

**E-mail:** jose.malagute@telefonica.com

Indicadores de sucesso: tempo médio para assumir TTE, SLA interno, tempo de entrega de proposta, nº de DPPs, nº de oportunidades geradas pela prospecção inteligente, nº de POCs/POVs de IA, redução do tempo de diagnóstico, ROI dos projetos IA, nº de insights documentados, uso diário de IA, engajamento em capacitações, receita incremental, aumento de soluções multitorre e redução do ciclo comercial.

<p>1. Dados Operacionais</p> <p>Tempos de atendimento (SLA, TTE, prazo de proposta)</p> <p>Volume de demandas e DPPs</p> <p>Eficiência operacional medida em indicadores internos</p> <p>2. Dados de Prospecção &amp; Diagnóstico</p> <p>Checklists obrigatórios (Power Apps)</p> <p>Dados de entrada via TTE (PRV)</p> <p>Informações do SFA (tipo de oportunidade, escopo, produtos)</p> <p>3. Dados de Projetos e POCs de IA</p> <p>Indicadores de impacto (ROI estimado, ganhos de eficiência)</p>	6	7	2
--	---	---	---