

StartSe AI Canvas

Um framework estratégico para negócios com AI

Nome do projeto: VENDAS DE CONSULTORIA DE ALTO VALOR AGREGADO

Autor(a): GIOVANI MAIA

E-mail: giovanimaia@wcmac.com.br

CANVAS

Problema

Descreva o problema do negócio

A WCMAC possui alto reconhecimento técnico e entrega valor real em projetos industriais complexos, porém não consegue antecipar, estruturar e tornar mensurável o valor consultivo antes que a dor operacional se torne explícita.

Isso resulta em:

Ciclo de vendas longo e altamente dependente de confiança pessoal.

Forte dependência do sócio fundador nas fases iniciais do relacionamento.

Dificuldade de traduzir complexidade técnica em impacto econômico claro para decisões.

Baixa previsibilidade comercial, especialmente em mercados internacionais.

Perda recorrente de oportunidades por timing inadequado (a decisão ocorre apenas após falhas, paradas ou eventos críticos).

Regra de ouro
O problema não é falta de marketing ou visibilidade, mas uma limitação estrutural em tangibilizar valor estratégico antes da dor explodir.

Este bloco é a referência obrigatória para todos os demais.

Como resolver SEM AI

Descreva o processo atual e solução

Atualmente, a geração de vendas ocorre de forma predominantemente artesanal:

Dependência de networking pessoal e histórico do sócio.

Diagnósticos realizados majoritariamente em reuniões longas.

Tradução do valor feita verbalmente e caso a caso.

Propostas altamente customizadas, com alto esforço manual.

Conteúdo institucional genérico, pouco acionável para decisão.

Escala limitada por tempo e disponibilidade de pessoas-chave.

Consequência direta

O valor só fica claro quando a dor já está instalada, tornando a decisão reativa, tardia e pouco previsível.

Como resolver COM AI

Descreva a solução AI by design

A IA é utilizada exclusivamente para antecipar, estruturar e tornar visível o valor consultivo antes da dor, nunca para substituir julgamento técnico ou decisão humana.

Papel da IA neste contexto

Atuar como pré-consultor estruturador, antes do contato humano.

Organizar sinais de risco, maturidade e custo oculto.

Traduzir complexidade técnica em impacto econômico objetivo.

Preparar o decisor para uma conversa estratégica, não comercial.

Reducir dependência do sócio na explicação inicial do valor.

Princípios inegociáveis

IA como copiloto, nunca como decisora.

Uso restrito a tarefas com baixa tolerância a falha e complexidade controlada.

Human-in-the-loop obrigatório em todos os outputs externos.

Outputs sempre ancorados em dados e casos reais da WCMAC.

Para quem?

Descreva as pessoas

Diretor Industrial
Beneficiário direto. Define prioridades estratégicas e patrocina iniciativas para redução de risco e custo.

Gerente de Manutenção / Confabilidade
Usuário principal. Atua sobre falhas, gargalos e confiabilidade no dia a dia.

Head de Engenharia / CAPEX
Beneficiário direto. Conecta problemas operacionais a investimentos e retorno esperado.

COO ou VP de Operações
Beneficiário estratégico. Garante segurança, continuidade e resultado consolidado.

Gestor de Ativos Industriais
Usuário e beneficiário. Gerencia o ciclo de vida dos ativos equilibrando risco, custo e desempenho.

Líder de Transformação Digital Industrial
Usuário indireto. Viabiliza integração, escala e adoção sustentável.

Gerente de Projetos Industriais
Usuário recorrente. Usa diagnósticos e priorizações para planejar, executar e controlar projetos com menor risco e maior previsibilidade.

Gerente de Melhoria Contínua
Usuário recorrente. Utiliza análises para identificar oportunidades, priorizar iniciativa

Dados

Liste dados e fontes

Ferramentas

Descreva as ferramentas

Indicadores de sucesso

Descreva o(s) indicador(es)

1

3

4

5

Sem dados industriais reais, não existe antecipação de valor confiável.
Dados essenciais para resolver o problema
Histórico de projetos WCMAC com resultados comprovados.
Indicadores industriais críticos (MTBF, MTTR, OEE, backlog, custos).
Registros de falhas recorrentes e perdas ocultas.
Inputs estruturados fornecidos pelo próprio cliente via diagnóstico guiado.
Diretrizes de uso
Apenas dados rastreáveis, comparáveis e auditáveis.
Nenhum output genérico ou baseado em “tendências de mercado”.
Referência explícita à origem do dado ou caso similar.
Validação humana antes de qualquer uso comercial.
Credibilidade é pré-requisito para antecipar decisão.

6

As ferramentas existem para materializar valor antes da dor, não para gerar volume de conteúdo.
Funções essenciais das ferramentas
Estruturar diagnóstico antes da reunião.
Tornar risco e impacto econômico visíveis.
Reducir esforço manual e dependência pessoal.
Aumentar previsibilidade e repetibilidade do processo comercial.
Stack mínimo alinhado ao problema
Diagnóstico digital estruturado (ex.: Involve.me).
CRM para organizar sinais e oportunidades (ex.: HubSpot).
IA para estruturação de diagnóstico e resumo executivo (ChatGPT / Copilot empresarial).
Dashboards de risco e impacto econômico (Power BI).
Revisão humana obrigatória antes de qualquer entrega ao cliente.

7

O sucesso da solução será medido pela capacidade de antecipar decisões qualificadas, e não por volume de leads ou alcance de conteúdo.
Indicadores diretamente ligados ao problema
Tempo médio do ciclo de vendas (dias).
Horas gastas por oportunidade na fase de qualificação/diagnóstico.
Conversão de oportunidade qualificada → contrato.
% de propostas rejeitadas por desalinhamento estratégico.
% de deals com envolvimento efetivo de C-level.
% de receita internacional no total faturado.
Direção estratégica das metas
Reducir o ciclo de vendas ao antecipar entendimento e urgência.
Reducir esforço humano em explicações repetitivas de valor.
Aumentar taxa de decisões conscientes antes da falha.
Aumentar previsibilidade e repetibilidade comercial.

2