

Funil de Vendas Completo - NeuroneX

1. Atração (Topo do Funil)

Objetivos

- Gerar consciência sobre o NeuroneX
- Atrair leads qualificados
- Posicionar a SCRIPTAI como especialista em IA para atendimento

Canais e Estratégias

- **Marketing de Conteúdo**
 - Blog posts sobre IA, automação de atendimento e cases de sucesso
 - E-books gratuitos: "Como a IA está a revolucionar o atendimento ao cliente"
 - Infográficos comparativos: atendimento tradicional vs. IA
- **Redes Sociais**
 - Posts educativos sobre benefícios da IA no atendimento
 - Vídeos curtos demonstrando o NeuroneX em ação
 - Depoimentos de clientes satisfeitos
 - Campanhas pagas segmentadas por setor e cargo
- **SEO**
 - Otimização para palavras-chave: "atendimento automatizado", "IA para atendimento", "redução de custos com IA"
 - Landing pages específicas por setor (energia, varejo, B2B)
- **Webinars e Eventos**
 - Webinar mensal: "Como aumentar vendas com atendimento inteligente"
 - Participação em feiras e eventos de tecnologia e inovação

KPIs

- Número de visitantes únicos
- Taxa de conversão visitante → lead

- Custo por lead (CPL)
- Engajamento nas redes sociais

2. Qualificação (Meio do Funil)

Objetivos

- Filtrar leads com maior potencial de compra
- Educar leads sobre o valor do NeuroneX
- Construir relacionamento e confiança

Canais e Estratégias

- **Email Marketing**
 - Sequência de nutrição com 5 emails educativos
 - Conteúdos segmentados por setor e tamanho da empresa
 - Call-to-action para demonstração gratuita
- **Retargeting**
 - Anúncios para visitantes do site que não se converteram
 - Ofertas de conteúdo premium para reconversão
- **Chatbot no Site**
 - NeuroneX demonstrando seu próprio potencial
 - Qualificação inicial através de perguntas estratégicas
 - Agendamento direto de demonstrações
- **Ligações de Qualificação**
 - Contacto telefónico para leads mais quentes
 - Script de qualificação BANT (Budget, Authority, Need, Timeline)

KPIs

- Taxa de conversão lead → lead qualificado
- Taxa de abertura e clique em emails
- Tempo médio de qualificação
- Percentagem de leads qualificados

3. Apresentação (Meio do Funil)

Objetivos

- Demonstrar o valor do NeuroneX para o negócio específico
- Responder dúvidas técnicas e comerciais
- Criar desejo e urgência

Canais e Estratégias

- **Demonstrações Personalizadas**
 - Demo online com foco nos problemas específicos do cliente
 - Simulação de casos de uso relevantes para o setor
 - Apresentação de ROI estimado para o cliente
- **Reuniões Consultivas**
 - Diagnóstico do processo atual de atendimento
 - Identificação de oportunidades de melhoria
 - Apresentação da solução NeuroneX adaptada
- **Casos de Uso e Testemunhos**
 - Apresentação de casos de sucesso similares
 - Depoimentos em vídeo de clientes do mesmo setor
 - Dados concretos de resultados obtidos

KPIs

- Taxa de comparecimento às demonstrações
- Taxa de conversão demonstração → proposta
- Duração média das reuniões
- Feedback das demonstrações

4. Proposta e Negociação (Fundo do Funil)

Objetivos

- Apresentar proposta comercial personalizada
- Superar objeções finais
- Negociar condições favoráveis para ambas as partes

Canais e Estratégias

- **Proposta Comercial Personalizada**
 - Documento detalhado com solução específica
 - Cálculo de ROI personalizado
 - Plano de implementação com cronograma
- Investimento e condições de pagamento
- **Reunião de Apresentação da Proposta**
 - Apresentação formal para decisores
 - Esclarecimento de dúvidas técnicas e comerciais
 - Negociação de condições e prazos
- **Gestão de Objeções**
 - Respostas preparadas para objeções comuns
 - Material de apoio para justificar investimento
 - Flexibilização estratégica (quando necessário)

KPIs

- Taxa de conversão proposta → venda
- Tempo médio de ciclo de vendas
- Valor médio de contrato
- Desconto médio aplicado

5. Fechamento (Fundo do Funil)

Objetivos

- Finalizar a venda
- Garantir documentação e processos corretos
- Preparar para implementação bem-sucedida

Canais e Estratégias

- **Técnicas de Fechamento**
 - Fechamento com senso de urgência (ofertas por tempo limitado)
 - Fechamento alternativo (escolha entre opções, não sim/não)
- Fechamento por assumir o compromisso (próximos passos concretos)

- **Formalização**
- Contrato claro e transparente
- Termos de serviço e SLAs bem definidos
- Processo de assinatura simplificado (digital)
- **Reunião de Kickoff**
- Apresentação da equipa de implementação
- Alinhamento de expectativas e cronograma
- Definição de pontos focais de ambos os lados

KPIs

- Taxa de fechamento
- Tempo médio de assinatura do contrato
- Valor médio de venda
- Percentagem de upsell/cross-sell

6. Implementação e Onboarding

Objetivos

- Garantir implementação rápida e eficiente
- Treinar equipa do cliente
- Estabelecer métricas de sucesso

Canais e Estratégias

- **Processo de Implementação Estruturado**
- Reunião de briefing detalhado
- Configuração da base de conhecimento
- Integração com sistemas existentes
- Testes e ajustes
- **Formação e Capacitação**
- Sessões de formação para administradores
- Materiais de apoio e tutoriais
- Acesso à base de conhecimento

- **Acompanhamento Inicial**
- Monitorização intensiva nas primeiras semanas
- Ajustes finos baseados em feedback
- Reuniões semanais de acompanhamento

KPIs

- Tempo médio de implementação
- Satisfação com o processo de onboarding
- Taxa de utilização inicial
- Número de tickets de suporte no primeiro mês

7. Pós-Venda e Expansão

Objetivos

- Garantir satisfação e retenção do cliente
- Identificar oportunidades de upsell e cross-sell
- Gerar referências e casos de sucesso

Canais e Estratégias

- **Customer Success**
- Reuniões mensais de acompanhamento
- Relatórios de desempenho e ROI
- Sugestões de otimização contínua
- **Programa de Fidelidade**
- Benefícios exclusivos para clientes
- Acesso antecipado a novas funcionalidades
- Descontos em upgrades e serviços adicionais
- **Estratégia de Expansão**
- Identificação de oportunidades de upgrade de plano
- Cross-sell com outros produtos da SCRIPTAI
- Expansão para outras unidades de negócio do cliente
- **Programa de Referências**

- Incentivos para indicações de novos clientes
- Desenvolvimento de casos de sucesso
- Participação em eventos como palestrante

KPIs

- Taxa de retenção de clientes
- Net Promoter Score (NPS)
- Taxa de expansão de receita
- Número de referências geradas

Ferramentas de Suporte ao Funil

CRM e Automação

- Bitrix24 para gestão completa do funil
- Automação de emails de nutrição
- Alertas para follow-up de leads
- Dashboards de performance comercial

Conteúdos de Apoio

- Apresentação comercial do NeuroneX
- Catálogo de casos de uso por setor
- Calculadora de ROI
- FAQ técnico e comercial
- Vídeos demonstrativos

Capacitação da Equipe de Vendas

- Formação inicial sobre o NeuroneX
- Treinamento contínuo de técnicas de vendas
- Role-playing para gestão de objeções
- Biblioteca de melhores práticas

Métricas Globais do Funil

- **Conversão Total:** Visitante → Cliente (%)
- **Custo de Aquisição de Cliente (CAC)**
- **Lifetime Value (LTV)**
- **Relação LTV/CAC**

- **Ciclo médio de vendas (dias)**
- **Ticket médio**
- **ROI das ações de marketing**

Otimização Contínua do Funil

- Análise semanal de métricas por etapa
- Testes A/B de mensagens e ofertas
- Refinamento contínuo de ICP (Ideal Customer Profile)
- Ajustes de estratégia baseados em feedback de clientes e equipa
- Benchmarking com melhores práticas do mercado