



GUIA COMPLETO PARA

# SPEECH DE VENDAS

Encontre aqui, argumentos e fundamentos para cada objeção que possam vir a existir em uma conversa com clientes.

**voke**  
MAX

# **SOBRE A VOKE**

Lider do segmento  
de HaaS

Da **UNIÃO** de  
**grandes**  
**EMPRESAS**  
nos tornamos  
**Voke!**

Da união de grandes marcas do mercado de tecnologia, nos tornamos Voke, a empresa líder nacional em locação de hardwares pelo modelo As a Service (HaaS) e na comercialização de equipamentos seminovos de tecnologia.

Nascemos para instigar a mudança e transformar a maneira de se relacionar com a tecnologia.

Fazemos circular um consumo mais inteligente por meio de alternativas que otimizem processos, com o melhor custo-benefício e agilidade para o dia a dia de pessoas e empresas.



Carga  
extra para  
**CRESCER**  
**10x**  
voke

# O que a Voke FAZ?

## HaaS

Oferecemos a mais completa solução de Hardware as a Service do mercado, entregando alta performance e todo suporte necessário para empresas, a partir de um equipamento nos modelos de locação de curto e longo prazo. Além disso, vendemos equipamentos seminovos de tecnologia, gerando economia para os seu negócios.

## Principais DIFERENCIAIS:

Nossos principais diferenciais são a atenção a detalhe, granularidade, capilaridade e alta disponibilidade: Trabalhamos o outsourcing desde 01 (uma) única máquina, por 1 (um) único dia, para qualquer lugar do Brasil.

### Além disso:

- ❏ R\$0 (ZERO) DE INVESTIMENTO INICIAL**  
Sem necessidade de investimento inicial e primeiro pagamento a partir da entrega.
- ❏ MANUTENÇÃO QUANDO VOCÊ PRECISAR**  
Manutenção ilimitada e SLAs de 97% que atendem a sua operação sem custos adicionais.
- ❏ ALTA DISPONIBILIDADE**  
Ampla portfólio com alta disponibilidade de equipamentos.
- ❏ ATENDIMENTO EM TODO BRASIL**  
Cobertura logística em todo o território nacional.
- ❏ PERÍODO E QUANTIDADE ILIMITADA**  
Sem limite mínimo ou máximo para locação de equipamentos.
- ❏ EQUIPAMENTOS SEMPRE ATUALIZADOS**  
Atualização tecnológica das máquinas ao final do contrato.
- ❏ TODOS OS PORTES**  
Soluções para qualquer tipo de segmento ou porte de empresa.  
SOLUÇÃO ADEQUADA À LGPD Solução adequada à Lei Geral de Proteção de Dados.



# Outros DIFERENCIAIS

O que você ganha fazendo a locação de equipamentos de TI com a Voke ?

## ☑ OPERACIONAL

- Instalação e configuração dos equipamentos;
- Controle, gestão e agilidade nas solicitações;
- logística de ponta a ponta;
- Substituição de máquinas em casos de defeitos de hardware.

## ☑ ATENDIMENTO SUPORTE

- Suporte ilimitado e sem custo adicional para manutenção durante todo o período de locação;
- Garantia de funcionamento por parte da Voke;
- Responsabilidade do descarte (ao final do contrato) por parte da Voke.

## ☑ CLIENTE

- Alta performance e a qualidade de equipamentos de primeira linha;
- Foco das equipes de TI em atividades estratégicas

## ☑ FINANCEIRO

- A locação não compromete o limite de crédito da empresa locatária;
- Faturamento por centro de custo;
- Abatimento de IR para empresas do Lucro Real;
- Redução de custos totais da operação (diretos e indiretos) e sem imobilização de ativos;
- Redução de benefícios fisco-tributários. Cliente pode recuperar mais de 40% dos tributos dependendo das suas atividades.



# Produto SOLUÇÃO

A solução de HaaS PARCEIRO by Voke é indicada para empresas que precisam de disponibilidade imediata, suporte técnico e serviços aderentes às demandas básicas do dia a dia.

## ☑ EQUIPAMENTOS PREDEFINIDOS

- Produtos estabelecidos em conjunto com o time do parceiro;
- Equipamentos com configurações que atendem a necessidade do cliente parceiro.

## ☑ IMAGEM

- Entrega dos ativos com sistema operacional instalado ou com perfil de imagem disponibilizado.

## ☑ GESTÃO DE ENTREGA

- Logística para entrega;
- Ativação Física (Sem transferência de dados);

## ☑ SUPORTE TÉCNICO ILIMITADO

- Equipes especializadas de suporte técnico, realizando a manutenção do hardware dentro das dependências da empresa.

## ☑ SANITIZAÇÃO DE DADOS COM CERTIFICADO

- Limpeza dos dados com emissão de certificado validando que as informações foram totalmente apagadas do hardware.

## ☑ COMPRAMOS AS MÁQUINAS LEGADAS DO CLIENTE (TRADE-IN)

- Para viabilizar o modelo de locação, a Voke adquire máquinas do parque legado do cliente.

## ☑ RETIRAMOS OS EQUIPAMENTOS AO FINAL DO CONTRATO DE LOCAÇÃO

- Ao final do contrato de locação, o cliente não se preocupa com os custos de logística reversa (frete, embalagem e técnicos para desinstalação das máquinas).



# Por que optar pela LOCAÇÃO?

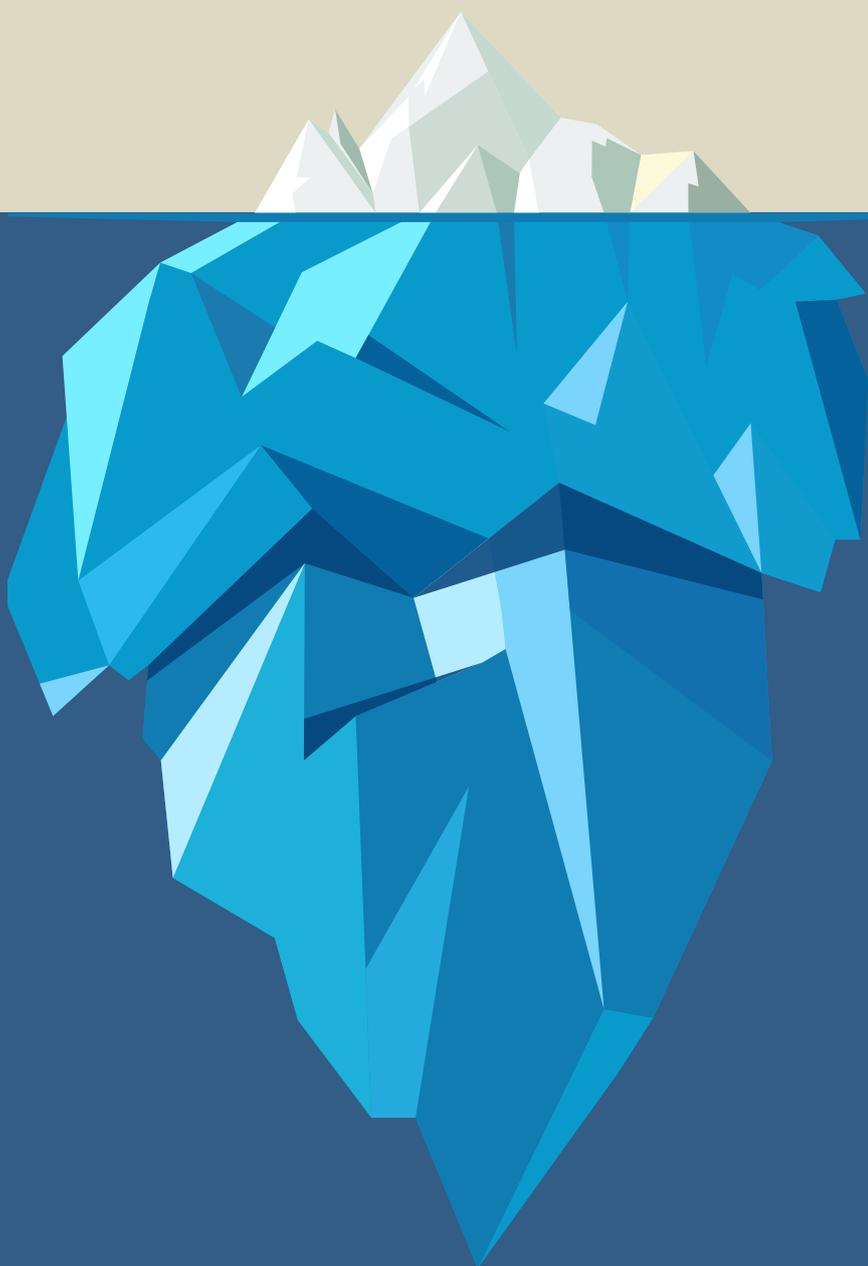
A locação de equipamentos possui custos previsíveis e ajudam o cliente no dia a dia da empresa. A maioria dos clientes enxergam apenas a aquisição do hardware. Abaixo, uma lista de itens que precisa ser levada em consideração na compra do equipamento:

## Custos visíveis do modelo de COMPRA

- Custos de aquisição;
- Preparação do equipamento;
- Logística de ativação;
- Manutenção (sem SLA).

## Custos invíveis do modelo de COMPRA

- Falta de padronização dos equipamentos;
- Custo com replicação de imagem;
- Ferramenta de administração;
- Custos com estrutura própria;
- Quantidade de fornecedores;
- Hora do colaborador parado;
- Custos de implementação;
- Depreciação dos ativos;
- Falta de acordo de nível de serviço;
- Impostos.



# Cargos ideiais para ofertar

## O HAAS PARCEIRO BY VOKE

- **Áreas de TI:** preferencialmente Gerentes de infraestrutura de TI e Coordenadores de TI;
- **Áreas Financeiras:** preferencialmente Diretores Financeiros;
- **Áreas de Negócios:** preferencialmente Gerencias de Negócios que precisam de previsibilidade para implementação de novos negócios, unidades operacionais (Ex.: Gerente/Coordenadores de Novos Negócios, Gerentes de Projetos, Marketing e Desenvolvedores de Novos Produtos e Soluções)



# Problemas e DESAFIOS

## DISPONIBILIDADE DE ENTREGA

Temos um estoque constante garantindo alta disponibilidade, setor de entrega projetado para atender prioridades e alta capacidade de mobilização de times técnicos.

## CAPILARIDADE

Logística de ponta a ponta (entrega e retirada), padronização do atendimento em qualquer lugar do país e suporte em todo o Brasil com SLA de solução por meio dos mais de 350 centros de atendimento técnico.

## PARQUE OBSOLETO

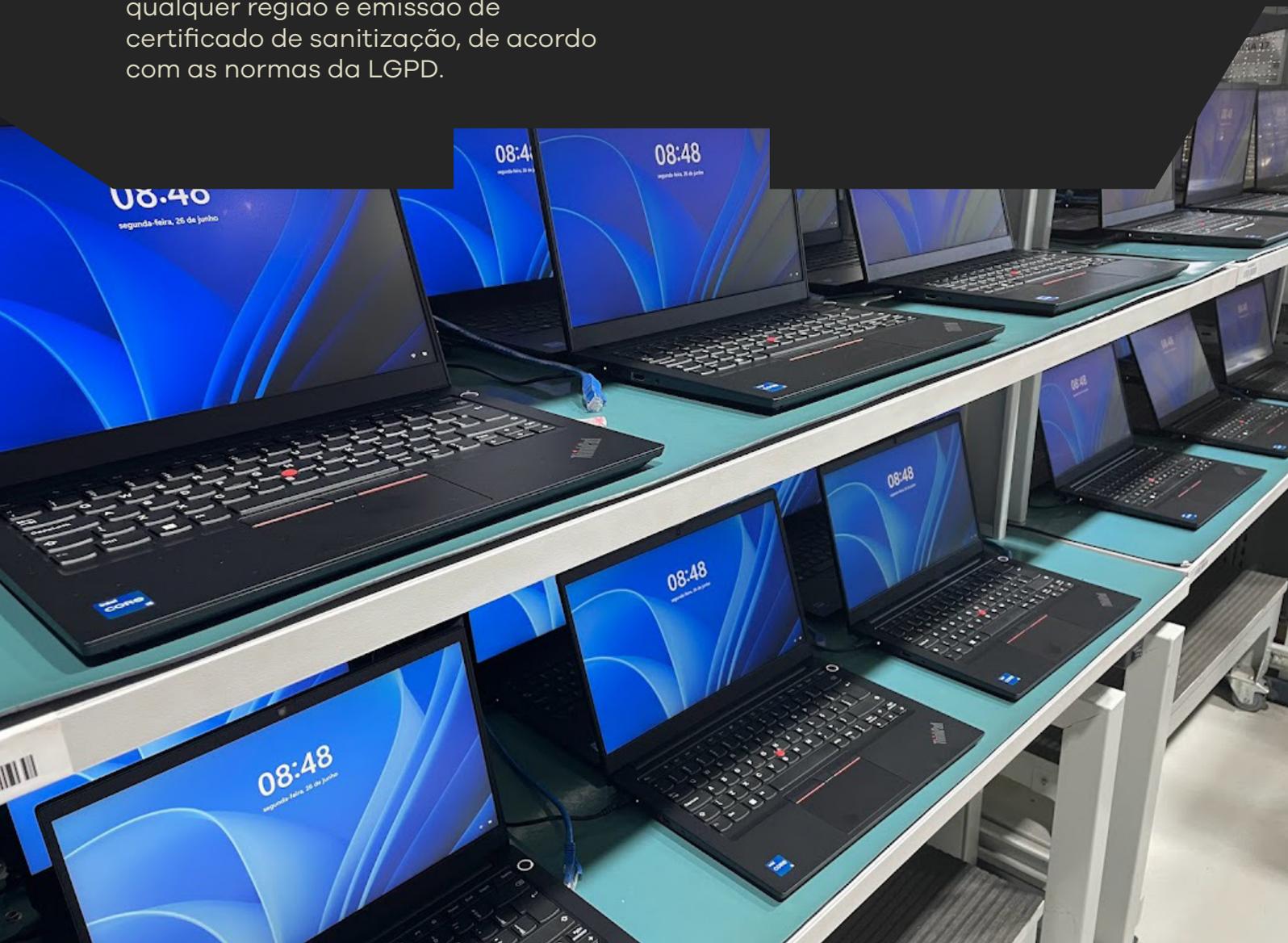
Compra do parque, com geração de receita (trade-in), serviço de inventário físico dos ativos (opcional), recolhimento dos equipamentos em qualquer região e emissão de certificado de sanitização, de acordo com as normas da LGPD.

## DEMANDAS DE CURTO PRAZO

Locação simplificada de 1 dia a 12 meses, demandas por projeto ou demandas emergenciais e equipamentos com entrega em até 24hs\* (BH, SP e RJ).

## ACESSO A TECNOLOGIA NECESSÁRIA

Locação ou venda de seminovos (garantia de 1 ano) e atendimento em todo o Brasil, estoque com +10.000 equipamentos .



# OBJEÇÕES

## **E o que vai acontecer com meus colaboradores da área?**

R: Fique tranquilo, pois o modelo de locação da oferta PARCEIRO by Voke ajudam as empresas e seus colaboradores a manterem o foco no seu negócio. O seu colaborador poderá concentrar seus olhares em processos essenciais que ajudam a desenvolver mais oportunidades e gerar mais receita para o crescimento da sua empresa.

## **Minha empresa é orientada a CAPEX, não sei como a locação pode me ajudar.**

R: Existem empresas do mesmo segmento que eram orientadas a CAPEX e apoiamos a desenvolver um modelo transformador que gera entre 30% a 40% de economia. Entendo que um modelo que gera benefícios financeiros e operacionais pode ser importante para o seu negócio. Podemos marcar uma agenda com um de nossos especialistas para ajudá-los no desenvolvimento deste projeto?

## **Não temos interesse em contratar neste momento o modelo de locação.**

R: Seria interessante para a sua empresa aumentar a receita, ao mesmo tempo que pode reduzir despesas por meio da nossa oferta parceiros by Voke? Se sim, existem clientes que desconheciam do nosso modelo e hoje são cases de sucesso para ajudá-los a desenvolver um modelo superinteressante para o seu negócio. Podemos agendar uma reunião com nossos especialistas e fazer um benchmark com nossos clientes para apoiá-los no projeto.



# OBJEÇÕES

## **Minha empresa é orientada a preço, me encaminhe os valores para análise inicial.**

R1: Antes de encaminhar o preço, gostaríamos de entender as suas principais necessidades e como ajudamos a resolver vários problemas financeiros e operacionais. A nossa oferta de locação parceiros by Voke possui grandes diferenciais, com produtos de qualidade e serviços que ajudam a descomplicar a sua TI. Após apresentarmos os benefícios e vantagens do modelo de locação, entendemos que podemos seguir com a apresentação de preços.

## **Já possuímos um outro parceiro que nos atende no modelo de locação.**

R1: Se fosse para dar uma nota de 0 a 10 para os serviços e produtos desta empresa, quanto você daria? E o que falta para chegar no 10? Podemos agregar muito valor ao seu negócio e gostaríamos de lhe apresentar as nossas soluções que vão fazer você potencializar energia em seu negócio, reduzir desperdícios operacionais e economizar dinheiro durante o período de locação dos equipamentos em seu ambiente computacional. Podemos propor uma agenda para falar um pouco mais?

R2: Outros gestores também tinham soluções de outros parceiros, mas quando contrataram a locação da oferta parceiros by Voke, hoje eles conseguem ter mais foco em seus negócios, pois nossa solução possui serviços agregados como suporte, manutenção, garantia e disponibilidade por meio de um acordo de nível de serviço ajustado ao seu dia a dia. Podemos marcar uma agenda para apresentar todos esses benefícios?

## **Neste momento estou sem tempo, por gentileza, me envie o seu material de apresentação.**

R: Entendi, mas pensando bem, é melhor eu não encaminhar a apresentação, pois o nosso compromisso é ajuda-lo e sei que isso pode ser muito importante para o seu negócio. Gostaria de marcar uma reunião com você e nosso time de especialistas, para mostrar que estamos comprometidos com o seu sucesso e no crescimento do seu negócio. Qual melhor data e horário para nos falarmos?



# Perguntas para prospecção

## MODALIDADE LOCAÇÃO

Perguntas iniciais para identificar e estimular a locação dos equipamentos na primeira abordagem (mesmo o cliente não solicitando locação):

Gostaria de compartilhar que a PARCEIRO, além da opção de compra e leasing, temos a opção de locação. Firmamos uma parceria importante com a Voke, líder no segmento de locação de equipamentos. Desta forma, gostaríamos de encaminhar em conjunto com nossa proposta de venda de equipamentos, nossa oferta de locação PARCEIRO by Voke. Antes de encaminhar a proposta, podemos tirar algumas dúvidas?

- Você tem experiência em locação de equipamentos ou sua empresa já pratica essa modalidade com outros tipos de equipamentos, como outsourcing de impressão?
- Qual a quantidade de funcionários a sua empresa possui?
- Qual tamanho do parque?
- Você possui equipamentos descontinuados ou obsoletos para venda para o PARCEIRO?





## **Perguntas para quando o cliente TEM INTERESSE OU QUER LOCAÇÃO:**

Quando o cliente não tem interesse no modelo de compra ou leasing, as principais perguntas para levantamento de oportunidade de locação são:

- Qual é o prazo de locação (36, 48 ou 60 meses)?
- Para quando você precisa dos equipamentos?
- Qual tipo de equipamento e quantidade necessária?
- Qual finalidade para o equipamento?
- Qual a quantidade de funcionários a sua empresa possui?
- Qual tamanho do parque?
- Você possui equipamentos descontinuados ou obsoletos para venda para o PARCEIRO?
- Está comparando com outras modalidades (compra ou leasing)?
- Para quando está previsto o início do projeto?

Esperamos que este material  
te apoie para que faça  
**ÓTIMAS VENDAS.**

**voke**

**Equipe de**  
**Canais Voke:**  
canais@voke.tech

