



MANUAL DO AGENTE

JBS Energy

Guia oficial de operação comercial

1. Missão do agente

O papel do agente JBS Energy é simples:

- ✓ identificar oportunidades
- ✓ solicitar fatura
- ✓ submeter para análise
- ✓ acompanhar cliente até conclusão

Importante:

Não está a vender eletricidade.
Está a ajudar clientes a reduzir custos.

2. O que a JBS Energy faz

A JBS Energy realiza:

Análise energética gratuita
Comparação de condições atuais
Identificação de oportunidades de poupança
Acompanhamento do processo de adesão
Suporte técnico e administrativo

O agente faz a ponte com o cliente.

A equipa trata do resto.

3. Processo comercial oficial JBS Energy

Fluxo obrigatório:

1. Solicitar fatura do cliente
2. Submeter a fatura através da Área de Agente no site JBS Energy
3. A equipa analisa a fatura
4. O agente apresenta a proposta ao cliente

5. Após aceitação, solicitar documentação
 6. Submeter documentação através da Área de Agente no site
 7. A equipa prepara contrato
 8. Cliente concluído
-

IMPORTANTE

Toda a documentação deve ser enviada através da Área de Agente no site.

Não enviar:

- ✘ WhatsApp
- ✘ Email pessoal
- ✘ Mensagens privadas

Isto protege:

cliente
agente
empresa

4. Script oficial de abordagem (30 segundos)

Versão presencial:

Estamos a ajudar clientes aqui na zona a reduzir custos com eletricidade.

Posso só fazer uma pergunta rápida?

Tem ideia se está no melhor tarifário neste momento?

Depois:

Fazemos uma análise gratuita e dizemos-lhe se consegue poupar.

Fecho:

Tem aí uma fatura ou prefere enviar por WhatsApp?

5. Script telefónico (20 segundos)

Estou a ligar porque ajudamos clientes a reduzir custos com eletricidade.

É rápido — posso fazer uma pergunta?

Tem ideia se está a pagar acima do mercado?

Depois:

Posso enviar-lhe o WhatsApp para me enviar a fatura?

6. Regra principal do agente

Se não pediste a fatura:

não fizeste o trabalho.

7. O que dizer ao cliente

Usar frequentemente:

Análise gratuita

Sem compromisso

Tratamos de tudo

Processo simples

Só para perceber

Evitar:

explicações técnicas

comparações complexas

detalhes tarifários

8. Objeções mais comuns

Não estou interessado

Resposta:

Normalmente é porque ainda não viu quanto pode poupar.

Já tenho contrato

Resposta:

Perfeito — a questão é perceber se é o melhor neste momento.

Não tenho tempo

Resposta:

Sem problema — envie a fatura e tratamos de tudo.

9. Follow-up correto

24 horas depois:

Ficou a faltar a fatura para fazermos a análise.

2 dias depois:

A maioria das pessoas acaba por poupar quando analisamos.

Último contacto:

Fecho hoje as análises desta semana.

10. Após receção da fatura

Responder sempre:

Já recebi a sua fatura

Vamos analisar e enviar proposta

Depois:

levar cliente para chamada curta

Nunca enviar proposta completa por mensagem.

11. Script de fecho (empresa)

Conseguimos melhorar o que a empresa está a pagar neste momento e tratamos de tudo por si.

Depois:

Vamos então tratar da adesão — é rápido.

12. Documentação necessária

Clientes particulares

Última fatura

Cartão cidadão

Contacto telefónico

Email

IBAN (se débito direto)

Clientes empresariais

Última fatura

Cartão cidadão gerente

Certidão permanente

Contacto telefónico

Email

IBAN

13. Meta diária recomendada

20 contactos
5 interessados
2 faturas
1 contrato

14. Regras de ouro

Não perguntar:

Quer avançar?

Assumir decisão:

Vamos tratar da adesão

Não desaparecer após receber fatura

Fazer sempre follow-up

15. Boas práticas RGPD

Nunca guardar documentos do cliente no telemóvel

Nunca reenviar documentos fora da área de agente

Nunca partilhar documentos por WhatsApp pessoal

Sempre utilizar:

Área de Agente JBS Energy

16. Checklist diário do agente

Hoje:

Contactei 20 clientes

Solicitei faturas

Fiz follow-ups

Submeti documentação

Acompanhei propostas

17. Checklist antes de submeter documentação

Confirmar:

Última fatura

Cartão cidadão

Certidão permanente (empresa)

IBAN

Contacto telefónico

Email

18. Regra final do agente JBS Energy

Simples vende

Complicado perde

Pede a fatura. Sempre.