

Playbook Comercial

O QUE VENDEMOS

Eficiência operacional por meio de automação de processos.

app.browsermate.io →

Disponível para todos os leads, com acesso gratuito perpétuo e trial de 7 dias em plano pago.

NESTE PLAYBOOK

01 Dor que atacamos

02 Como resolvemos a dor

03 Diferencial

04 Para quem vendemos

05 Ticket e créditos

06 Autocontratação

07 Teste, validação e contratação

08 Objeções frequentes

09 Soluções parecidas

10 Tickets de entrada

11 O que é oportunidade

12 Battlecards

13 Cenários especiais

14 Cases

Dor que atacamos

A DOR

Ineficiência operacional

As principais causas aparecem em quase toda empresa. Use na descoberta.

- ◆ **Tarefa repetitiva de alto volume:** mesma tarefa manual, dezenas ou centenas de vezes por mês
- ◆ **Silos entre áreas:** cada departamento resolve do seu jeito, sem processo padronizado entre elas
- ◆ **Sistemas que não se conversam:** ERP, CRM, planilha e sistema legado isolados uns dos outros
- ◆ **Sistemas sem API:** portal de fornecedor, de órgão público ou de parceiro que só existe em tela
- ◆ **Atraso no repasse entre áreas:** o processo fica parado esperando alguém da próxima fila abrir e tratar
- ◆ **Retrabalho:** a mesma informação é digitada de novo em cada sistema por onde o processo passa

“ Toda causa acima tem o mesmo efeito: hora de gente gasta em trabalho que a automação faz mais rápido e mais barato. Isso é **redução de custo**.

★ **Oportunidade sem fim:** ineficiência nasce todo dia. Basta uma planilha e um time de três pessoas sem tempo para nascer o próximo caso de automação.

Como resolvemos a dor

Com automação de processos de ponta a ponta e horizontal.

Ponta a ponta: o processo inteiro

Automatizamos do começo ao fim, mesmo quando o processo atravessa vários sistemas. No mesmo fluxo, o robô entra no portal do banco, a integração lança no ERP, a IA lê o documento e uma pessoa aprova onde precisa. Quem automatiza só um pedaço deixa o resto na mão do time, e o ganho some.

Horizontal: por departamento

Vendemos para departamentos que existem em toda empresa: financeiro, fiscal, RH, jurídico, compras. Conciliar extrato, baixar nota na Sefaz ou admitir funcionário no eSocial é quase igual numa fábrica, num hospital ou numa transportadora. Automação de processo é universal.

“ Na **prospecção**, procure o departamento com fila, gente repetindo tarefa e sistema que não conversa com outro. Depois do primeiro processo, a conta cresce para o departamento ao lado, que tem a mesma dor.

Processos que aparecem em quase toda empresa

DEPARTAMENTO	PROCESSOS REPETITIVOS TÍPICOS	ONDE COSTUMA TRAVAR
Financeiro	Conciliação bancária, contas a pagar e a receber, emissão e baixa de boleto, cobrança	Portal de banco
Fiscal e contábil	Download e conferência de notas, certidões negativas, apuração e entrega de obrigações	Sefaz, Receita Federal, prefeituras
RH e DP	Admissão e desligamento, envios ao eSocial, benefícios, conferência de ponto	eSocial, portal de operadora de benefício
Jurídico	Acompanhamento de processos e prazos, captura de publicações	PJe, Projudi, sites de tribunal
Compras e suprimentos	Cotação, cadastro e homologação de fornecedor, conferência de pedido e nota	Portal de fornecedor
Backoffice e CSC	Cadastros, conferência entre sistemas, relatórios recorrentes	Sistema legado, ERP sem integração

Como um processo é automatizado de ponta a ponta

Cada etapa usa o recurso que resolve aquela etapa, e todos convivem no mesmo fluxo:

- ◆ Integração com os sistemas que já têm conexão pronta: ERP, CRM, banco de dados, e-mail
- ◆ Robô que abre o sistema pela tela e opera como uma pessoa, quando não existe integração
- ◆ IA para ler, classificar e extrair informação de documento e texto
- ◆ Decisão automática: o caminho muda conforme o resultado de cada etapa
- ◆ Aprovação de uma pessoa no meio do processo, quando o caso exige
- ◆ Agendamento e registro de tudo que foi feito

“ Para comparar com o que o mercado já conhece: fazemos o que o **n8n** faz, que é integrar sistemas e usar IA, e o que o **UiPath** e o **Automation Anywhere** fazem, que é operar sistema pela tela, dentro do mesmo produto. Ferramenta que só faz um dos dois lados sempre deixa um pedaço do processo na mão do cliente.

Modelo da solução

O que o cliente compra, em uma linha cada.

ENTREGA

SaaS

Plataforma na nuvem, sem servidor para o cliente instalar ou manter.

EXECUÇÃO

Na infraestrutura do cliente

O robô roda no runtime instalado no servidor ou na máquina do cliente.

AMBIENTES

Desenvolvimento, Homologação e Produção

Uma instalação do runtime por ambiente, com cofre de senhas próprio.

CONSTRUÇÃO

Híbrida: Copilot, no-code ou Python

O analista monta conversando com o Copilot ou no modelador no-code; o time técnico escreve em Python quando quiser.

COBRANÇA

Assinatura por faixa de uso

Mensal ou anual, em real, com usuários ilimitados nos planos pagos.

CONTRATAÇÃO

Self-service

Cadastro e assinatura no site, com cartão. Enterprise sob proposta.

TESTE

Trial e Free

7 dias de Corporate em toda conta nova e Free gratuito e perpétuo depois.

SUPORTE

Brasil

Produto, documentação e atendimento em português, no fuso do cliente.

Diferencial

Os quatro argumentos que sustentam a venda.

Múltiplas soluções em um produto só

Integração, robô de tela e IA numa única plataforma e num único contrato. Sem contratar uma ferramenta para cada parte do processo, e sem manter três fornecedores diferentes.

Suporte Brasil

Produto, documentação e atendimento em português, no mesmo fuso do cliente. Quando o processo quebra no fechamento, tem alguém para responder.

Custo aderente

Preço em real, sem exposição a dólar ou euro, em faixas mensais de execução que cabem em empresa de porte médio. O cliente escolhe a faixa pelo volume que processa e sobe de kit quando o volume cresce, sem licença por robô, thread, usuário ou desenvolvedor.

Governança e compliance local

Cofre de credenciais cifrado com chave gerenciada, controle por papel, aprovação humana e trilha de auditoria na plataforma; o robô e a execução rodam na infraestrutura do cliente, e o log mascara o que for marcado como dado sensível. Ferramenta estrangeira não se adapta ao compliance local com a mesma profundidade: contrato e suporte de fora, e LGPD vira remendo.

Como endereçamos as principais objeções de IA no mercado

Quatro pilares da plataforma, cada um respondendo a uma dúvida que o cliente levanta antes de colocar IA no processo.

"Agente de IA vira caixa-preta que ninguém sabe quem mantém."

Força de trabalho digital

Cada agente roda com identidade própria, dono, permissão e histórico. Automação vira força de trabalho gerenciável, com responsável e rastro.

"A IA vai decidir sozinha o que não devia."

Governança de IA

IA roda dentro de uma esteira de processo. Cada etapa de IA tem entrada e saída definidas, limites para o que ela pode decidir, e um próximo passo definido ou aprovação de uma pessoa.

"Precisamos de especialista para construir com IA."

Produtividade na construção

Quem monta o processo conversa em português com o Copilot, sem precisar de desenvolvedor certificado. O tempo de construir cai de semanas para dias.

"IA serve para conversa, mas não para processo de verdade."

Inteligência na execução

Regras de decisão e IA lendo e classificando documento escolhem o caminho em tempo real, dentro do próprio fluxo.

Para quem vendemos

4.1 · ICP

Empresas de médio porte com operações complexas que demandam e justificam automação dos processos.

Cenário ICP

- + Porte: 100 a 1.000 funcionários
- + Corporativo: BPO, CSC, TI e BackOffice
- + Departamental: Financeiro, Contábil, RH e Jurídico
- + Cenário de Business Case: time de 3 pessoas ou mais dedicado à mesma tarefa operacional

Por que o médio porte compra de nós

- Tolera SaaS
- Exige menos certificações
- Mais aberto a experimentar
- Quer qualidade com preço
- Escala corporativa mais rápido
- Mais possibilidade de atuar no core
- Budget limitado: faixa em real cabe onde licença por robô não cabe

Red Flag

- ✗ Operação simples, sem múltiplos sistemas nem processo complexo: não tem o que orquestrar
- ✗ Menos de 100 funcionários: raramente tem volume que pague o plano mínimo
- ✗ Mais de 1.000 funcionários com TI e automação já maduras: tende a exigir RFP formal e comprar marca estabelecida
- ✗ Necessidade limitada a integrar sistema com API em sistema com API: ferramenta mais simples resolve por menos. É o espelho do n8n: eles perdem onde só existe tela, nós perdemos onde só existe API

4.2 · Personas

Cinco papéis de compra, definidos pela função de cada um na decisão. Calibrado para o nosso ICP, empresa de 100 a 1.000 funcionários: estrutura formal como CoE, procurement dedicado e auditoria interna é exceção nesse porte e só aparece perto do teto.

PAPEL	QUEM COSTUMA OCUPAR	PAPEL NA DECISÃO
Decisor	Head da área operacional: CSC, backoffice, financeiro, fiscal, RH. Head de CoE, só nas contas maiores do nosso ICP	Tem orçamento e autoridade final de compra.
Comprador	Head de TI	Avalia se a ferramenta funciona de verdade e formaliza a compra.
Bloqueador	Segurança da Informação ou Compliance, muitas vezes a mesma pessoa que o Head de TI nas empresas menores	Não decide nem compra, mas pode travar sozinho se o produto não atender exigência de segurança ou compliance. Sem o aval dele, o negócio não anda, mesmo com decisor e comprador favoráveis.
Influenciador	Analista de Processos, Engenheiro de Software, coordenador ou supervisor de outra área do negócio	Opinião pesa na escolha, mas não assina, não aprova e não barra sozinho.
Usuário	Citizen Developer ou Analista de Automação	Monta e opera os fluxos no dia a dia. Sem ele engajado, o piloto não sai do papel.

Área fim, o time operacional cujo trabalho é automatizado, fica fora dos cinco papéis, mas sente o resultado. Se não confiar no processo, mina a adoção por dentro.

“ Sem decisor engajado, o negócio não fecha. Sem o aval do bloqueador, nem chega a fechar. Sem usuário engajado, a automação não passa do primeiro mês.

Ticket e créditos: preço por uso, em faixas

A frase para o cliente: **você paga pelo volume que automatiza**. Usuários ilimitados nos planos pagos e nenhuma licença por robô. Preço mensal, em real, por faixa de uso. A faixa cresce em dois eixos: quantas vezes um processo roda no mês, e quantas dessas vezes precisam abrir um sistema pela tela.

PLANO	PREÇO POR MÊS	CRÉDITOS POR MÊS	CRÉDITOS RPA POR MÊS	RUNTIMES	USUÁRIOS	RETENÇÃO DO LOG
Free	R\$ 0	1.000	30	1	1	1 dia
Professional	R\$ 550 a R\$ 1.650	15.000 a 45.000	150 a 450	5	Ilimitado	30 dias
Corporate PLANO-ALVO	R\$ 3.300 a R\$ 6.600	50.000 a 100.000	1.000 a 2.000	10	Ilimitado	180 dias
Enterprise	Sob consulta	200.000+	5.000+	20+	Ilimitado	365 dias

Professional e Corporate têm três kits cada. Professional: R\$ 550, R\$ 1.100 e R\$ 1.650 por mês, com 15, 30 e 45 mil créditos e 150, 300 e 450 créditos RPA. Corporate: R\$ 3.300, R\$ 4.950 e R\$ 6.600, com 50, 75 e 100 mil créditos e 1.000, 1.500 e 2.000 créditos RPA. Agentes são ilimitados em todo plano. Runtime é a instalação do motor na máquina do cliente, onde o robô roda. Retenção do log é por quanto tempo cada execução fica consultável. Plano anual tem 10% de desconto.

O que muda entre planos, além do volume. Free é para uma pessoa só, sem equipe e sem integração por API. Professional é para um time: vários usuários, até 5 runtimes, integração por API e execuções em paralelo, mas cada usuário só vê os próprios agentes e nada roda sozinho em horário marcado. Corporate é para a empresa: agendamento, agentes, runtimes, cofres e conectores compartilhados entre áreas, e a sala de controle (Control Room, na tela) para acompanhar e intervir nas execuções ao vivo.

Ticket esperado: a conta começa em Professional quando um único time vai operar os próprios agentes, disparando à mão ou a partir de outro sistema. Vai para Corporate assim que precisar de qualquer um destes: rodar sozinho em horário marcado, compartilhar agente, runtime, cofre ou conector com outra área, sala de controle, mais de 5 runtimes ou mais de 450 execuções com robô no mês.

“ **Plano-alvo: Corporate.** A dor do Tópico 1 (silos e repasse entre áreas) e a promessa do Tópico 2 (processo de ponta a ponta, horizontal) só se entregam no Corporate: é onde moram agendamento, sala de controle e compartilhamento entre áreas. Professional é a porta de entrada de um time só, mas a proposta já deve mirar Corporate desde o primeiro contato.

5.1 · O que é um crédito e como ele é consumido

Crédito é a moeda do plano: é o que o cliente vê no checkout e no painel da empresa, e a tabela acima é toda contada nele. Explicação de um minuto, na ordem em que o cliente pergunta:

- ◆ **Cada vez que um processo roda do início ao fim, gasta 1 crédito.** Não importa se o processo tem 3 passos ou 80, se levou 1 minuto ou 1 hora, nem quantas notas, pedidos ou linhas ele tratou naquela rodada.
- ◆ **Se nessa rodada o robô abriu um sistema pela tela, gasta também 1 crédito RPA.** É um segundo saldo, menor, que mede o uso de robô. Também é 1 por rodada, mesmo que o robô tenha entrado em dez telas. Processo que só conversa com os sistemas por integração, ou só usa IA, gasta o crédito comum e nada de RPA.
- ◆ **O saldo é da empresa inteira.** Todo usuário e todo ambiente (desenvolvimento, homologação e produção) consome do mesmo saldo.
- ◆ **Testar no editor não gasta.** O cliente constrói e testa à vontade. Só a execução de verdade consome.
- ◆ **Agente que aciona outro agente conta cada um.** Quando um processo dispara outro, por exemplo um para cada nota de uma lista de 200, cada disparo é uma rodada: 200 créditos, mais o do processo que disparou. Agente com

IA que aciona outros agentes segue a mesma regra; o custo do modelo de IA vai na conta do provedor de IA que o cliente escolheu.

- ◆ **Rodada que termina em erro também gasta.** O crédito conta a execução, qualquer que seja o resultado. A exceção é falha da própria plataforma antes de o processo começar.
- ◆ **Renova todo mês e não acumula.** No Free, no dia 1. No pago, a cada pagamento confirmado. O que sobrou não passa para o mês seguinte, e não existe crédito avulso: quem precisa de mais sobe de kit ou de plano.
- ◆ **Acabou o saldo, o agente para de ser disparado.** Novas rodadas são recusadas até a renovação ou um upgrade; a que está rodando termina. Upgrade libera na hora e cobra só a diferença proporcional. Downgrade só vale no fim do ciclo já pago.
- ◆ **Copilot não gasta crédito.** O assistente que ajuda a montar o processo tem cota própria por usuário.

5.2 · Como dimensionar na conversa

Duas perguntas dão o plano. "Quantas vezes por mês esse processo roda?" dimensiona os créditos. "Em quantas dessas vezes ele entra num sistema pela tela?" dimensiona os créditos RPA.

A forma de montar o processo muda a conta, e o vendedor precisa saber disso antes de prometer plano:

- ◆ **Em lote:** um agente que trata a lista inteira numa rodada (lê as 300 notas do dia, entra no portal uma vez, lança todas) gasta 1 crédito e 1 RPA por dia.
- ◆ **Por item:** um agente disparado a cada nota gasta 300 créditos e 300 RPA por dia. Faz sentido quando cada nota precisa de rastreio e retomada próprios.

“ Exemplo: fechamento fiscal com 300 notas por dia, 22 dias úteis. Em lote são 22 execuções no mês, cabe em qualquer plano. Por item são 6.600 execuções e 6.600 RPA: os créditos cabem no primeiro kit do Professional, os RPA estouram até o último kit do Corporate (2.000). **Em processo de portal, o RPA é o eixo que decide o plano.** Dimensione ele primeiro.

Autocontratação

Free, Professional e Corporate o cliente assina direto pelo checkout, com cartão de crédito recorrente, sem contrato assinado à mão. Só o Enterprise é sob consulta, com proposta comercial.

“Nesses três planos, quem assina é o próprio cliente. A conta nasce com 7 dias de Corporate (Tópico 7), e o vendedor usa essa semana para levar o cliente até o checkout já sabendo qual plano e qual kit escolher.

Teste, validação e contratação

Os pedidos mais comuns antes da compra. Para cada um, o modelo já tem a resposta pronta, e o caminho começa sempre pelo cadastro no site.

O CLIENTE QUER

Testar

Toda conta nova nasce com **7 dias de Corporate completo**, sem cartão. O cadastro é feito no site, em poucos minutos.

"Crie a conta hoje: são 7 dias do plano completo, sem cartão."

O CLIENTE QUER

Validar as funcionalidades

No trial, tudo do Corporate fica liberado: robô de tela, integração, IA, agendamento, compartilhamento e sala de controle. A documentação em português e o Copilot guiam o primeiro processo.

"Tudo o que está no Corporate está liberado no trial."

O CLIENTE QUER

Que o time valide

O trial tem **usuários ilimitados**. O time entra na mesma conta, compartilha os agentes e avalia junto.

"Convide todo mundo que precisa avaliar: no trial não há limite de usuários."

O CLIENTE QUER

Fazer uma POC

O trial já é o ambiente da POC. O robô roda na infraestrutura do cliente, com os sistemas e os dados reais dele. Quando a POC precisa de mais tempo, o prazo do trial pode ser estendido.

"A POC roda no trial, dentro da infraestrutura de vocês, com os sistemas reais."

O CLIENTE QUER

Deixar um piloto rodando

Depois do trial, a conta passa para o **Free**, grátis e sem prazo, com tudo o que foi montado. O piloto segue rodando dentro do limite do Free: 1.000 execuções e 30 com robô por mês, um usuário. Para mais volume, Professional; para rodar em horário marcado, Corporate.

"Terminado o trial, o piloto continua rodando no Free, sem custo."

O CLIENTE QUER

Saber custos e contratação

Preço público, em real, no site. A assinatura é feita no painel da empresa, com cartão, mensal ou anual com 10% de desconto. O plano mensal não tem fidelidade, e o upgrade vale na hora. Enterprise é sob consulta (Tópicos 5 e 6).

"O preço está no site, e a assinatura sai no próprio painel, com cartão."

Objecções frequentes

As perguntas que TI, Segurança e Compliance fazem antes de aprovar. Cada uma tem uma resposta curta para a conversa e o detalhe para quando o cliente quiser ir fundo.

O CLIENTE PERGUNTA

"Vocês entregam on-premise?"

"A parte crítica já é on-premise: o robô roda dentro da infraestrutura de vocês."

- ◆ **Na infraestrutura do cliente** fica a execução: o runtime instalado no servidor dele abre os sistemas, lê os documentos e trata os dados ali dentro.
- ◆ **Na nuvem** fica a orquestração: o desenho do processo, o agendamento, a sala de controle e o registro de cada execução.
- ◆ **O que é sensível não aparece:** dado marcado como sensível sai mascarado do registro e bloqueia print de tela, e senha fica em cofre cifrado com chave gerenciada, entregue ao robô só na hora de usar.

O CLIENTE PERGUNTA

"Como fica a LGPD?"

"A plataforma foi desenhada para a LGPD: o dado é tratado na casa de vocês, e o que é sensível fica protegido."

- ◆ **Marcação de dado sensível** por campo: o valor some do registro, das telas e das evidências de imagem.
- ◆ **Cofre de senhas cifrado**, com chave gerenciada, separado por ambiente.
- ◆ **Controle de acesso por papel** e trilha de auditoria de quem fez o quê.
- ◆ **Retenção do registro definida por plano**, de 1 a 365 dias, e contrato com empresa brasileira.

O CLIENTE PERGUNTA

"A IA de vocês vê os nossos dados?"

"A IA é a que vocês escolherem, com a chave de vocês."

- ◆ **Cada etapa de IA usa o provedor configurado pelo cliente**, no conector de IA dele. O dado vai só para esse provedor, e só na etapa que usa IA.
- ◆ **O custo do modelo** também fica na conta do provedor do cliente, separado dos créditos.
- ◆ **Até o Copilot segue o conceito de BYOK:** o assistente que ajuda a montar o processo pode usar a chave de IA do próprio cliente, em vez da nossa.

O CLIENTE PERGUNTA

"O que a nossa TI vai precisar manter?"

"Só a máquina onde o robô roda. O resto é SaaS."

- ◆ **Plataforma, atualizações e disponibilidade** ficam com a browserMate.
- ◆ **A TI cuida do runtime:** uma instalação por ambiente, no servidor ou na máquina que ela escolher, com acesso aos sistemas que o processo usa.

Soluções parecidas e nossa proposta de valor

O cliente sempre compara com o que já conhece. Este mapa serve para você se localizar em dez segundos. A briga de verdade, concorrente por concorrente, está nos battlecards do Tópico 12.

● RPA tradicional

UiPath, Automation Anywhere, AutomationEdge e NICE. Fortes em robô de tela. Cobram por robô, thread ou usuário, quase sempre em dólar e por projeto.

● Integração

n8n. Forte em API e IA, barato para começar. Não opera tela, não tem adequação ao compliance brasileiro, e rodar no cliente com governança só no plano caro.

● Brasileiros

BotCity e Roberty. Real e português. BotCity exige programador Python e custa de R\$ 60 mil a R\$ 320 mil por ano. Roberty tem estratégia parecida com a nossa e é reconhecida em RPA.

FORNECEDOR	ROBÔ DE TELA	INTEGRAÇÃO E IA	QUEM MONTA	ONDE O ROBÔ RODA	COMO COBRA	SUPORTE EM PORTUGUÊS	ENTRADA POR ANO
● UiPath	Muito forte	Boa	Desenvolvedor, em geral certificado	Máquina do cliente	Por robô e por desenvolvedor, em dólar	Via parceiro	~R\$ 41 mil
● Automation Anywhere	Muito forte	Boa	Desenvolvedor, em geral certificado	Máquina do cliente	Por bot e por usuário, em dólar	Via parceiro	~R\$ 46 mil
● AutomationEdge	Forte	IA agêntica vendida à parte	Desenvolvedor no estúdio deles	Máquina do cliente	Por thread, um processo por vez, em real com IPCA	Sim	R\$ 35,5 mil
● NICE	Só no atendimento	Limitada	Time técnico do projeto	Computador do atendente	Por atendente, dentro da suite, em dólar	Via parceiro	Sem preço público
● n8n	Muito limitado	Muito forte	Perfil técnico	Nuvem deles; no cliente só no plano Business	Por execução, em euro	Comunidade	R\$ 1,4 mil na nuvem; R\$ 47,6 mil no cliente
● BotCity	Forte, escrito em código	Em código Python	Programador Python	Máquina do cliente	Plano anual por faixa, em real	Sim	R\$ 60 mil
● Roberty	Sim	Sim, com IA	Sem código	Nuvem deles ou máquina do cliente	Não publicado, em real	Sim	Sem preço público
● browserMate	Sim	Sim, no mesmo fluxo	Híbrido: Copilot, no-code ou Python	Máquina do cliente	Por faixa de execuções, em real	Sim	R\$ 0 no trial e no Free; Professional de R\$ 5,9 mil a R\$ 17,8 mil (anual)

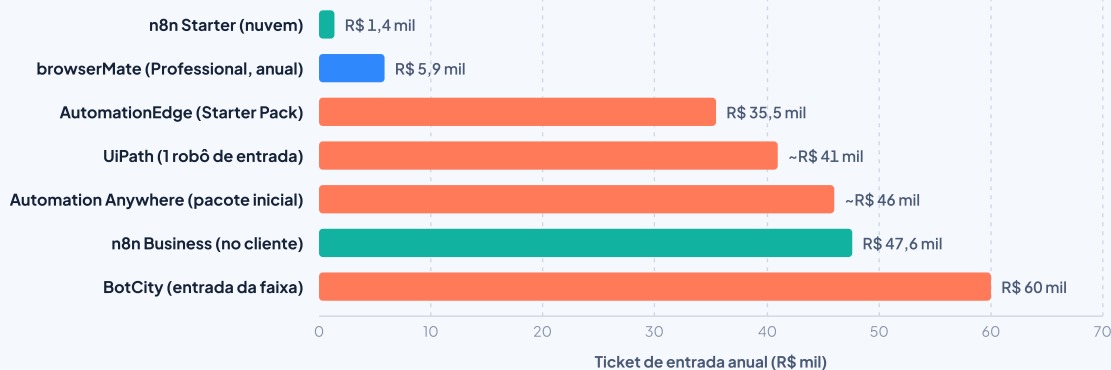
“ **Em uma frase para o cliente:** o RPA tradicional faz a tela e cobra por robô; a integração faz a API e não faz a tela; nós fazemos os dois no mesmo fluxo, em real, cobrando pelo volume.

★ **Em empresa regulada, diga isto antes de o bloqueador perguntar:** o robô e a execução rodam dentro da infraestrutura do próprio cliente, e a senha fica cifrada em cofre com chave gerenciada que nem o robô vê. O que vai para a nuvem é o desenho do processo e o registro de execução, e o registro mascara o que o cliente marcar como dado sensível.

Comparação de tickets de entrada

Dois gráficos para duas perguntas do cliente. O primeiro responde "é caro começar?". O segundo responde "e quando crescer?". Não misture um com o outro. NICE e Roberty ficaram de fora: não têm preço público.

Gráfico 1: quanto custa começar



Ticket de entrada, um valor por fornecedor. browserMate: Professional kit 1 no ciclo anual, R\$ 495/mês. n8n: preço oficial da página de planos, Starter € 20/mês (R\$ 119) só na nuvem deles, Business € 667/mês (R\$ 3.969), primeiro plano que roda na infraestrutura do cliente. AutomationEdge: Starter Pack da lista Brasil de 01/03/2026, R\$ 35.500/ano por 1 thread, vendido só na primeira compra do CNPJ. UiPath: preço de tabela do robô de entrada, US\$ 8 mil/ano. Automation Anywhere: pacote inicial divulgado, US\$ 9 mil/ano. BotCity: entrada da faixa, R\$ 60 mil/ano. Conversão pela PTAX média de setembro de 2026: US\$ 1 = R\$ 5,11 e € 1 = R\$ 5,95.

Gráfico 2: quanto uma conta madura realmente paga



Conta madura, o que o cliente acaba pagando depois do primeiro processo. browserMate: preço de entrada do Corporate, nosso plano-alvo, no ciclo anual, R\$ 2.970/mês. UiPath: dados agregados de compradores (Vendr) apontam mediana de US\$ 370 mil por ano; usamos uma leitura mais conservadora para o mercado brasileiro, ~US\$ 270 mil (~R\$ 1,4 milhão). Automation Anywhere: a mediana geral da Vendr é US\$ 41,9 mil, mas mistura conta pequena e mal usada; a própria Vendr detalha que implantação real de 5 a 10 bots fica entre US\$ 75 mil e US\$ 200 mil. Usamos ~US\$ 55 mil (~R\$ 280 mil), o mesmo número do battlecard. AutomationEdge: maior kit anual da lista Brasil, 2 threads de produção e 1 de homologação, R\$ 68 mil; cada thread a mais custa R\$ 45,7 mil/ano e a IA agêntica é R\$ 30 mil/ano à parte. BotCity: topo da faixa, R\$ 320 mil/ano, sem contar o desenvolvedor Python. n8n: preço de tabela do Business, sem dado agregado de conta real publicado. O eixo multiplica por 10 a cada linha porque a diferença entre os fornecedores passa de 25 vezes.

“ **Como usar na conversa:** fale em ordem de grandeza. "O robô de entrada da UiPath custa o mesmo que sete anos do nosso Professional." Os valores dos concorrentes são estimativa de mercado: nunca apresente como preço oficial deles, nem mostre este gráfico ao cliente com os nomes.

O que é oportunidade e o que não vale seu tempo

Sinais para reconhecer durante a conversa.

É OPORTUNIDADE	POR QUE É OPORTUNIDADE	PERGUNTA PARA CONFIRMAR
Alta volumetria de tarefas repetitivas	Mesma ação manual, dezenas ou centenas de vezes por mês: é onde o robô ganha da pessoa	"Quantas vezes por mês vocês fazem isso, e quanto tempo leva cada vez?"
Alto volume de processamento	Grande quantidade de documento, dado ou transação pra tratar em cada ciclo, tipo fechamento ou lote mensal	"Quanto documentos ou registros entram nesse processo por mês?"
Sistema sem API disponível	É onde n8n, Make e Zapier não resolvem, e onde a gente é forte	"Esse sistema tem alguma forma de integração, ou só dá para acessar pela tela?"
Precisa de governança de IA	Cliente já usa ou quer usar IA e agente, e não tem controle sobre o que ela decide sozinha	"Vocês já usam IA em algum processo? Como controlam o que ela pode ou não decidir?"

NÃO PERCA TEMPO	POR QUE NÃO É OPORTUNIDADE AGORA
Já resolvido por integração direta entre sistemas com API	Ferramenta mais simples e mais barata resolve. Ir atrás disso é perder tempo e o cliente sai insatisfeito
Não se repete, ou muda por completo a cada caso	Automação ganha na repetição. Sem repetição, não tem o que automatizar
Volume baixo demais	O ganho não paga nem o plano mínimo

SISTEMAS SEM INTEGRAÇÃO MAIS COMUNS NO BRASIL

eSocial

Receita Federal

Sefaz estadual

Detran

Juntas comerciais

PJe e Projudi

Portal de banco

Portal de seguradora

Marketplace

Sistema legado de fornecedor

Convênio médico

Portal de transportadora

Battlecards

Um card por concorrente: onde você vai encontrá-lo, por que o cliente gosta dele, onde ele perde, como ganhamos e quando não vale brigar. Leia antes da reunião.

“ **Regra geral:** nunca fale mal do concorrente. Faça a pergunta do card e deixe o cliente chegar à conclusão sozinho. Conclusão que o cliente tira vale mais que argumento que você dá.

UiPath

RPA tradicional · líder global

ONDE VOCÊ ENCONTRA

Empresa grande ou CSC com time de automação próprio, ou cliente que acha que RPA é sinônimo de UiPath.

POR QUE O CLIENTE GOSTA

Marca que ninguém questiona, ecossistema enorme de parceiros e certificação, robô de tela muito forte e plataforma madura.

ONDE ELES PERDEM

Custo e velocidade. Cada robô e cada desenvolvedor é licença em dólar, e a conta média passa de US\$ 370 mil por ano. Implantação é projeto, com desenvolvedor especializado, e a fila de processos esperando robô só cresce.

COMO GANHAMOS

Entramos pelo processo que está parado na fila por falta de licença ou de desenvolvedor: rodando no trial em uma semana, montado pelo analista da área, em real.

PERGUNTA QUE VIRA O JOGO

"Quantos processos estão parados na fila esperando robô ou desenvolvedor?"

QUANDO NÃO BRIGAR

Programa de automação maduro, com dezenas de robôs e contrato recém-renovado. Venda convivência (Tópico 13).

Automation Anywhere

RPA tradicional · forte em financeiro

ONDE VOCÊ ENCONTRA

Banco, seguradora e serviço financeiro.

POR QUE O CLIENTE GOSTA

Presença forte no setor financeiro, plataforma em nuvem, leitura de documentos e licença por assinatura.

ONDE ELES PERDEM

Contrato em dólar de dezenas de milhares por ano, perto de US\$ 55 mil numa conta real, e implantação de 5 a 10 robôs que chega a US\$ 200 mil. Cada robô a mais é licença a mais.

COMO GANHAMOS

O Corporate de entrada no anual custa um oitavo disso, com volume para vários processos e sem pagar por robô. A porta de entrada é a mesma do UiPath: o processo que ficou de fora do projeto principal.

PERGUNTA QUE VIRA O JOGO

"Quanto o contrato de vocês subiu da última vez que o dólar subiu?"

QUANDO NÃO BRIGAR

Banco grande com programa corporativo de RPA e equipe dedicada.

AutomationEdge

RPA tradicional · lista em real

ONDE VOCÊ ENCONTRA

TI, service desk e CSC, geralmente apresentada por um parceiro deles.

POR QUE O CLIENTE GOSTA

Preço em real com reajuste por IPCA, suporte e treinamento no Brasil, e uma thread que roda 24 horas sem parar.

ONDE ELES PERDEM

Cobram por thread, e cada thread roda um processo por vez. Starter Pack de R\$ 35,5 mil/ano por 1 thread, só na primeira compra; cada thread a mais custa R\$ 45,7 mil/ano. IA agêntica é R\$ 30 mil/ano à parte, treinamento é R\$ 2.350 por pessoa, e não dá para começar sozinho.

COMO GANHAMOS

Pelo mesmo dinheiro do Starter Pack deles, o Corporate anual de entrada (R\$ 35,6 mil) traz 10 runtimes, vários processos rodando ao mesmo tempo e IA inclusa.

PERGUNTA QUE VIRA O JOGO

"No fechamento do mês, quantos processos precisam rodar ao mesmo tempo?"

QUANDO NÃO BRIGAR

Um único processo de volume altíssimo, rodando o dia inteiro. Uma thread deles entrega mais execuções com robô do que o nosso kit.

BotCity

RPA em código · brasileira

ONDE VOCÊ ENCONTRA

Empresa com time de dados ou desenvolvedores Python, que quer escrever as próprias automações.

POR QUE O CLIENTE GOSTA

Brasileira, em português e em real. Framework Python aberto, com comunidade, cursos e certificação, e um orquestrador maduro para quem já programa.

ONDE ELES PERDEM

Preço e dependência de programador. A faixa vai de R\$ 60 mil a R\$ 320 mil por ano, e cada automação ainda precisa de um desenvolvedor Python para escrever e manter. Sem modelador visual, sem Copilot e sem conector pronto.

COMO GANHAMOS

Também rodamos Python: o script entra como etapa do fluxo, com cofre de senha, agendamento e registro, ao lado do robô e da integração montados em no-code. Assim o time Python continua escrevendo o que quiser, e o analista da área monta o resto com o Copilot. Corporate anual a partir de R\$ 35,6 mil, sem folha de desenvolvedor para cada automação. Se o cliente já tem script pronto, orquestramos o que existe (Tópico 13).

PERGUNTA QUE VIRA O JOGO

"Quem vai escrever e manter cada automação, e quanto custa essa pessoa por mês?"

QUANDO NÃO BRIGAR

Time de engenharia grande que quer tudo em código, versionado no próprio repositório, e já tem gente dedicada a isso.

Roberty

RPA com IA · brasileira

ONDE VOCÊ ENCONTRA

Empresa de médio porte avaliando RPA com IA, muitas vezes apresentada por um parceiro.

POR QUE O CLIENTE GOSTA

Estratégia parecida com a nossa: brasileira, em português e em real, RPA com IA, montagem sem código e robô na infraestrutura do cliente. É um nome reconhecido em RPA no Brasil.

ONDE ELES PERDEM

Nos cases. Os clientes de renome associados a eles são da Lecom, não da Roberty, e poucos cases próprios de conta grande aparecem publicados.

COMO GANHAMOS

Com resultado próprio publicado em conta grande: Banco do Brasil e Huawei (Tópico 14). E com o processo inteiro no mesmo fluxo, robô, integração, IA e Python, montado com o Copilot e testado no trial de 7 dias.

PERGUNTA QUE VIRA O JOGO

"Quais clientes do tamanho de vocês usam a Roberty hoje, em produção?"

QUANDO NÃO BRIGAR

Cliente que já usa a Lecom e quer ficar no mesmo ecossistema. Aí venda o que só nós temos: cases próprios e processo de ponta a ponta.

n8n

Integração · código aberto

ONDE VOCÊ ENCONTRA

TI e times técnicos. Quase sempre já está instalado em algum canto da empresa.

POR QUE O CLIENTE GOSTA

Versão gratuita para instalar, comunidade enorme, muito forte em API e IA, e barato na nuvem deles (R\$ 119/mês).

ONDE ELES PERDEM

Não operam tela: portal sem API fica de fora. Quem monta é perfil técnico. Falta compliance Brasil: empresa estrangeira, contrato em euro, suporte por comunidade e em inglês, e na nuvem deles o dado roda fora do país. Governança de verdade e rodar na infraestrutura do cliente só no plano Business, R\$ 3.969/mês.

COMO GANHAMOS

Todo processo que tem um portal ou sistema sem API no meio do caminho. E em empresa que precisa responder a compliance e LGPD: contrato em real, suporte no Brasil e execução dentro da infraestrutura do cliente, sem pular para R\$ 3.969 por mês.

PERGUNTA QUE VIRA O JOGO

"Algum passo desse processo depende de entrar num site ou sistema que não tem integração?"

QUANDO NÃO BRIGAR

Sistema com API falando com sistema com API. Diga isso ao cliente: ele lembra de você quando aparecer a primeira tela.

Cenários especiais

Três situações fora do funil padrão, em que a venda começa de outro jeito.

Convivendo com quem já está lá

Gartner chama de **hiperautomação** o uso orquestrado de várias ferramentas de automação dentro da mesma empresa: RPA, IA, integração, BPM, cada uma cobrindo uma parte. O cliente não precisa trocar o UiPath ou a Automation Anywhere que já tem. A gente entra como o especialista em automação de portal e sistema pela tela, cobrindo o que a ferramenta atual não faz bem ou não escala por causa do custo de licença.

Migração de plataforma existente

Quando o contrato do concorrente vence, ou o custo de escalar fica insustentável, entramos como substituição completa. O processo já mapeado na ferramenta antiga vira processo novo aqui, sem depender do fornecedor anterior liberar exportação ou dar suporte à saída.

Orquestrando o Python que já existe

Empresa grande sempre tem script em Python espalhado entre times de dados e TI, sem agendamento centralizado, sem cofre de credencial, sem registro de execução. A gente entra como orquestrador desse Python: agenda, monitora, guarda credencial e adiciona o robô de tela onde o script sozinho não alcança, porque portal exige navegador de verdade.

Cases

Resultados publicados em browsermate.io.

BANCO DO BRASIL

Milhares de dossiês de pagamentos processados por mês

Agentes automatizados coletam dados e documentos de ERPs, sistemas de pagamento e fontes públicas, validam as informações e estruturam dossiês completos integrados ao portal.

- ✓ **+6 mil documentos** gerados e validados automaticamente
- ✓ **100%** de eliminação de erros manuais
- ✓ **1.000 horas por mês** economizadas
- ✓ Orquestração completa de RPA, IA, OCR, ICR e APIs

HUAWEI

100% das notas fiscais integradas ao core da operação

Agentes coletam dados de faturamento do ERP TOTVS, processam regras financeiras complexas e sincronizam as informações em tempo real com o portal de notas fiscais.

- ✓ **70%** de aumento de produtividade
- ✓ **3.000 horas por mês** economizadas
- ✓ Lead time reduzido de **300 horas para 24 horas**
- ✓ **95%** de redução do retrabalho

USO INTERNO E RESTRITO

Documento de apoio comercial, outubro de 2026. Preços do browserMate conforme a tabela vigente; nos gráficos, no ciclo anual, com 10% de desconto. Referências de preço dos concorrentes convertidas pela PTAX média de setembro de 2026, US\$ 1 = R\$ 5,11 e € 1 = R\$ 5,95, a partir de preço de tabela publicado e de dados agregados de compradores (Vendr). AutomationEdge: lista de preço Brasil de 01/03/2026, subscrição anual, em real. BotCity: faixa de R\$ 60 mil a R\$ 320 mil por ano; a página pública só oferece proposta personalizada. São estimativas de mercado para uso interno, não devem ser apresentadas ao cliente como valores oficiais do concorrente. Cases de Banco do Brasil e Huawei e seus resultados numéricos conforme divulgados em browsermate.io. Definição de hiperautomação conforme o glossário público da Gartner.