



Roteiro para abordagem

- 1) Bom dia (tarde ou noite) meu nome é _____ e trabalho na **xxxxx**, tudo bem?
- 2) Estou entrando em contato para falar sobre nosso lançamento na Praça Mauá, pertinho do Museu do Amanhã, o **Residencial Skylux by Tegra**, o(a) Sra.(a) já ouviu falar?
 - É o primeiro lançamento residencial na região revitalizada do Centro, com o VLT passando praticamente na porta;
 - Trata-se do mais alto edifício residencial do Centro, com 92m de altura. Sendo que o lazer fica lá em cima permitindo uma vista incrível do Cristo, Pão-de-Açúcar e da Baía de Guanabara.
 - E ainda tem um detalhe sensacional, a piscina é climatizada e fica no último andar, com vista para a Ponte Rio Niterói.
 - Para deixar bem claro que se trata de um empreendimento único a Tegra contratou um artista (Bruno Big) para pintar uma obra de arte na lateral do prédio... será um mural enorme com 1200m² que certamente chamará bastante atenção de todo mundo que anda ali pelo Centro.
- 3) O projeto conta com plantas de 32 a 42m² perfeitas para quem trabalha no Centro e mora longe, ou para quem deseja investir no Centro para lucrar com aluguel.
- 4) **Além da localização e do lazer, o projeto ainda vai contar com facilidades muito interessantes como lavanderia, sala de reunião, vending machines, academia e espaço de recebimento de compras.**

(SE FOR INVESTIDOR: lembrar que todo dia 800 mil pessoas transitam pelo Centro e que o Museu do Amanhã recebe 1,5MM de visitas por ano)
- 5) Gostaria de agendar um dia com o (a) Sr. (a) para conhecer melhor o projeto no **stand de vendas**, estamos com um **decorado lindo**, com os **acabamentos que o Sr. (a) poderá personalizar junto a TEGRA**, podemos agendar esta semana?