

# Script de Execução Mini Express



## ROTEIRO DE EXECUÇÃO DA MINI EXPRESS – TECHFINANCE®

1. O primeiro passo é você selecionar/listar pessoas que seria importante que soubessem como você trabalha > seja porque tem potencial de compra, ou potencial de indicações.
2. E depois, como abordar essas pessoas?
  - a. Uma abordagem de convite informal e próxima. Essa não é uma boa abordagem para leads frios.
  - b. Você pode aproveitar um encontro que já terá com essa pessoa próxima ou marcar um encontro informal e incluir a mini express no início do encontro.
3. Pedir 15 minutos para explicar seu modelo de consultoria, e pedir a opinião sincera dessa pessoa.

### Vamos a um exemplo prático:

Imagina que você tem um amigo com super perfil para consultoria, que é engenheiro, conhece outros engenheiros e pessoas com perfil para um projeto de consultoria, o nome dele é *Luciano*.

Imagina que você vai a um almoço hoje.

Vai encontrar 3 amigos... e um deles é o Luciano.

Você vai mandar uma mensagem ou ligar para Luciano, e falar mais ou menos o seguinte:

*“Luciano, você vai pro jantar hoje?”*

*“Que horas você chega no jantar hoje?”*

*“Porque é o seguinte, você sabe que eu tô trabalhando com consultoria financeira agora ou como você sabe, eu trabalho com consultoria financeira há xyz tempo e eu tô com um método novo agora. Eu queria uma opinião sincera sua sobre esse formato.*

*Será que você poderia chegar 15min mais cedo pra eu te mostrar a minha metodologia e você me dar uma opinião sincera sobre ela?*

*Tudo que eu quero é sua opinião.”*

>>>> Você adapta o script para a sua situação:

Ex.: Tô usando uma metodologia nova, mais completa. E queria sua opinião sincera. Ou ‘Tô começando a atuar com investimentos também...

Ou se você tiver que marcar esse encontro para fazer a mini express:

“Será que a gente poderia tomar um café e aproveitar para colocar o papo em dia?”

Será que você pode chegar 15 minutinhos mais cedo?

*A mini express cabe para momentos casuais. Não é uma reunião de express, apesar de precisar de intencionalidade e profissionalismo na condução.*

-

Convite feito, vamos imaginar que agora você já vai estar com o seu prospect cara a cara.

4. Você vai utilizar uma apresentação em PDF e deve usar o seu celular pra apresentar.

O objetivo é dar esse tom mais “informal” e “despretensioso”, ao mesmo tempo em que cria uma imagem profissional e confiável à seu respeito.

5. Treine sua fala para que ela caiba em até 15min.
6. O espírito da coisa aqui é você demonstrar empolgação > evidenciar que você gosta dessa forma de fazer, por que tem tecnologia, e que no final você quer a opinião sincera dele.
7. Você deve seguir a sua apresentação do início ao fim, e responder as perguntas ao final. Evite interrupções se souber que terá pouco tempo antes de ser interrompido.
8. Antes de começar, diga que “para explicar como o seu método funciona você vai supor que você é meu cliente de consultoria, tá?”

Vai ficar mais fácil para você entender.

**Importante: fazer o seu prospect se imaginar na situação. É isso que pode fazê-lo se interessar em se tornar em ser o seu cliente.**

9. Abertura:

---

“Vamos supor que você é um dos meus clientes de consultoria, só pra você entender bem a proposta. E assim, sem filtro aqui tá, Luciano?”

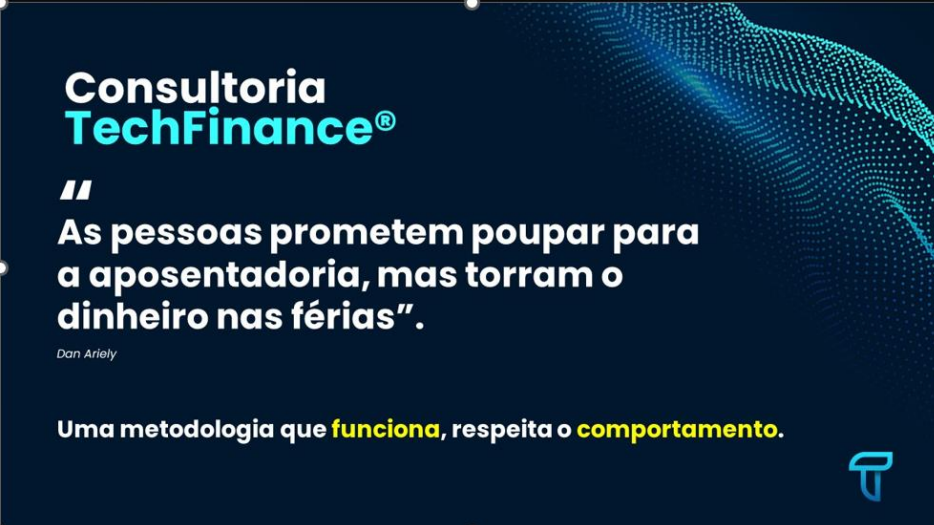
Me fala realmente o que você acha. Eu vou te mostrar aqui bem rápido, como eu combinei contigo, como eu faço a consultoria financeira.

Eu me credenciei à TechFinance, que é a maior plataforma para consultores financeiros do Brasil, e eu não sei se é por conta da metodologia, da tecnologia ou se é por conta do viés comportamental – que é outra coisa que eu vou te explicar, mas os resultados são muito legais e eu acho isso massa!

Porque consultoria financeira normalmente não funciona muito, porque o consultor fala o que tem que ser executado, o cliente fala que vai fazer o que é proposto, mas não faz.

Sendo que nessa metodologia da TechFinance funciona, e você vai perceber ao longo da minha apresentação que aqui funciona pela combinação de uma série de elementos e tecnologias específicas.

Esta metodologia é muito diferente porque ela não é focada só em números, ela respeita muito o comportamento também.


A graphic with a dark blue background and a glowing, dotted pattern on the right side. The text is white and yellow. The TechFinance logo is at the top left. Below it is a quote in white text. At the bottom left is a line of text with 'funciona' and 'comportamento' in yellow. At the bottom right is a small blue logo.

**Consultoria  
TechFinance®**

**//**  
**As pessoas prometem poupar para a aposentadoria, mas torram o dinheiro nas férias”.**

Dan Ariely

Uma metodologia que **funciona**, respeita o **comportamento**.

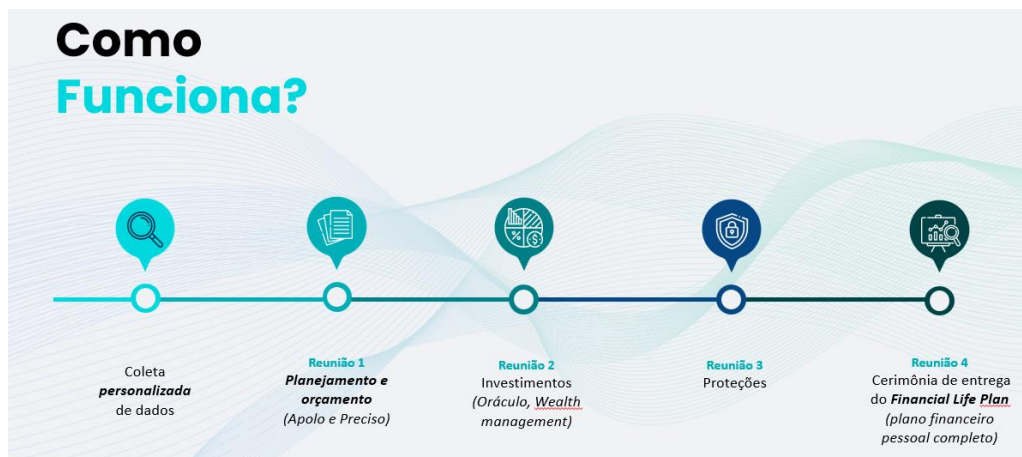


Nesse momento, você explica que a ideia não é fazer uma demonstração completa (e por isso não vai abrir os softwares que usa) – evidenciando, portanto, que usa tecnologia proprietária.

1) Então temos aqui no projeto de consultoria eu uso alguns softwares específicos, que nos ajudam no processo de fazer com que você organize suas contas, que você tenha um bom planejamento, que você proteja seu patrimônio e que invista melhor, para acumular mais patrimônio.

Esse método + tecnologia te blindam daquele velho comportamento que temos de prometer poupar para a aposentadoria, mas torrar o dinheiro nas férias.

Neste modelo, consertamos as falhas comportamentais no próprio processo consultivo – isso vai ficar mais claro.



Bem, esse é o fluxo de um projeto de consultoria.

Ela é extremamente personalizada porque, quando o assunto é dinheiro, nem sempre aquelas 'regras de bolso' funcionam tão bem, né? Tem muita gente que diz assim: "você tem que guardar 15% do que você ganha", mas pô, 15% para você é muito, mas para mim pode ser pouco.

Então, a gente primeiro faz uma coleta de dados para eu entender exatamente os teus desafios financeiros, seus objetivos, teu contexto, o teu perfil e assim por diante.

Depois, a gente faz o seu planejamento financeiro, que é uma peça fundamental para guiar tuas decisões financeiras. Aqui eu uso um software específico para isso – tecnicamente correto e projetado, mostrando uma

série de informações importantes para a gente ter clareza de onde você quer chegar.

Depois, a gente faz uma análise do teu fluxo de caixa, ou seja, do teu orçamento, no sentido de entender o dinheiro que entra, o dinheiro que sai, quanto que a gente vai ter de disponibilidade financeira para fazer uma compra, um investimento, realizar um sonho, para sair das dívidas etc.

Tudo isso é visto no detalhe, sem a necessidade de te fazer “anotar cada compra”. Tenho um software só para isso também.

Depois, a parte que eu mais gosto aqui na fase de planejamento, Luciano.

Pensar na sua construção patrimonial. Tem um software para isso também, uma das partes mais legais. Traçar metas de construção de patrimônio – em outras palavras, a sua curva de enriquecimento personalizada.

Depois de tudo isso, a gente consolida todos os relatórios e resultados no que chamamos de Financial Life Plan, que é o relatório profissional de quase 50 páginas que mapeia a sua vida e a estratégia financeira descrita, para que você tenha muita clareza do que você vai fazer.

E é claro que eu, como seu Wealth Planner, acompanho você nesse processo todo.

*Quebra. >> “E aí, fulano, é lógico que a ideia aqui não é fazer uma apresentação para você, então eu só trouxe uma tela, e só tô te mostrando.”*

Esse é um dos painéis que eu mais gosto, porque depois que eu coloco essas informações, eu digo exatamente qual será o seu patrimônio no prazo que a gente estipulou (calculado corretamente, corrigindo ou não pela inflação).

Eu consigo verificar quando que você vai alcançar seu primeiro milhão e, se for o caso, qual é a contribuição dos juros compostos – ou seja, do dinheiro que vai trabalhar a teu favor ao longo do tempo –, enfim... tudo isso a gente vê na fase de planejamento da consultoria.

Lembre-se sempre de manter o nível de entusiasmo necessário.

Caso a pessoa também esteja entusiasmada e queira saber mais sobre a ferramenta, deixe pra mostrar depois que apresentar o fluxo completo. O ideal é que você não pare o flow. A apresentação precisa ser feita em 15 minutos. Fique atento(a) às perguntas porque podem ser um sinal de compra, demonstração de interesse. Então, fique ligado a eles.

## Software Apolo®

### Painel de Evolução Patrimonial

Planejamento financeiro de longo prazo

<b>Seu patrimônio em 25 anos será:</b> Nesta data você terá 55 anos	<b>R\$ 1.181.368,07</b>
<b>Atingirá R\$ 1 Milhão em:</b> 23 anos ou 275 meses	<b>Dezembro, 2044</b>
<b>Capital Inicial + Aportes:</b> 55,07% de capital próprio sobre o total	<b>R\$ 650.549,38</b>
<b>Valor ganho em Juros:</b> 44,93% de juros sobre o total	<b>R\$ 530.818,69</b>
<b>Renda Passiva Mensal:</b> Aproximada	<b>R\$ 5.230,01</b>

Sua **renda passiva mensal** aproximada que você irá obter, de acordo com seus investimentos e aportes mensais, ao final de um determinado período;

Saiba **qual será o seu patrimônio** final alcançado, de acordo com um estudo personalizado

Gerar relatório

### Processo de Formação do Patrimônio

Representatividade Aportes vs Juros

ANO	APORTE	COMPOSIÇÃO	JUROS
5ª	84%	<div><div style="width: 84%;"></div></div>	16%
10ª	74%	<div><div style="width: 74%;"></div></div>	26%
15ª	67%	<div><div style="width: 67%;"></div></div>	33%
20ª	60%	<div><div style="width: 60%;"></div></div>	40%
25ª	55%	<div><div style="width: 55%;"></div></div>	45%
30ª	51%	<div><div style="width: 51%;"></div></div>	49%
35ª	47%	<div><div style="width: 47%;"></div></div>	53%
40ª	43%	<div><div style="width: 43%;"></div></div>	57%
45ª	40%	<div><div style="width: 40%;"></div></div>	60%
50ª	38%	<div><div style="width: 38%;"></div></div>	62%

E isso é muito legal também porque normalmente nós não temos essa clareza, daí achamos que não vale a pena se planejar e investir. Neste caso aqui, por exemplo, a pessoa tem um milhão, mas desses 1 milhão quase metade (530 mil) foi o dinheiro rendendo juros para ela.

Uma outra informação que meus clientes adoram é a renda passiva mensal. Essa pessoa aqui, que tá guardando R\$ 300 por mês, por exemplo: ela sabe que no final do prazo vai contar com R\$ 5.230 à sua disposição, todo mês, descontado inflação, impostos e isso a preços de hoje.

Então é como se, seguindo esse planejamento, você tivesse R\$ 5 mil a mais todo mês. Aqui é o nosso planejamento, sendo que mais importante do que o plano, é a execução dele.

## Guarde dinheiro Sem perceber.

- Programe uma **poupança automática** através do seu cartão de crédito.
- **Arredonde os centavos** das suas transações e veja seu dinheiro render 100% da taxa SELIC.
- Estabeleça metas, e **acompanhe seu progresso**.

oinc Features - Como Funciona - Ajuda - Blog

Cofrinho Automático  
RECORRÊNCIA DO DEPÓSITO

**Simple & Seguro**  
O Oinc é 100% e 100% confiável para guardar seu dinheiro e investir, pois quebra o novo Conselho CDB 2020.

- Alto nível de encriptação de dados  
Proteção segura por meio de criptografia e autenticação por meio de dispositivos de segurança de nível de segurança.
- O investimento mais seguro do Brasil  
O dinheiro dos usuários Oinc é investido em títulos públicos do Tesouro Direto.
- Certificação de gigantes do mercado global  
Títulos são emitidos e avaliados pela Standard & Poor's, incorporando um sistema global de monitoramento de risco e gerenciamento de risco.

Isso aqui é outro ponto bem legal da plataforma.

A gente tem, dentro da Techfinance a poupança automática: uma outra ferramenta que nos ajuda na correção da indisciplina.

Lembra que eu te falei sobre se preocupar com um comportamento? Pois é, a maioria das pessoas diz que quer poupar, mas não vai conseguir ter a disciplina de poupar para sempre, porque estão cheias de coisa na cabeça, na vida, etc.

Então o que é que eu faço com meus clientes: eu uso esta tecnologia aqui para cadastrar uma poupança automática no teu cartão de crédito. Se na consultoria chegarmos ao valor de poupança de R\$ 300 por mês, todo mês a tecnologia vai lá no teu cartão de crédito e pega R\$ 300.

Este valor é investido no tesouro SELIC – caso não saiba que investimento é este, entenda como algo que é mais rentável e mais seguro que a poupança. É aí que acontece a mágica, como te falei.

Você guarda “sem perceber” e isso é muito bacana porque é no cartão de crédito. Você acumula pontos que podem se tornar milhas, pode ter cashback, etc. Então até na sua mente, você começa a transformar o exercício de poupar dinheiro em algo positivo.

Além disso, também temos o que a chamamos de “poupador” que é a possibilidade de você arredondar os centavos. Imagina que comprei alguma coisa e ela custou R\$4,30. A tecnologia identifica os 70 centavos que “faltam” pra R\$ 5,00 e debita do meu cartão de crédito e joga nesse investimento também. Então, literalmente, na nossa metodologia, a gente usa tecnologia para você guardar e investir dinheiro sem esforço nenhum.



**Software Preciso®**

Após a definição do seu planejamento, com o auxílio do **Software Preciso®**, você terá uma análise detalhada do seu fluxo de caixa.

Como seria saber qual o **real impacto** que suas decisões de compra, investimentos e patrimônio geram?

The image displays the 'Software Preciso' interface, which is a financial planning tool. It features a dark blue background with a grid of data points. The main content area shows a 'PAINEL DE CONTROLE' (Control Panel) with various charts and tables. A prominent table titled 'Orçamento consolidado' (Consolidated Budget) is visible, with columns for months and rows for different financial categories. The interface is clean and modern, with a focus on data visualization and financial analysis.

Agora, que a gente tem um plano e que a gente colocou esse processo de guardar dinheiro no piloto automático, a gente vem para o outro software, que é o Preciso.

Tem muita gente que tem aquele acompanhamento mensal de "ah, eu vou ganhar tanto, tenho que gastar menos do que eu ganho", mas na prática, é muito difícil.

Porque eu acho que posso gastar R\$4.000 esse mês, mas tem compras parceladas que eu fiz há um, dois, ou até cinco meses atrás, que eu vou ter que pagar esse mês. Então, o cruzamento de tudo isso é muito confuso.

Fora isso, tem muitas despesas que não são recorrentes, que não acontecem todos os meses, mas que eu sei que vão acontecer na minha vida, como por exemplo: o aniversário da minha mãe vai ser só daqui a sete meses, mas eu preciso comprar alguma coisa e, pior, vou precisar parcelar em três vezes.

Então, o que é que o Preciso faz?

Ele cruza tudo isso e nos dá a clareza de saber exatamente quanto você vai ter de dinheiro daqui a cinco, sete, ou até mesmo doze meses.

Por que eu uso o Preciso com meus clientes?

Para a gente ter segurança no nosso fluxo de caixa e para que o cliente consiga tomar decisões importantes com segurança e com clareza.

Você tá pensando em fazer uma viagem nas próximas férias? Nós vemos como ficaria a sua situação financeira, projetando da forma correta isso no seu fluxo de caixa pessoal. A tecnologia ajuda muito nesse estudo de viabilidade. Para decisões mais caras então, eu diria que ter essa visão de Fluxo de Caixa pessoal é essencial.

Inúmeros estudos realizados por consultorias, escritórios de investimentos, gestoras de recursos e entidades acadêmicas apontam para um “consenso técnico”:

**o mais importante para o retorno de uma carteira de investimentos no longo prazo é a**

**estratégia de alocação de ativos.**

Esta etapa deve ser personalizada para o seu perfil, de acordo com o seu contexto de vida, seus objetivos atuais e planos futuros.



Já nesta ferramenta aqui, o Oráculo, a gente começa a falar sobre construir patrimônio e investimentos.

É o seguinte: tem consenso técnico – existem vários institutos de pesquisa e empresas do mercado financeiro que dizem que a coisa mais importante para você construir patrimônio quando o assunto é investimentos, é ter uma árvore de locação, uma estratégia clara.

Sendo que o mercado financeiro é muito ganancioso, né? As pessoas acabam não mostrando isso e ficam 'dando pitacos' – “agora é um bom momento para comprar x coisa”, “agora tá bom para comprar esse produto”, e aí você fica como um cego em tiroteio.

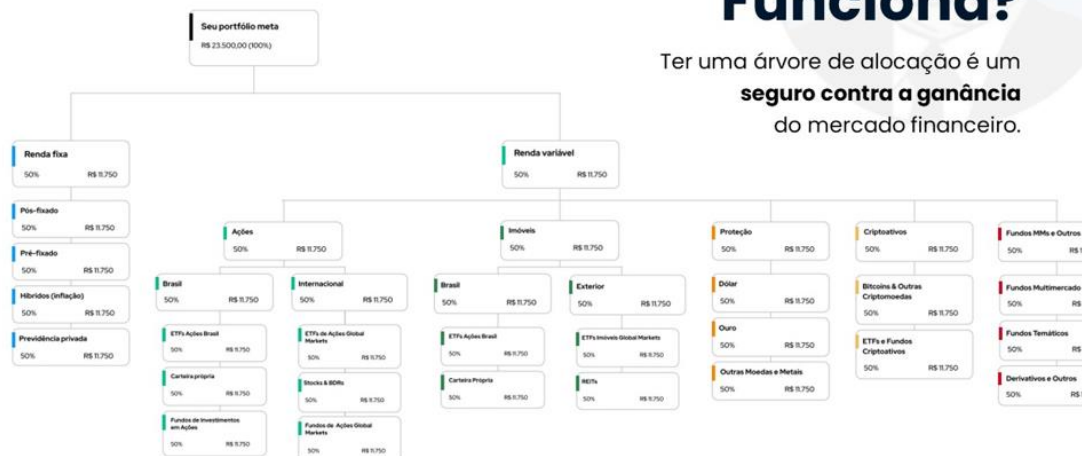
Neste caso, o Oráculo faz para o meu cliente aquilo que é mais importante para o retorno da sua carteira de investimentos no longo prazo: ganhar dinheiro no mercado financeiro com segurança, tendo uma estratégia clara de alocação de ativos.

Que nada mais é do que essa árvore aqui.

## SUA ÁRVORE DE ALOCAÇÃO:

SALDO TOTAL DA SUA CARTEIRA:

R\$ 23.500,00



## Como Funciona?

Ter uma árvore de alocação é um **seguro contra a ganância** do mercado financeiro.

Isso é uma tela desse software, ele mostra que esse meu cliente tem um patrimônio de XXX mil reais, mostra quanto que ele tem que ter em renda fixa, em renda variável, em ações e imóveis, etc.

Tá tudo aqui! Eu defini a estratégia e é ela que vai dizer onde que o nosso dinheiro tem que estar.

Essa árvore de alocação acaba sendo um seguro contra a ganância do mercado financeiro, porque Luciano... Com todo respeito, a maior parte dos gerentes de banco e até dos assessores de investimentos hoje em dia empurram produto porque dependem da comissão que ganham por ele, mas ninguém fala disso. Chamam de "assessoria gratuita" o que na vdd custa muito caro pro investidor.

E assim, não é uma crítica ao profissional, é só uma separação.

Como Wealth Planner, meu único interesse é que o meu cliente tenha o processo mais confortável possível de construir patrimônio e de ter tranquilidade financeira e através dessa plataforma aqui eu consigo oferecer soluções de Investimentos, Proteções e Crédito bem diferentes do mercado convencionais.

Agora que temos o seu planejamento financeiro desenhado, nós podemos explorar as possibilidades do ecossistema TechFinance.

Aqui que talvez esteja a maior contribuição prática da forma como trabalhamos.

Como cliente de consultoria, você acessa as melhores soluções financeiras de uma forma bem diferente do que encontra em bancos, e assessorias de investimentos.

## **INVESTIMENTOS:**

Na vertical de investimentos, o que acontece em 95% dos casos é que os investidores investem mal por conta daquilo que te falei - quanto mais lucrativo para a corretora ou para o banco, mais comissão o gerente ou assessor ganha, mais ele te empurra.

Na real, Luciano... a maior parte dos investidores nem sabem quanto o assessor ganha. Isso por que o assessor ou até o gerente private do banco é comissionado por cada produto que vende. Onde o banco consegue remunerar melhor? No produto que deixa mais margem pro banco.

É assim que um monte de assessor ou gerente empurra produto ruim, COE, e muita porcaria que corrói a rentabilidade do investimento, mas paga boa comissão do assessor/gerente.

O investidor nem percebe isso. No nosso modelo, trabalhamos com transparência total: o investidor sabe qual a minha remuneração, é uma % fixa, combinada previamente.

Como minha remuneração independe dos produtos que vamos propor, eu trabalho para maximizar a rentabilidade, preservando seu perfil de risco. Quanto mais o seu patrimônio cresce, melhor pra mim. Há alinhamento de interesses total.

Além disso, o trabalho oferecido na vertical de investimentos é o de gestão de carteiras administradas, que normalmente é oferecido para patrimônios acima de 1MM, e aqui fazemos sem patrimônio mínimo.

--

Depois vamos à sua proteção.

Não adianta traçar um plano de enriquecimento de longo prazo, sem ter um bom plano de proteção. Os seguros cumprem um papel importantíssimo para assegurar renda em situações adversas - só que, em seguros a metodologia que eu uso também se diferencia.

Nosso formato é o do leilão de proteções. Na consultoria nós identificamos a sua necessidade de proteções, eu rodo o seu leilão através do software interno e ele gera um estudo personalizado de proteções, apresentando uma combinação dos produtos e seguradoras mais adequados e baratos pra você.

Na prática, se eu fosse um corretor Prudential, por ex. Eu só poderia cotar as soluções Prudential e se a MAG oferecesse um produto melhor pro teu perfil, ele ficaria de fora da proposta. E por melhor que seja a seguradora, ela não consegue oferecer o melhor pra todos os perfis o tempo todo. Essa combinação de produtos e seguradoras é bem importante.

Por fazer o leilão de proteções, em seguros você consegue ter um plano de coberturas mais completo, adequado, muitas vezes com um custo muito inferior.

Geralmente quando eu faço um estudo da carteira de investimentos ou das apólices de seguros dos meus clientes, só nisso já paga a consultoria. Por que encontramos muitas oportunidades de melhoria ou custos que ele não sabia que tinha, e que eram desnecessários.

--

Por último, eu também consigo auxiliar meus clientes na captação de crédito inteligente. Imagina que você queira trocar de carro, financiar um imóvel, captar um empréstimo pra empresa... eu também realizo o leilão de crédito, cotando em mais 150 instituições financeiras todas as possibilidades de crédito aprovadas para você, dentro das suas possibilidades e necessidades. Além de facilitar MUITO o processo, por que você não vai ter que ir de banco em banco ver quem aprova e quais as condições, o principal é que isso garante que você terá a melhor proposta na mesa.

Minha missão é usar o crédito de forma inteligente para que você realize mais sonhos, pagando menos juros.

E por fim, o que eu gosto de colocar como "fechamento com chave de ouro": Eu costumo dizer que, no final do dia, os meus clientes de consultoria recebem mais dinheiro e mais tempo - já que eles otimizam seu tempo para cuidar das suas Finanças - e, principalmente, mais liberdade.

E a cereja do bolo aqui é um relatório profissional, de quase 50 páginas, com tudo isso detalhado. É o grande dossiê da tua vida financeira para você ter convicção de que está no caminho certo.

Fulano, eu tô compartilhando a metodologia contigo porque tem muita gente que precisa disso, e é muito diferente você saber que eu trabalho com consultoria financeira versus você saber como eu faço com a TechFinance®, que é profissional, tem tecnologia, e tem tudo isso que eu já te mostrei.

Você é uma pessoa da minha confiança, pode cruzar com várias pessoas que podem querer se organizar financeiramente, investir melhor, e vai ser um prazer se você puder indicar qualquer pessoa para que eu apresente esse trabalho.

Como eu te falei, eu queria tua opinião sincera”.