

Nome do projeto: Chinese Fightback Autor(a): Giovanni E-mail: giovanni.moschetto@volkswagen.com.br

CANVAS		
<div><div>Problema</div><div>Descreva o problema do negócio</div><div>Com a entrada de competidores chineses oferecendo preços baixos no segmento de caminhões e ônibus, a empresa precisa repensar suas propostas de valor e implementar estratégias eficazes de retenção de clientes para garantir a sustentabilidade a longo prazo.</div></div>	<div><div>Como resolver SEM AI</div><div>Descreva o processo atual e solução</div><div>Reduzir os preços, impactando a margem da empresa.</div><div>Reduzir os custos do produto para minimizar o impacto.</div><div>Aumentar a oferta de valor para o cliente.</div></div>	<div><div>Como resolver COM AI</div><div>Descreva a solução AI by design</div><div>Encontrar a solução ideal para reduzir custos.</div><div>Identificar a percepção de valor do cliente para entregar a melhor solução.</div></div>
<div><div>Para quem?</div><div>Descreva as personas</div><div>Clientes de caminhões e ônibus, mais precisamente donos de frota em que o preço de aquisição seja relevante.</div></div>		
<div><div>Dados</div><div>Liste dados e fontes</div><div>Custo dos materiais.</div><div>Pesquisa de mercado com informações dos clientes.</div><div>Preços dos concorrentes.</div><div>Volumes de vendas dos concorrentes.</div></div>	<div><div>Ferramentas</div><div>Descreva as ferramentas</div><div>1. Gestão de Preços e Inteligência Competitiva</div><div>Pricefx, Vendavo ou PROS: Plataformas líderes para otimização de preços, simulação de elasticidade e gestão de listas dinâmicas. Zyte (Scrapinghub), Bright Data: Coleta automatizada de preços e ofertas dos concorrentes.</div><div>2. Voz do Cliente e Proposta de Valor</div><div>Qualtrics ou Medallia: Pesquisas, NPS e análise de feedback de clientes. Chattermill: Análise de texto para identificar temas críticos na percepção de valor. Sawtooth ou Qualtrics Conjoint: Estudos de trade-off de atributos de valor.</div><div>3. Retenção, Churn e Serviços</div><div>Salesforce ou Microsoft Dynamics 365: CRM completo para visão 360º do cliente e automação de pós-venda. Gainsight: Gestão de Customer Success e playbooks de retenção. Azure ML ou Databricks: Modelos de churn e recomendação de ações.</div></div>	<div><div>Indicadores de sucesso</div><div>Descreva o(s) indicador(es)</div><div>Manutenção da participação de mercado, preferencialmente com a liderança.</div><div>Redução da diferença do posicionamento de preço.</div><div>Aumento dos serviços oferecidos aos clientes.</div></div>

