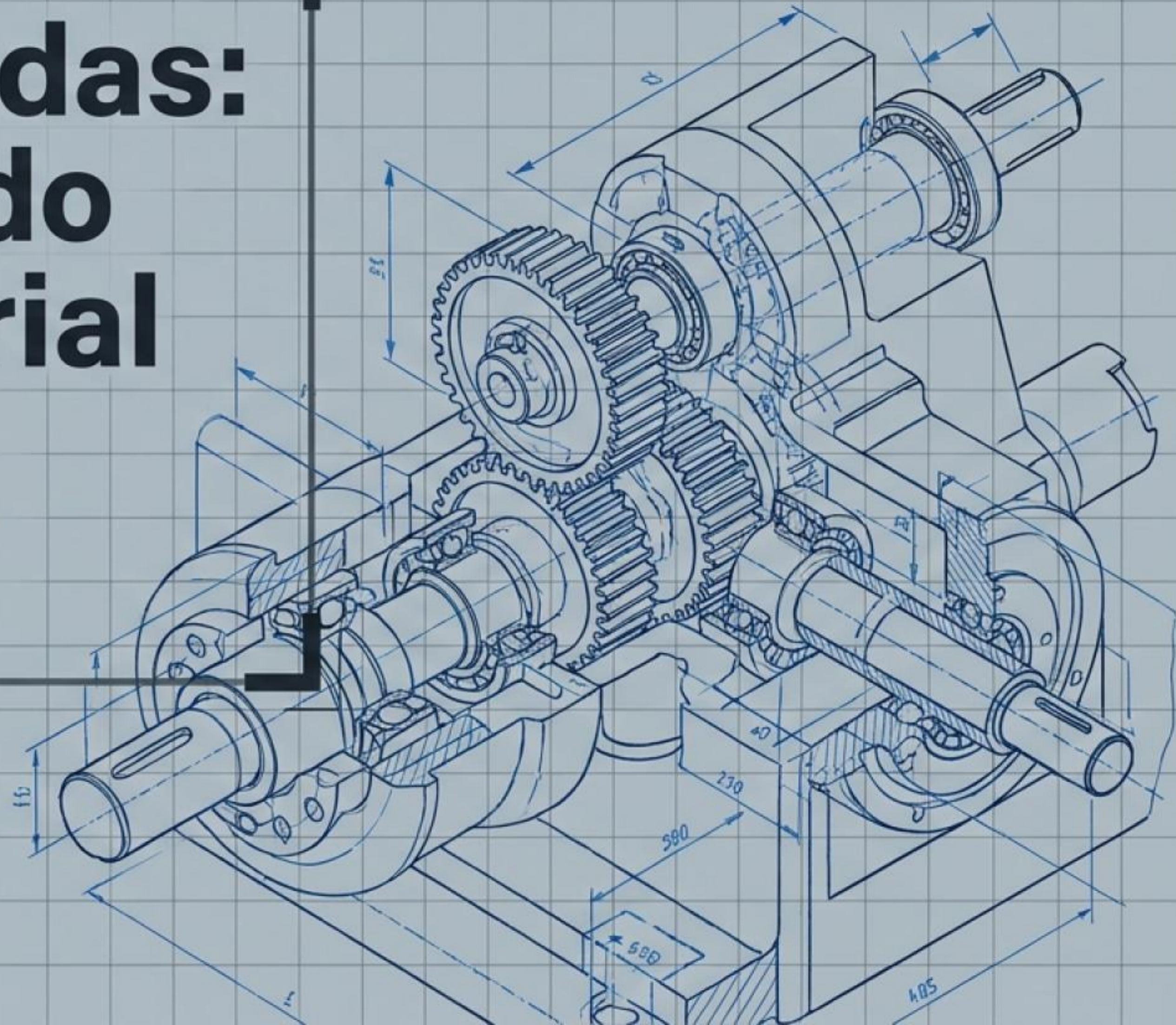


[CLASSIFICAÇÃO: USO INTERNO -  
COMERCIAL E MARKETING]

# Código de Vendas: A Engenharia do Cliente Industrial

Playbook Estratégico &  
Mapeamento Psicológico  
do Tomador de Decisão

[ALVO: DIRETOR INDUSTRIAL / GERENTE DE MANUTENÇÃO]  
[SETOR: SUCROENERGÉTICO & INDÚSTRIA PESADA]



# O Campo de Batalha: Onde Nosso Cliente Opera

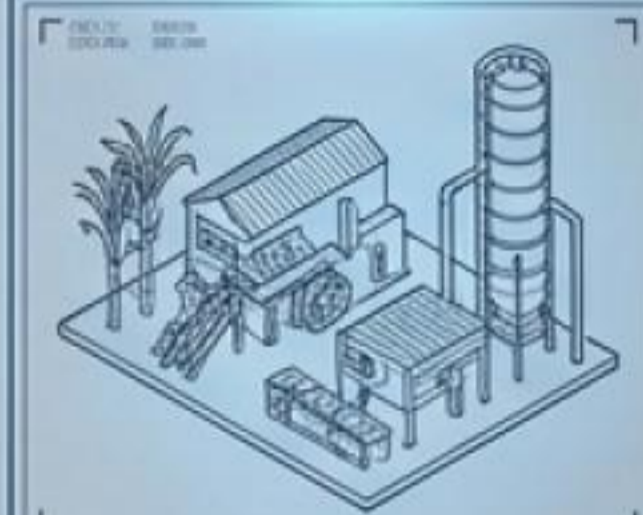


**Zona de Atuação:**  
Interior Paulista (Piracicaba, Americana, Limeira, Rio das Pedras, Santa Bárbara d'Oeste, Capivari, Campinas).

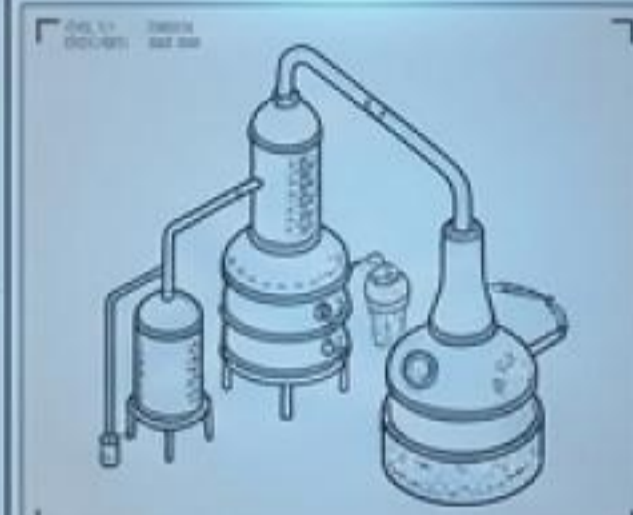
Modelo: MONOSPUE Modelo: 03009005 Processo: RELIASS15.P807 Arquivo: AORBTAA

**O Cenário de Alto Risco:** Equipamentos industriais caros e antigos, exigindo manutenção constante, reformas periódicas e peças sob medida.

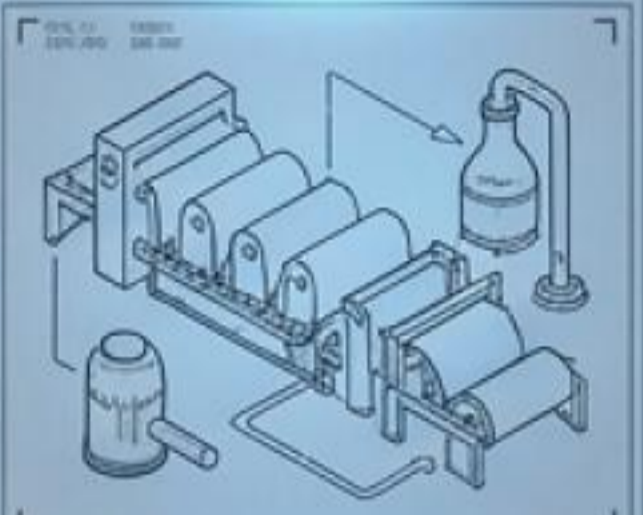
## Usinas de Açúcar e Etanol



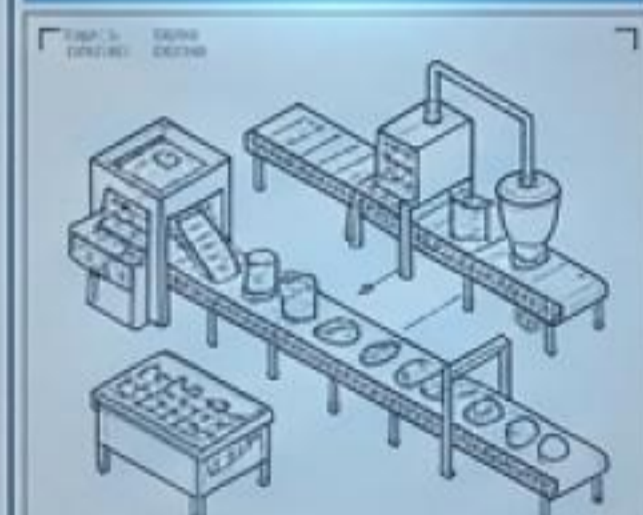
## Destilarias e Alambiques



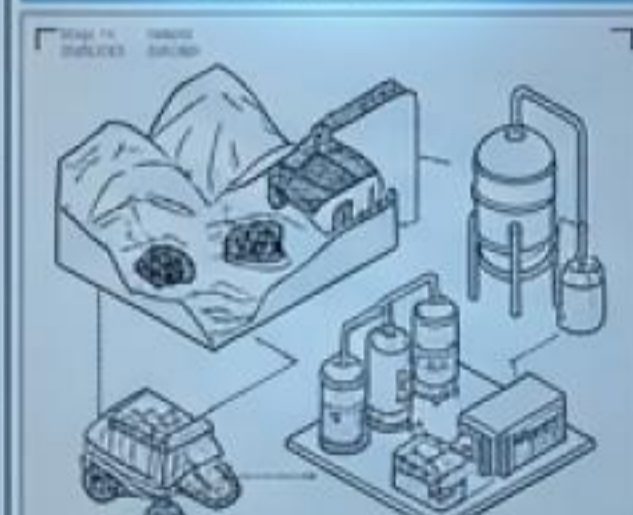
## Papel e Celulose



## Indústrias Alimentícias



## Mineração / Química / Fertilizantes



## Metalúrgicas / Fabricantes de Máquinas



**O Desafio Central: Não estamos vendendo peças.  
Estamos vendendo a garantia de que a operação não vai parar.**

# Anatomia do Comprador: Marcos Roberto Fernandes

Engenheiro Mecânico / Diretor Industrial (42 a 63 anos)

## Pensamentos Noturnos

- Se essa moenda quebrar na safra, teremos um grande problema.
- Tomara que essa máquina aguente até a próxima parada.
- Quem pode nos ajudar a resolver isso definitivamente?

## Comentários Maldosos

- Essa máquina quebra mais do que produz.
- Vocês vivem apagando incêndio.
- Seu concorrente não passa por esses problemas.

## O Peso da Responsabilidade

- Garantir metas de faturamento sem exceder o orçamento.
- Pressão constante para reduzir custos e justificar investimentos à diretoria.

## Desejos Mais Fortes

- Ter operação previsível e equipamentos confiáveis.
- Ser reconhecido internamente pelos resultados.
- Dormir tranquilo sabendo que a planta está segura.



# O Sistema em Colapso: A “Panela de Pressão”

## A Diretoria & O Mercado

- **Corte de Orçamento:**  
O investimento está alto.

- **Metas de Faturamento:**  
Pressão por eficiência máxima sem interrupção.

- **Risco Político Interno:**  
Risco de ser demitido ou substituído por resultados ruins.

## O Impacto Oculto

Conflitos com a diretoria, estresse levado para a vida familiar, ausência de finais de semana ou férias durante a safra.

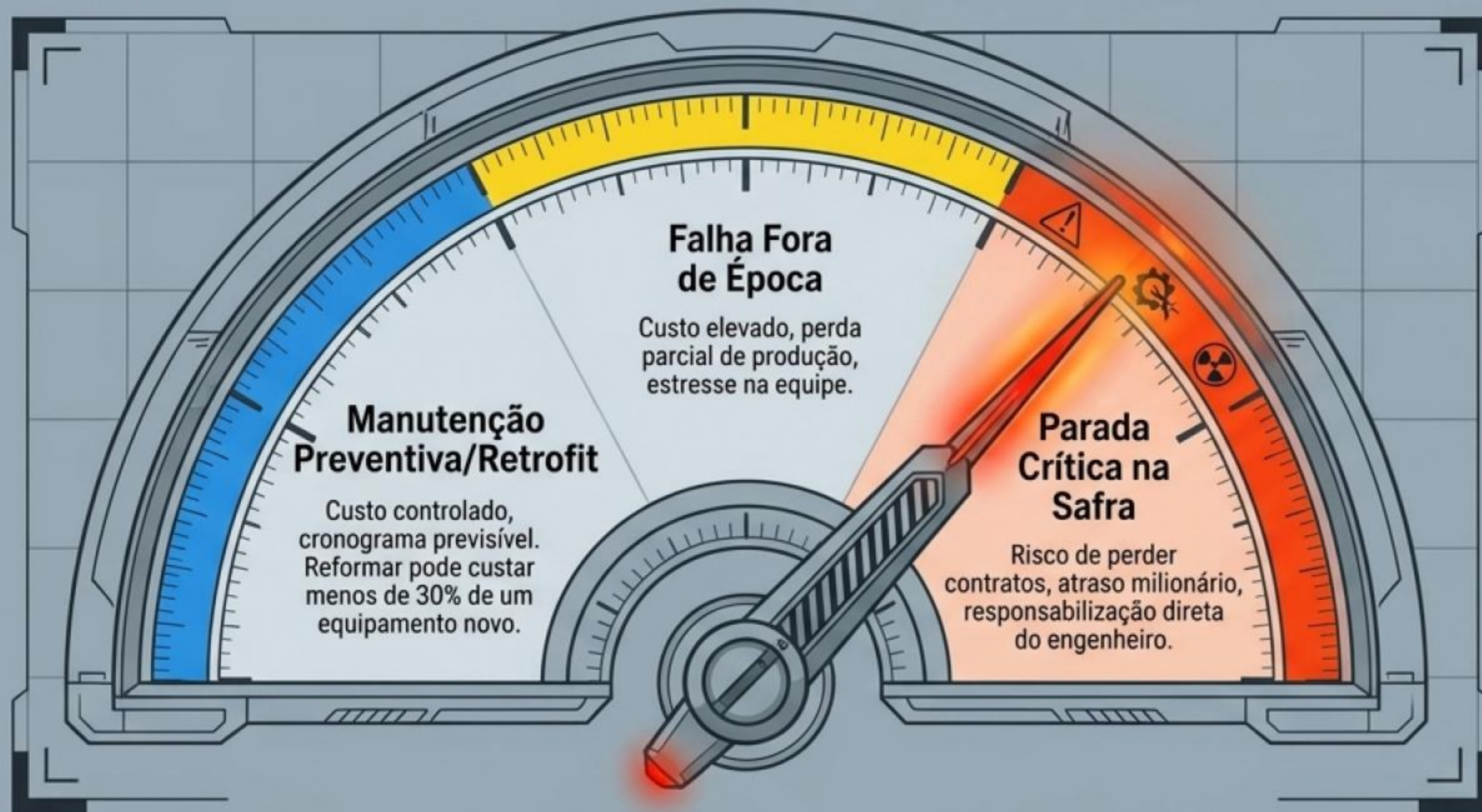
- **Máquinas no Limite:**  
Equipamentos operando acima da capacidade projetada.

- **Déficit de Recursos:**  
Escassez de mão de obra especializada e peças no mercado.

- **Modo Corretivo:** O ciclo vicioso de apagar incêndios (a manutenção só aparece depois que quebra).

## A Realidade Operacional

# A Métrica Crítica: O Custo da Inatividade

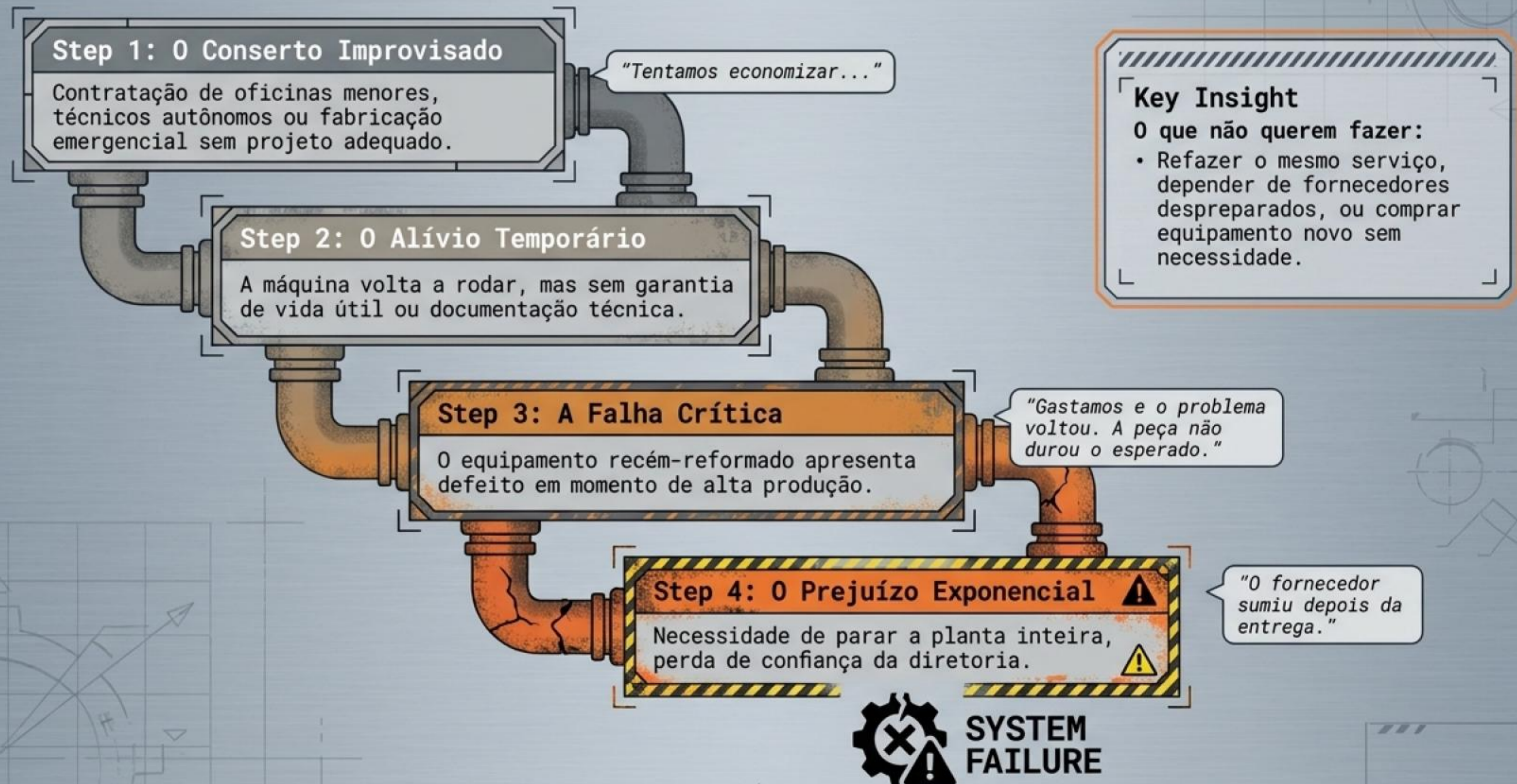


### Medos Profundos

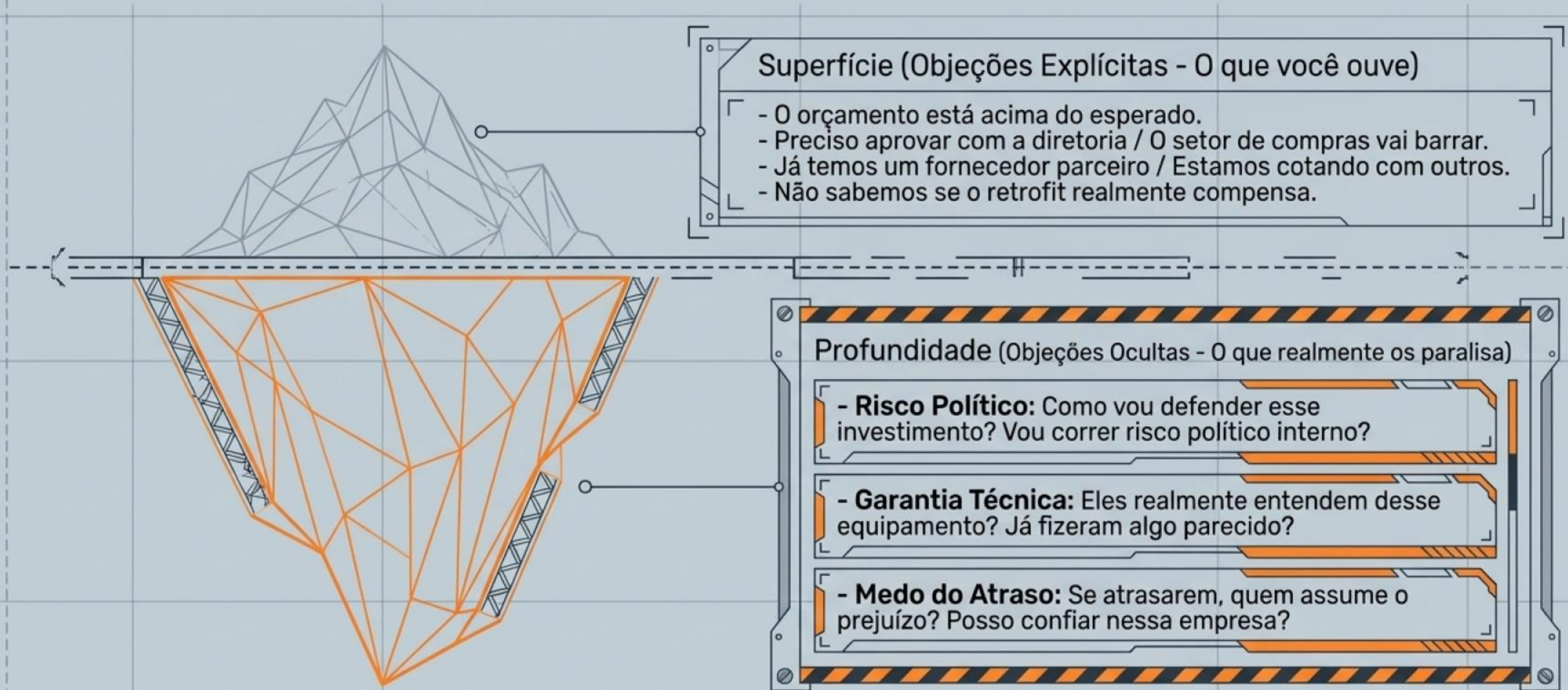
- Parar uma moenda no meio da safra.
- Perder milhões em produção devido a uma falha mecânica.
- Ter um acidente causado por falha estrutural.

**Sua próxima parada não programada pode custar mais do que uma reforma completa.**

# O Cemitério de Soluções Falhas



# O Iceberg das Objeções: O Que Dizem vs. O Que Pensam



**Tática de Vendas:** Para afundar a objeção superficial, você deve resolver o medo oculto. Ofereça cronogramas detalhados, rastreabilidade e casos semelhantes.

# A Mudança de Paradigma: O Verdadeiro Produto

O cliente não compra processos. Ele compra resultados e proteção.

## A Commodity

(O que achamos que vendemos)

- Caldeiraria Industrial
- Usinagem Pesada
- Reforma de Equipamentos / Retrofit
- Soldagem de Manutenção









## O Valor Real

(O que o cliente realmente compra)

- ✓ **Segurança Operacional:** Menos risco de falhas ou acidentes.
- ✓ **Continuidade da Produção:** Tranquilidade total durante a safra.
- ✓ **Reputação Profissional:** Aprovação da diretoria e status de quem resolveu o problema.
- ✓ **Previsibilidade:** Certeza de prazos e cumprimento de metas.

Foque no **destino** (a máquina rodando sem interrupção), não apenas na **ferramenta** (a solda).

# Matriz de Decisão do Fornecedor

Critério	0 Conserto Improvisado	0 Parceiro Estratégico (Freitas Caldeiraria)
Risco Durante a Safra	 <b>Altíssimo.</b> Falta de testes rigorosos e rastreabilidade.	 <b>Baixo.</b> Garantia técnica formal e tolerâncias controladas.
Custo a Longo Prazo	 0 barato sai caro. Ciclo de quebra e retrabalho contínuo.	 <b>Retorno garantido.</b> Equipamento recuperado por fração de um novo.
Aprovação da Diretoria	 Difícil justificar prejuízos ou atrasos posteriores.	 <b>Transparente.</b> Referências sólidas, cronograma e laudos técnicos.
Saúde Mental do Gerente	 Noites sem dormir torcendo para a máquina aguentar.	 <b>Paz de espírito.</b> Menos emergências. Mais previsibilidade.

# A Ponte Para a Previsibilidade Operacional

## Estado Atual: Caos e Ansiedade

- Equipamentos no limite.
- Falta de peças críticas.
- Pressão por redução de custos.

## Estado Desejado: Operação Previsível

- Produção sem interrupções.
- Reconhecimento da diretoria.
- Extensão da vida útil dos ativos industriais.

## A Solução / Nossa Engenharia

**Capacidade Técnica Comprovada**  
(Já executamos esse projeto diversas vezes.)


**Cronograma Transparente**  
(Compromisso real com prazo.)

**Responsabilidade Assumida**  
(Oferecemos suporte pós-entrega.)

**Parada Não Programada**

# Protocolo de Comunicação Comercial: O Método E.J.A.C.A.

MÓDULO 1



STATUS: OK

**E** Encorajar Sonhos

Mostrar cases reais de equipamentos recuperados. Demonstrar economia exata comparada à compra de equipamentos novos.

STATUS: OK

MÓDULO 2




STATUS: OK

**J** Justificar Erros

Tirar a culpa dos ombros dele. Equipamentos industriais sofrem desgaste natural. Problemas complexos exigem especialistas, não é sua culpa.

STATUS: OK

MÓDULO 3




STATUS: OK

**A** Aliviar Medos

Apresentar garantia técnica formal, relatórios semanais e acompanhamento constante.

STATUS: OK

MÓDULO 4




STATUS: OK

**C** Confirmar Suspeitas

Validar que o barato sai caro e que equipamentos antigos ainda possuem imenso valor se feito o retrofit correto.

STATUS: OK

MÓDULO 5



RISK DETECTED

**A** Apontar Culpados

Direcionar a frustração para: fornecedores sem estrutura, empresas que prometem prazos irreais e gestões focadas apenas em preço.

STATUS: OK

# Arsenal de Gatilhos Emocionais e Ganchos de Venda

Frases testadas para quebrar a inércia do comprador.

## Gatilho 1: O Medo da Parada (Urgência Financeira)

Quanto custa uma hora de moenda parada na sua operação?

## Gatilho 2: A Pressão da Safra (Timing)

Sua moenda está pronta para a próxima safra? Quem opera durante a safra não pode depender de fornecedores que atrasam.

## Gatilho 3: Economia vs. Obsolescência (Lógica de Investimento)

Antes de investir milhões em equipamentos novos, veja quanto pode economizar com a reforma industrial de seus ativos.

## Gatilho 4: A Falha Oculta (Prevenção)

Sua próxima parada não programada pode custar mais do que uma reforma completa.

## Gatilho 5: Autoridade e Confiança (Prova Social)

Equipamentos confiáveis não acontecem por acaso. Projetos industriais sob medida para quem não pode perder produção.

# O Código dos Contratos de Alto Valor (>R\$ 100 Mil)

Como o Diretor Industrial / Gerente Corporativo aprova orçamentos pesados.

## Pre-Flight Launch Sequence

### Redução de Risco Absoluto

A empresa assume a responsabilidade técnica integral?

### Retorno Financeiro Claro

O retrofit custa menos de 30-40% de um maquinário novo?

### Capacidade Técnica Comprovada

Eles têm rastreabilidade de materiais e estrutura para cumprir o prazo?

### Reputação Blindada

Se eu apresentar este fornecedor à diretoria, meu emprego está seguro?

**Projetos deste porte não são decididos por preço.  
São decididos por Mitigação de Risco Político e Operacional.**

# A Equação de Valor Definitiva

$$\left[ \left( \text{Risco Reduzido} + \text{Previsibilidade Operacional} \right) \times \text{Fim do Estresse} \right] = \text{Fechamento do Contrato}$$

Annotation Box 1

Garantir tecnicamente que a moenda/equipamento não vai parar na safra.

Annotation Box 2

Cumprir cronogramas rigorosos e entregar relatórios transparentes.

Annotation Box 3

O Multiplicador: Fazer o engenheiro parecer um herói para a diretoria, devolvendo suas noites de sono e finais de semana.

Quando você resolve a equação acima, o preço da caldeiraria torna-se uma preocupação secundária. O valor percebido supera o custo.

# Diretriz Operacional: Pare de Vender Ferro. Venda Continuidade.

- Identifique o gargalo da safra logo na primeira conversa.
- Ataque o medo oculto antes que ele se torne uma objeção de preço.
- Apresente o projeto técnico como a proteção do cargo e da reputação do cliente.

**Produção contínua começa com manutenção estratégica.  
Nós somos a fronteira entre o caos e a previsibilidade.**

