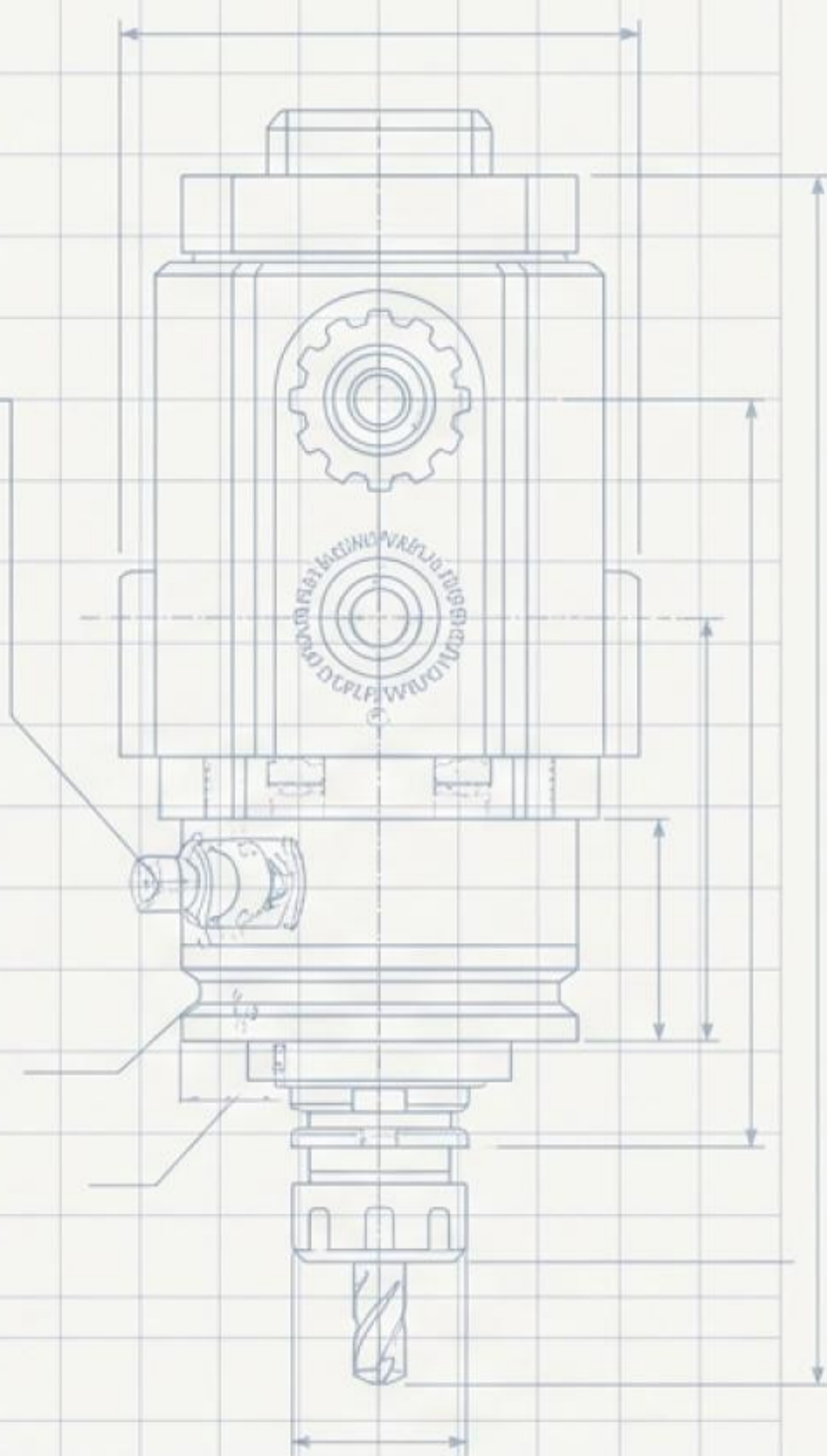


DOCUMENTO ESTRATÉGICO INTERNO

Mapeamento de Persona: O Blueprint Industrial

Estratégia de Go-To-Market e Empatia de
Vendas para o Setor Metal-Mecânico.



Do Diagnóstico à Conversão



□ Contexto

Este documento não é apenas pesquisa. É um raio-X estratégico do nosso cliente ideal no setor metal-mecânico (manutenção CNC, retrofit e peças técnicas).



□ Objetivo

Alinhar Marketing, Vendas, Produto e CS. O objetivo é fornecer o arsenal exato de argumentos para que você conheça o cliente profundamente e saiba como vender para ele amanhã.

A regra de ouro: Não vendemos apenas peças ou consertos. Vendemos previsibilidade industrial.

Ficha Técnica do Tomador de Decisão



Carlos Henrique Almeida

38 a 58 anos



Demografia

Cargo: Proprietário, Diretor Industrial, Gerente de Manutenção ou Comprador Técnico.



Geografia

Localização: Interior de SP, Sul/Sudeste.

Foco: Polos metalúrgicos, automotivos e cidades industriais médias/grandes.



O Perfil Operacional

Perfil: Engenheiro mecânico ou técnico industrial sob forte pressão por produtividade, prazo e redução de custos.

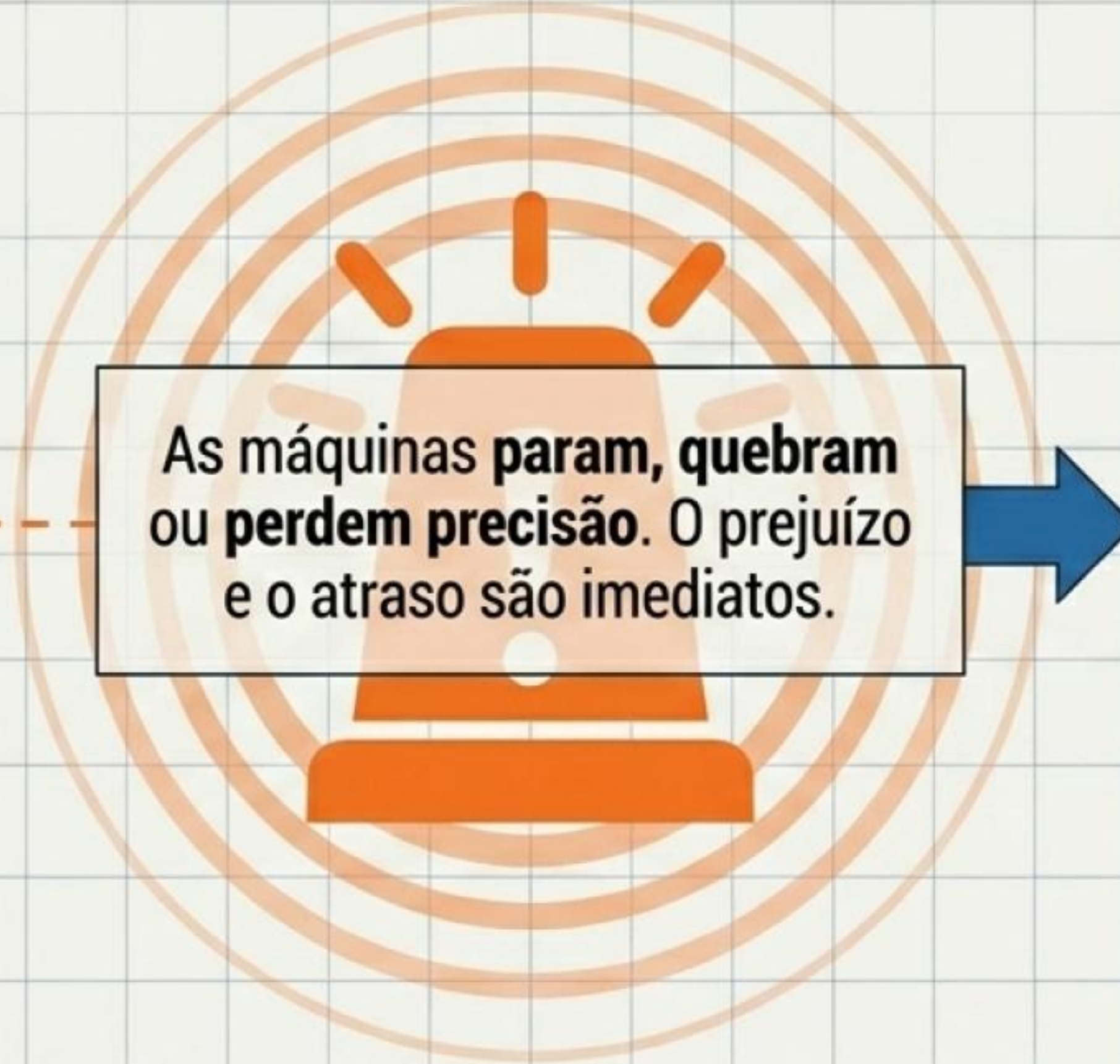


A Meta: Reduzir paradas, aumentar produtividade e homologar parceiros técnicos de confiança.

O Gargalo Zero: A Quebra da Produtividade

O Desafio

Faltam fornecedores rápidos, técnicos capacitados e soluções definitivas no mercado.



As máquinas **param, quebram** ou **perdem precisão**. O prejuízo e o atraso são imediatos.

A Base do Sucesso do Cliente

1. Disponibilidade das máquinas
2. OEE (Eficiência Global do Equipamento)
3. Prazo de entrega
4. Qualidade dimensional
5. Redução de custo operacional

O Manômetro Psicológico do Cliente

O Sonho (Operação Eficiente)

Ter uma operação industrial eficiente, previsível, lucrativa e reconhecida pela qualidade.



A Pressão (5 Emoções)

- Estresse diário constante.
- Frustração por depender de terceiros.
- Ansiedade com custos inesperados.
- Sensação de estar sempre apagando incêndio.

Ponto de Ruptura (5 Medos)

- Máquina CNC parar na produção crítica.
- Perder grande contrato por atraso.
- Gastar alto em máquina nova à toa.
- Comprar peça errada.
- Equipe incapaz de resolver falhas.

O Efeito Cascata da Máquina Parada



O Dano Técnico

A máquina perde precisão ou para completamente.



A Pressão Interna

Carlos cobra excessivamente os supervisores. Perda de confiança na equipe técnica de manutenção.



O Atrito Financeiro

Conflitos com Compras (preço vs qualidade) e discussões severas com sócios sobre investimentos.



O Custo Pessoal

O estresse operacional é levado para casa e afeta diretamente a família.

O Radar de Estresse: O Que Ele Ouve Diariamente



De Quem Ele Cobra a Conta?

Carlos culpa: Fornecedores ruins, falta de mão de obra qualificada, máquinas antigas, gestão passada negligente e um mercado pressionado por preço.

O Campo de Batalha: Cicatrizes do Passado

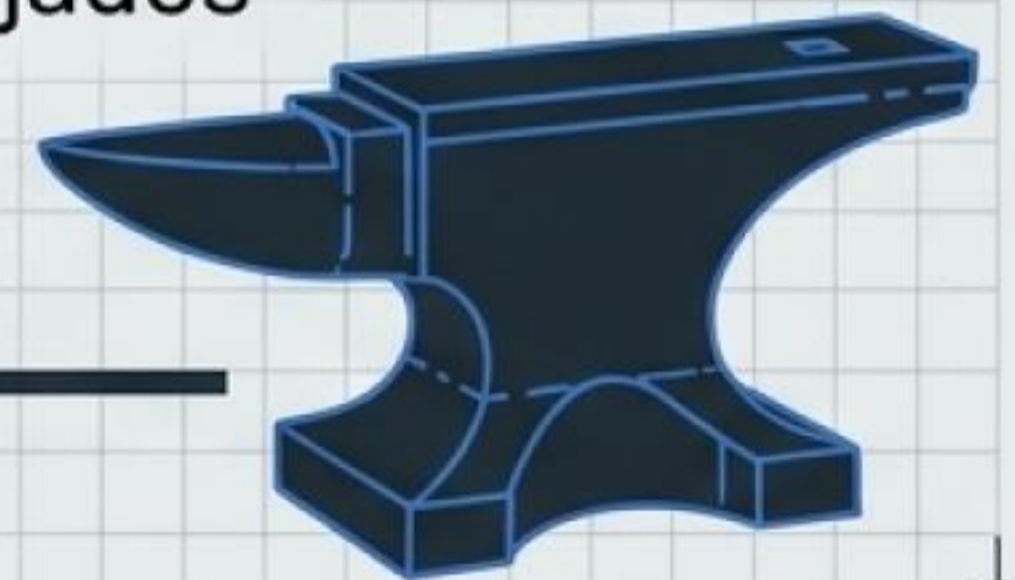
Tentativas Frustradas (O Que Já Tentaram)

- Contratar técnicos autônomos baratos.
- Fazer gambiarra interna.
- Usar peças paralelas de baixa qualidade.
- Comprar máquina usada ou trocar componentes sem diagnóstico.

A Frase Clássica: "Já paguei duas vezes pelo mesmo problema. Tentamos economizar e saiu caro."

O Preço Pago (Do Que Eles Abrem Mão Hoje)

- Margem financeira para cobrir urgências.
- Horários pessoais e tempo estratégico.
- Finais de semana inteiros resolvendo crises.
- Investimentos planejados que precisam ser adiados.



O Paradoxo da Manutenção: Custo vs. Valor Real

	O Atalho (Passado)	O Parceiro Estratégico (Nossa Solução)
Tipo de Intervenção	Autônomos baratos , peças paralelas e gambiarras	Manutenção CNC, retrofit e peças sob medida com garantia
Impacto na Produção	Retrabalho alto , dependência de fornecedor enrolado	Rapidez, precisão e eliminação de paradas não programadas
Estado Emocional	Apagando incêndios, frustração e estresse	Paz mental , tempo estratégico e clientes satisfeitos
Resultado Financeiro	Orçamento estourado com surpresas	Crescimento sustentável e confiança da diretoria

As Defesas: Objeções e Linhas Vermelhas

As 5 Maiores Objeções



Esse serviço parece caro.



Será que entregam no prazo?



Já tivemos problema com outra empresa.



Preciso de várias cotações.



Não sei se vale retrofit ou comprar novo.

Linhas Vermelhas (O Que Eles NÃO Querem Fazer)



Comprar máquina nova sem necessidade.
("Não quero técnico aprendendo na minha máquina").



Ficar dependente de fornecedor enrolado.
("Não quero surpresa no orçamento").



Parar a linha inteira de produção por falta de manutenção.

O Território: Mapeamento de Submercados

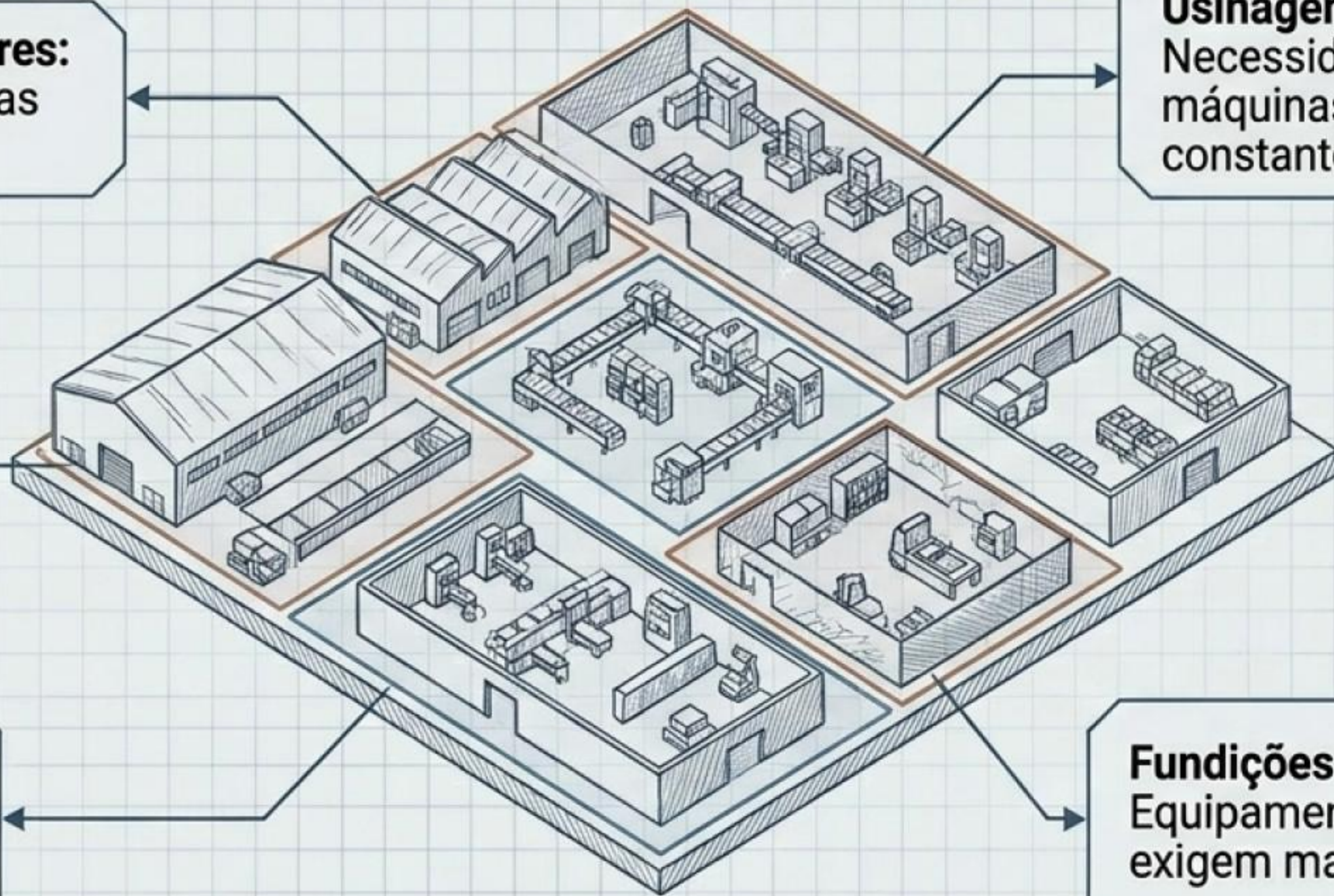
Pequenas Indústrias Familiares:
Operam com máquinas antigas e orçamento muito apertado.

Usinagem Terceirizada:
Necessidade extrema de máquinas CNC operando constantemente.

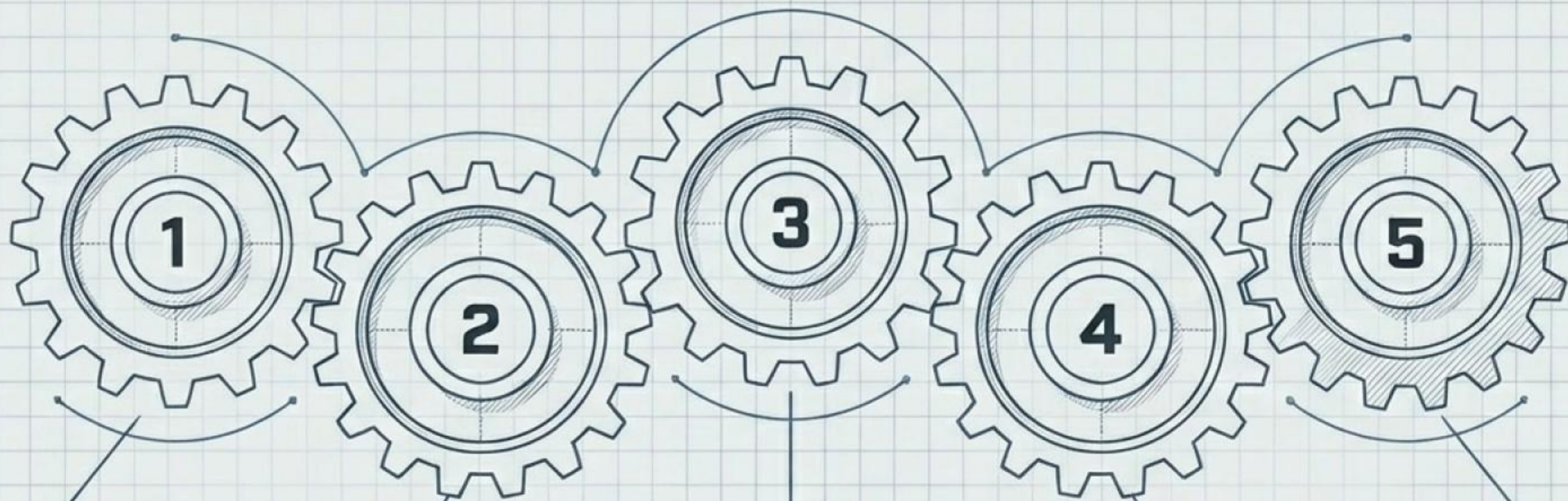
Indústria Automotiva:
Alta exigência técnica, prazo rígido e produção contínua.

Fabricantes de Máquinas:
Necessitam de peças sob desenho e componentes especiais.

Fundições e Metalúrgicas:
Equipamentos robustos que exigem manutenção pesada.



O Motor de Conversão: Framework EJACA



1. Encorajar Sonhos:
Mostrar cases de redução de parada, aumento de produtividade e economia com retrofit.

2. Justificar Erros:
Validar que operar no corretivo é comum no setor; equipamentos antigos exigem atenção.

3. Aliviar Medos:
Oferecer garantia técnica formal, diagnóstico transparente e cronograma claro.

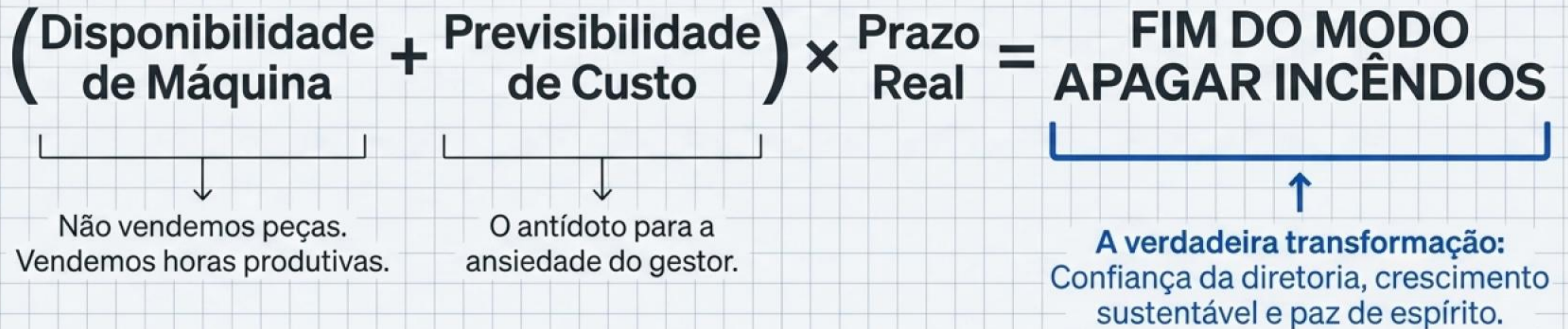
4. Confirmar Suspeitas:
Confirmar que manutenção barata sai cara e peças fora de tolerância geram retrabalho.

5. Apontar Culpados:
Posicionar-se contra fornecedores sem compromisso e gestão focada apenas em preço.

Arsenal Tático: 5 Ganchos de Conversão

- >_ "Sua CNC parada está custando quanto por hora?" [Foco: OEE e Urgência Financeira]
- >_ "Antes de comprar máquina nova, veja isso." [Foco: Combater o medo de gasto desnecessário]
- >_ "Retrofit pode economizar milhares em investimento industrial." [Foco: Encorajar o sonho de lucro]
- >_ "Peças sob medida com precisão e prazo real." [Foco: Aliviar dor de atraso e retrabalho]
- >_ "Pare de apagar incêndio: manutenção industrial inteligente." [Foco: Conexão com o estado emocional]

A Síntese: A Equação de Valor Metal-Mecânica



A partir de hoje, você não vende para uma empresa. Você resolve a vida do Carlos.