos, acompanhar o atendimento e ver os números. Tem banco de dados.	Empresa com equipe e muitos clientes para organizar (imobiliária, distribuidora, prestador com muitos orçamentos).	**a partir de R$ 1.500** o valor final depende dos módulos

5 perguntas que mostram qual é o tipo

1. **“O que você quer que a pessoa faça quando entrar no site?”** — chamar no WhatsApp (Simples/Dinâmico), ver o catálogo (Dinâmico), fazer pedido (Painel + carrinho).
2. **“Quantos produtos ou serviços você quer mostrar?”** — até 6: Simples · até 20: Dinâmico · mais que isso ou muda sempre: Painel.
3. **“Com que frequência muda preço, foto ou produto?”** — quase nunca: Dinâmico · toda semana: Painel (ele mesmo muda).
4. **“Você precisa organizar clientes, pedidos ou orçamentos?”** — se sim, é CRM: **não feche o valor**, marque uma conversa com o Wagner.
5. **“Já tem logo, fotos e textos?”** — se não tem, avise que o material é do cliente (ou contratado à parte).

> ⚠ **Atenção**
> Na dúvida entre dois tipos, ofereça o **menor** e mostre que dá para crescer depois. Cliente que se sente empurrado para o caro não fecha — e cliente satisfeito sobe de plano sozinho.

3 Preços e as 3 formas de pagamento

O mesmo site pode ser pago de três jeitos. Pergunte primeiro **como o cliente prefere pagar** — isso decide a conversa.

À vista

R$ 300 a 1.500+

Paga só o site (Pix ou boleto). Domínio e hospedagem são à parte: **R$ 225,00/ano** (ou R$ 18,75/mês).

Mais barato no total. Para quem tem o dinheiro.

6x sem juros

6x a partir de R$ 87,50

Site + domínio e hospedagem de 12 meses em 6 parcelas iguais. **1ª parcela na assinatura** do contrato. Do 7º ao 12º mês, nada a pagar.

Mesmo valor do à vista, só que dividido.

Assinatura mensal

R$ 50 + a partir de R$ 32,29/mês

Entrada de R$ 50 (abatida do site) e uma mensalidade fixa com site + domínio + hospedagem. Prazo de 12, 18 ou 24 meses.

Parcela que cabe no bolso. É a que mais fecha.

Tabela rápida

Site	À vista (criação)	6x sem juros	Assinatura 12m	18m	24m
Simples	R$ 300	6x 87,50	45,83	36,81	**32,29**
Dinâmico	R$ 600	6x 137,50	78,33	58,47	**48,54**
Com Painel	R$ 900	6x 187,50	110,83	80,14	**64,79**
Com CRM	R$ 1.500	6x 287,50*	275,73	223,37	**197,19**

Assinatura: + entrada de R$ 50 na assinatura do contrato. Valores “a partir de” — com adicionais, o Gerador de Propostas recalcula. *No CRM à vista e no 6x, o banco de dados (R$ 99,90/mês) é à parte; na assinatura já está dentro da mensalidade. Manutenção é sempre opcional e à parte.

Regras que você precisa saber explicar

- **Sem juros é no Pix ou boleto.** No cartão, a taxa da operadora (inclusive a do parcelamento) é do cliente.
- **Entrada de R$ 50 da assinatura:** paga na assinatura do contrato e **descontada do valor do site** — não é um custo a mais. Cobre o registro do domínio e a configuração.
- **Desistência em até 7 dias:** o cliente recebe de volta **tudo** que pagou (entrada ou 1ª parcela). Por isso o domínio só é registrado depois dos 7 dias.
- **Cancelar a assinatura depois:** paga só o saldo do site que está dentro das parcelas que faltam — sem multa. A entrada não volta.
- **Depois do prazo da assinatura** o site está quitado; segue só o domínio e a hospedagem (R$ 225,00/ano).

4 Domínio, hospedagem, manutenção e adicionais

É aqui que o cliente costuma se confundir. Explique com calma e com as palavras abaixo.

Domínio e hospedagem (o “endereço” e o “terreno”)

Item	O que é	Valor
Domínio .com.br	O endereço do site (suaempresa.com.br), registrado no nome do cliente.	R$ 45,00/ano
Hospedagem gerenciada	O servidor onde o site fica no ar, com o cadeado de segurança, backup, suporte e **1 e-mail profissional** (contato@suaempresa.com.br).	R$ 15,00/mês
Combo domínio + hospedagem	Os dois juntos, tudo configurado.	**R$ 225,00/ano** (R$ 18,75/mês)
E-mail adicional	Cada conta a mais (vendas@, financeiro@...).	R$ 9,90/mês
Banco de dados	Obrigatório no CRM (guarda os cadastros com backup).	R$ 99,90/mês

> **FALE ASSIM:**
> “O domínio é o endereço do seu site e fica no seu nome. A hospedagem é como o aluguel do espaço onde ele fica no ar — com segurança, backup e o e-mail da sua empresa. Você não precisa configurar nada.”

Manutenção (opcional, à parte)

Plano	Valor	O que inclui
Básico	R$ 49/mês	Até 5 alterações por mês (texto, foto, informação) · atendimento em até 3 dias úteis
Completo	R$ 79/mês	Até 8 alterações por mês · atendimento prioritário em até 1 dia útil
CRM Simples / Completo	R$ 99 / 150	Para o Site com CRM
Avulso (sem plano)	R$ 40 / 60	Alteração simples / complexa

> 💡 **Dica**
> Cliente com **Site com Painel** quase não precisa de manutenção — ele mesmo muda. Use isso como argumento para o Painel.

Adicionais (somam no valor de criação)

Adicional	Valor	Adicional	Valor
Página ou seção extra	+ R$ 100	Carrinho com pedido pelo WhatsApp	+ R$ 200
+20 produtos cadastrados	+ R$ 100	Agendamento pelo WhatsApp	+ R$ 200
Variações de produto	+ R$ 100	Simulador ou calculadora	a partir de R$ 200
Formulário de orçamento	+ R$ 100	Blog/notícias	+ R$ 300
Galeria de obras	+ R$ 100	Depoimentos de clientes	+ R$ 50
		Google Analytics + Search Console	+ R$ 50

No Gerador de Propostas você marca os adicionais e ele recalcula o à vista, o 6x e a assinatura sozinho.

5 Antes de sair de casa

Dez minutos de preparo mudam a visita. Chegue sabendo o ramo do cliente e com o modelo certo aberto no celular.

- ☐ Celular carregado e com internet (o portfólio e o Gerador de Propostas abrem online).
- ☐ Login do painel funcionando (Gerador de Propostas, Orçamentos e Manual).
- ☐ No painel, abra **Minhas Visitas** → **Nova visita** e crie a ficha de cada cliente do dia (veja abaixo).
- ☐ **Pesquise o cliente** e anote na ficha: redes sociais, avaliações do Google, site atual.
- ☐ Na própria ficha, separe **2 ou 3 modelos do mesmo ramo** — o painel já sugere pelo ramo.
- ☐ Tenha a tabela do capítulo 3 na cabeça (ou a colinha do capítulo 14).
- ☐ Se o cliente também não tem anúncio no Guia, leve a proposta do Guia junto (capítulo 11).

> 💡 **Dica**
> Se a empresa ainda não está no Guia, ofereça o cadastro **Grátis** na mesma visita — abre a porta e já conta como cliente seu.

A ficha de visita (painel → Minhas Visitas)

O que anotar	Como usar na conversa
Redes sociais — Instagram, Facebook, LinkedIn, TikTok, YouTube, Pinterest: tem ou não, link, seguidores e a **data da última publicação**	O painel calcula sozinho há quanto tempo está parado (“Instagram parado há 7 meses”). Site trabalha mesmo quando ninguém posta.
Google Negócios — tem perfil? nota, nº de avaliações, responde as avaliações?	Poucas avaliações ou sem perfil = cliente que não aparece no Google. Muitas avaliações boas = reputação para mostrar no site.
Site atual e **anotações**	Site fora do ar, antigo ou sem WhatsApp; concorrente que já tem site.
Modelos para mostrar	Primeiro os **públicos** (nomes fictícios). Os **internos** (sites de clientes reais) ficam num quadro à parte e só aparecem para quem tem permissão — mostre só se precisar.

No endereço, digite o **CEP**: rua, bairro e cidade vêm sozinhos (sem CEP, digite o endereço). Com a pesquisa preenchida, a ficha monta os **Pontos para a conversa**. Na rua, toque em **Modo rua**: endereço (Como chegar), WhatsApp, os pontos e os modelos abrem com um toque, e o botão **Fazer orçamento** já abre o orçamento com o nome do cliente. Depois da visita, marque como ficou (proposta enviada, voltar outro dia, fechou…) e o que ele disse.

> ⚠ **Atenção**
> Se outro vendedor já tiver ficha para a mesma empresa, o painel avisa ao salvar. Combine com o Wagner antes de visitar.

6 A visita, passo a passo

Escute mais do que fala. A venda de site é uma conversa sobre o negócio do cliente, não sobre tecnologia.

1. **Apresente-se.**

   > **FALE ASSIM:**
   > “Oi, sou o [seu nome], da BGC — a gente faz o Brasil Guia Comercial e cria sites para empresas aqui de Bauru. Posso te mostrar uma coisa rapidinho?”

2. **Pergunte como os clientes chegam hoje** (indicação, Instagram, Google, passando na porta) e o que mais perguntam no WhatsApp.

3. **Faça as 5 perguntas do capítulo 2** para descobrir o tipo de site.

4. **Mostre um modelo do mesmo ramo** no celular (Minhas Visitas → Modo rua). Deixe o cliente mexer.

   > **FALE ASSIM:**
   > “Imagina isso aqui com a sua logo, as suas fotos e o seu WhatsApp. Quem procurar ‘[ramo] em Bauru’ encontra você assim.”

5. **Pergunte como prefere pagar** e apresente o preço **nessa forma**. Para a maioria, comece pela assinatura:

   > **FALE ASSIM:**
   > “Você paga R$ 50 de entrada — que já sai do valor do site — e fica R$ 48,54 por mês, com o domínio e a hospedagem inclusos. Menos de R$ 2 por dia.”

6. **Monte a proposta no Gerador de Propostas** com o nome e o ramo do cliente e mande no WhatsApp dele na hora.

7. **Combine o próximo passo com data:** “Posso te chamar na quinta para fecharmos?” — ou, se ele disser sim, siga o capítulo 10.

> **⚠ Atenção**
> Não deixe a visita terminar sem um **próximo passo marcado**. “Vou pensar” sem data vira “não” em uma semana.

7 Qual site e qual pagamento para cada cliente

Cliente	Ofereça	Pagamento que costuma fechar
Autônomo, prestador de serviço (marido de aluguel, eletricista, manicure)	**Simples** + agendamento ou formulário, se fizer sentido	Assinatura 24m (R$ 32,29/mês)
Comércio de bairro (loja, padaria, pet shop, oficina)	**Dinâmico** com galeria/catálogo	Assinatura ou 6x
Loja que muda preço toda semana (mercado, empório, cardápio)	**Painel** + carrinho com pedido pelo WhatsApp	6x ou assinatura 18/24m
Serralheria, calhas, marmoraria, móveis planejados	**Dinâmico** + galeria de obras + formulário de orçamento	6x
Empresa com equipe e muitos clientes	**CRM** — marque conversa com o Wagner	Definido com o Wagner
Cliente que tem o dinheiro e não gosta de parcela	O tipo certo	À vista + combo R$ 225/ano

> 💡 **Dica**
> Prazos da assinatura: **24 meses** tem a menor parcela (é a que mais fecha). **12 meses** para quem não quer compromisso longo. Deixe o cliente escolher — mas mostre os 24 meses primeiro.

8 Respostas para as objeções

“Já tenho Instagram.”

> “Ótimo, ele continua! O Instagram é para quem já te segue. O site é para quem ainda não te conhece e procura no Google. E o site é seu — o Instagram muda as regras quando quer.”

“Está caro.”

> “Na assinatura fica R$ [valor] por mês com tudo incluso — menos de R$ 2 por dia. Quantos clientes novos por mês você precisa para pagar isso? Um só já paga o ano.” Se ainda assim pesar, ofereça o tipo de site abaixo.

“Vou pensar.”

> “Claro! O que ficou de dúvida? (escute) Vou te mandar a proposta no WhatsApp agora. Posso te chamar na [dia] para fecharmos?” — e marque.

“Meu sobrinho / um conhecido faz.”

> “Legal! Só pense: quem atualiza quando ele não puder? Quem cuida do domínio, da segurança e do backup? Com a gente tem contrato, suporte e o site fica no seu nome.”

“Por que pagar hospedagem todo mês/ano?”

> “É o espaço onde o site fica no ar, com segurança, backup, suporte e o e-mail da empresa — como um aluguel. Na assinatura já está dentro da mensalidade.”

“E se eu me arrepender?”

> “Em até 7 dias da assinatura você desiste e recebe tudo de volta. E se cancelar depois, paga só o saldo do site, sem multa.”

“Quero ver antes de pagar.”

> “Você já está vendo — esse modelo é do seu ramo (mostre o portfólio). E o site só vai ao ar depois da sua aprovação, com duas rodadas de ajustes incluídas.”

“Faz um desconto?”

> “O preço é tabelado, mas posso montar de outro jeito: um tipo de site menor agora, ou a assinatura em 24 meses, que dá a menor parcela.” (Desconto só o Wagner autoriza — capítulo 12.)

9 Proposta e orçamento no painel

Duas ferramentas: o **Gerador de Propostas** (a imagem bonita para mandar no WhatsApp) e os **Orçamentos** (o documento com número, que vira contrato).

Gerador de Propostas

1. **Painel → Gerador de Propostas** (abre em outra aba).
2. Preencha o nome da empresa, o ramo e o seu contato.
3. Escolha o **tipo de site** e o **prazo** da assinatura (12, 18 ou 24). Marque os **adicionais**, se tiver — os valores se recalculam sozinhos.
4. Se quiser, esconda o 6x, a manutenção ou o bônus do Guia nas caixinhas.
5. Baixe em **PNG ou PDF** e mande no WhatsApp do cliente.

Orçamento (quando o cliente está quase fechando)

1. **Painel → Orçamentos → Novo orçamento.**
2. Dados do cliente, tipo de site, adicionais e as formas de pagamento que quer mostrar.
3. Salve e mande o **link** para o cliente: ele vê o orçamento no celular e toca em **“Aprovar pelo WhatsApp”** — chega uma mensagem pronta no WhatsApp da BGC.
4. Com a aprovação, o orçamento é marcado como **aprovado** no painel e o Wagner gera o contrato a partir dele.

> 💡 **Dica**
>
> Se você não vê o Gerador de Propostas ou os Orçamentos no menu, peça ao Wagner para liberar essas seções para o seu usuário.

10 Do “sim” ao contrato

Quando o cliente disser sim, o caminho é sempre este. O contrato e o dinheiro passam pelo Wagner.

1. **Aprovação:** o cliente aprova o orçamento pelo link (“Aprovar pelo WhatsApp”) ou diz o “sim” no WhatsApp.
2. **Contrato:** o Wagner gera o contrato no painel com os dados do cliente. Ele assina no papel ou pelo link.
3. **Primeiro pagamento, na assinatura:** entrada de R$ 50 (assinatura), 1ª parcela (6x) ou o valor combinado (à vista) — **Pix na chave da BGC** ou boleto. Nunca na sua conta pessoal.
4. **Material:** o cliente envia logo, fotos, textos e informações (pode ser pelo WhatsApp). O Wagner faz a ficha de briefing.
5. **7 dias de desistência:** passados os 7 dias, o domínio é registrado e começa a produção.
6. **Produção e aprovação:** primeira versão no prazo do contrato (contado do material completo) e até 2 rodadas de ajustes.
7. **Publicação:** site no ar. A partir daí contam a fidelidade da assinatura e a renovação do domínio.

MENSAGEM DE WHATSAPP:

Oi, [nome]! Que bom que vamos fazer o seu site 🎉 O Wagner vai te mandar o contrato agora. Já pode ir separando: logo, umas 10 fotos boas do seu negócio, a lista de serviços/produtos e o horário de atendimento. Qualquer dúvida, me chama!

⚠ Atenção

O prazo de entrega só começa a contar com o **material completo**. Deixe isso claro — é o que mais atrasa site.

11 Site + anúncio no Guia e mensagens prontas

Quem compra site quase sempre também quer aparecer. Ofereça o anúncio no Guia na mesma conversa.

- Na assinatura, o anúncio do Guia pode entrar na mesma mensalidade: **Básico R$ 14,90/mês** ou **Premium R$ 19,90/mês** nos 12 primeiros meses (Promoção de Lançamento).
- O botão do anúncio leva direto para o site novo — um ajuda o outro.
- Os detalhes dos planos do Guia estão no **Manual do Vendedor — Anúncios**.

Mensagem para mandar a proposta de site

MENSAGEM DE WHATSAPP:

Oi, [nome]! Aqui é o [seu nome], da BGC – Soluções Digitais. Conforme conversamos, segue a proposta do site da [empresa] 👇 Dá para fazer à vista, em 6x sem juros ou na assinatura: entrada de só R$ 50 e mensalidade a partir de R$ 32,29, já com domínio e hospedagem. Separei também um modelo do seu ramo para você ver como fica: [link do portfólio]. Posso te chamar na [dia] para tirar dúvidas?

Mensagem para site + anúncio juntos

MENSAGEM DE WHATSAPP:

Oi, [nome]! Seguem as duas propostas para a [empresa]: 1) o site próprio, com entrada de R$ 50 e mensalidade a partir de R$ 32,29 (domínio e hospedagem inclusos); 2) o anúncio no Brasil Guia Comercial, a partir de R$ 14,90/mês na promoção. Juntos, quem te procura no Google e no Guia cai direto no seu site e no seu WhatsApp. Qual horário fica bom para eu te explicar em 5 minutos?

Retorno de quem disse “vou pensar”

MENSAGEM DE WHATSAPP:

Oi, [nome], tudo bem? Passando para saber se ficou alguma dúvida sobre o site da [empresa]. Se quiser, consigo deixar tudo pronto para começarmos ainda este mês 🙂

12 O que pode e o que não pode prometer

✔ Pode

- Os preços e as condições deste manual e do Gerador de Propostas.
- Site no nome do cliente (domínio dele).
- 2 rodadas de ajustes antes de publicar.
- Desistência em 7 dias com devolução total.
- Cancelar depois sem multa (paga só o saldo do site).
- Mostrar qualquer modelo do portfólio como exemplo.

✘ Não pode

- **Dar desconto** ou condição fora da tabela sem falar com o Wagner antes.
- Prometer **prazo de entrega** — quem define é o Wagner, no contrato.
- Prometer **primeira posição no Google** ou número de clientes.
- Prometer funções fora do tipo de site (ex.: loja com pagamento online, aplicativo).
- Fechar **valor de CRM** — é sob medida, sempre com o Wagner.
- Receber pagamento em conta pessoal.
- Usar o modelo de outro cliente com os dados dele (o portfólio é só exemplo).

💡 Dica

Cliente pediu algo que você não sabe se dá? Responda: **“Boa pergunta — vou confirmar com o Wagner e te respondo hoje.”** E responda mesmo.

13 A sua comissão

Cada site que você vende gera comissão sobre o **valor de criação do site**. Ela aparece na mesma tela **Comissões** do painel e entra no mesmo acerto dos anúncios.

Como funciona

1. O contrato fica marcado com o seu nome como vendedor.
2. O percentual é o combinado com o Wagner — aparece na tela Comissões (o padrão é **10%**).
3. A comissão é sobre a **criação do site** (com os adicionais). Domínio, hospedagem, banco de dados e manutenção não entram.
4. Ela é paga em **duas metades**:
   - **1ª metade:** contrato assinado e passados os **7 dias** de desistência;
   - **2ª metade:** quando o site é **publicado**.
5. Se o cliente desistir nos 7 dias, não há comissão. Se cancelar depois, a 1ª metade fica com você; a 2ª só existe se o site foi publicado.

Exemplos (com 10%):
Site Dinâmico de **R$ 600** → comissão de **R$ 60**: R$ 30 depois dos 7 dias + R$ 30 na publicação.
Site com Painel **R$ 900** + carrinho (R$ 200) = **R$ 1.100** → comissão de **R$ 110**: R$ 55 + R$ 55.
Vale igual para à vista, 6x ou assinatura — a base é sempre o valor de criação do site.

O acerto

É o mesmo dos anúncios: no dia combinado, o Wagner faz o acerto pela tela Comissões e o que estiver “a pagar” vira “pago”. Como o pagamento do site é sempre para a BGC, não existe “dinheiro com o vendedor” nas vendas de site.

> 💡 **Dica**
> Vendeu site **e** anúncio para o mesmo cliente? As duas comissões aparecem na sua tela — a do anúncio segue a regra do Manual de Anúncios.

Colinha do Vendedor — Sites

OS 4 TIPOS

Simples (1 página) R$ 300 · **Dinâmico** (catálogo) R$ 600 · **Painel** (cliente edita) R$ 900 · **CRM** (sistema) a partir de R$ 1.500 — com o Wagner.

ASSINATURA (ENTRADA R$ 50 + MÊS)

	12m	18m	24m
Simples	45,83	36,81	**32,29**
Dinâmico	78,33	58,47	**48,54**
Painel	110,83	80,14	**64,79**
CRM	275,73	223,37	**197,19**

6X SEM JUROS (1ª NA ASSINATURA)

87,50 · 137,50 · 187,50 · 287,50 — site + domínio/hospedagem de 12 meses.

À VISTA

Só o site + combo domínio/hospedagem R$ 225/ano.

A VISITA

1. Apresente-se
2. Como chegam os clientes?
3. 5 perguntas (o que fazer no site, quantos itens, muda sempre?, organiza clientes?, tem material?)
4. Mostre um modelo do ramo
5. Como prefere pagar?
6. Proposta no WhatsApp na hora
7. Próximo passo com data

REGRAS

Sem juros no Pix/boleto · desistência em 7 dias devolve tudo · cancelar depois: só o saldo do site · domínio no nome do cliente · 2 rodadas de ajuste.

COMISSÃO

% sobre a criação · metade após 7 dias · metade na publicação.

NUNCA

Desconto sem o Wagner · prometer prazo ou Google · fechar CRM · pagamento na sua conta.

Dúvidas: Wagner · WhatsApp (14) 99643-0571 · brasilgc.com.br