

Relatório - Análise Cards e Interações BI

1. Contato sem interação

Foi feita uma revisão na métrica de **Contatos sem Interação** dentro do BI, pois a forma anterior de medição estava gerando leituras que não refletiam exatamente a realidade do relacionamento com os contatos.

Antes, o BI considerava apenas o “**tempo sem interação**”, o que acabava buscando uma métrica diferente do que realmente se queria analisar. Na prática, em alguns casos, apareciam empresas com muitos dias sem interação, quando na verdade já existiam contatos realizados, mas que não estavam sendo considerados corretamente no cálculo.

Com a nova proposta, a métrica passa a analisar o “Tempo desde a última interação”, considerando sempre a data mais recente entre todos os pontos de contato já realizados (ligações, mensagens, follow-ups, atividades registradas, etc.).

2. Contatos sem interações (Porque?)

ABRA - Treinamentos Gerenciais

1484 Dias

Escritolandia

1476 dias

Gráfica Venda Hoje

1483 dias

PS Soluções Gráficas

1483 dias

Contatos realmente sem interação, onde não houve nenhum ponto de contato registrado no período analisado.

Contatos que tiveram interações realizadas, porém a métrica anterior não estava considerando corretamente todos os pontos de contato (ligações, mensagens, atividades, follow-ups), o que inflou o número de dias sem interação.

3. VIP, VIP Premium, Prospects Potenciais

Clientes VIP:

Cards abertos com mais interações:

- 2 empresas
- 4 e 2 interações em cada uma
- Acompanhamento ativo e recente

Tempo sem interação com a empresa:

É possível observar a existência de clientes VIP com um alto número de dias sem qualquer interação registrada, chegando a períodos superiores a 150 dias.

Porém, a quantidade de empresas sem interações é menor.

Cards abertos com mais de 90 dias (Funil de Oportunidade):

Não foram identificados cards parados acima de 30 dias para clientes VIP.

Cards parados há mais de 30 dias (Funil de Oportunidade):

Há clientes VIP com negociações abertas por longos períodos, mas que ainda recebem algum nível de interação. Ponto de atenção na duração excessiva das oportunidades.

Clientes VIP Premium:

Cards abertos com mais interações:

Alguns clientes VIP Premium concentram um volume maior de interações, totalizando **9 empresas**

Tempo sem interação com a empresa:

Existem clientes VIP Premium com muitos dias sem qualquer interação registrada. Como citado na análise anterior, parte desses casos representa realmente falta de contato, enquanto em outros houve interação, mas a métrica anterior não considerava corretamente todos os pontos de contato realizados pelo vendedor.

Cards abertos com mais de 90 dias (Funil de Oportunidade):

Foram encontrados cards VIP Premium abertos há mais de 90 dias, inclusive em etapas como reunião e follow-up.

Prospects Potenciais:

Cards abertos com mais interações:

Alguns prospects concentram muitas interações, totalizando 5 empresas

Tempo sem interação com a empresa:

Existem prospects com um número alto de dias sem interação, o que indica leads que esfriaram ou não evoluíram após os primeiros contatos.

Cards abertos com mais de 90 dias (Funil de Oportunidade):

Foi identificado prospects com card aberto há mais de 90 dias, ainda em etapa de follow-up. Isso indica uma oportunidade que ficou tempo demais no funil sem avanço

4. Gargalos, Melhorias e Performance

Gargalos:

- Contas VIP e VIP Premium com muitos dias sem interação, mesmo sendo estratégicas.
- Cards que ficam tempo demais abertos no funil (acima de 90 dias), indicando dificuldade de avanço ou falta de decisão clara.
- Concentração de interações em poucos clientes

Performance:

- Clientes com alto número de interações mostram atuação ativa do time comercial.
- Cards que seguem com movimentações evitam paralisação total do funil.
- Com os ajustes de métrica e foco em priorizar, a tendência é melhorar a distribuição do esforço comercial e a eficiência no acompanhamento das oportunidades.

Observação:

- Nos últimos 30 dias, as informações que mais estão sendo geradas para **Clientes VIP Premium e Prospects Potenciais** são registros de **“ATIVIDADE”**, indicando que a maior parte das interações está concentrada nesse tipo de ação.
- Nos **Clientes VIP**, tanto nos negócios ganhos quanto nos perdidos, o principal tipo de informação registrada também é **“ATIVIDADE”**

