

Nome do projeto: Prospecção **Autor(a):** Thamiris Sousa **E-mail:** thamiris.gsousa@gmail.com

CANVAS

Problema <p>Descreva o problema do negócio Alta inadimplência: 30% do faturamento está com faturas > 30 dias; DSO médio é 45 dias; as cobranças consomem 25 horas/semana da equipe e custam R\$ 6,00 por fatura. Queremos reduzir inadimplência e custo operacional."</p> <p>1</p>	Como resolver SEM AI <p>Descreva o processo atual e solução Atraves do software verifica quem está em atraso Liga para os clientes em atraso Cobra novamente se não foi pago Protesta boleto se nçao foi pago Cobra após protestado Busca fazer negociação após protesto Após 60 dias vai para o jurídico</p> <p>3</p>	Como resolver COM AI <p>Descreva a solução AI by design Canal: SMS + WhatsApp templated messages + ligação automatizada por TTS/ASR se possível. Motor de decisão: regras + templates; usar LLM apenas para NLP/entendimento de respostas (ou usar flows pré-definidos). Handover: escalonar para humano quando intenção complexa (ex.: pedido de parcelamento específico) ou quando não houver pagamento.</p> <p>4</p>	Para quem? <p>Descreva as personas Empresas que vendem no crediário Loja de materiais de construção Loja de autopartes</p> <p>5</p>
Dados <p>Liste dados e fontes ID cliente, CNPJ/CPF (hash se necessário), nome, telefone(s), e-mail, canal preferencial, histórico de faturas (nº, data emissão, data vencimento, valor), histórico de pagamentos, notas de contato anteriores (data, resultado), score de risco (se existir), consentimentos/opt-in para contato.</p> <p>Fontes: Software da empresa</p> <p>6</p>	Ferramentas <p>Descreva as ferramentas Orquestração de conversas: Dialogflow / Google Contact Center AI / Rasa (auto-hospedado) Telephony/voice: Twilio / Vonage / provedores locais com SIP LLMs: OpenAI / Azure OpenAI para NLU/NLG (avaliar custo e compliance) Integração ERP/CRM: conectar via API (faturamento/contas a receber)</p> <p>7</p>	Indicadores de sucesso <p>Descreva o(s) indicador(es) 1) Reduzir 50% do faturamento em atraso >60 dias de BASELINE □ TARGET em 6 meses. 2) Aumentar taxa de recuperação (valor recuperado / valor em atraso) de BASELINE □ TARGET em 3 meses. 3) Reduzir horas hombre gastos em cobrança em 50% (ou R\$) de BASELINE □ TARGET em 3 meses. 4) Taxa de contato via agente AI >= 30–50% (meta inicial) e taxa de fallback/handover para humano <= 25%. 5) Custo por real recuperado reduzido em 50% comparado ao processo manual em 3 meses.</p> <p>2</p>	