

Nome do projeto: vendas consultivas Autor(a): Fernanda Lencek E-mail: fmlencek@gmail.com

CANVAS			
<div>Problema</div> <div>Descreva o problema do negócio</div> <div>Executivos gastam em média 50% do seu tempo pesquisando e priorizado contas e trabalhando em leads que ainda não estão prontos para a oferta, resultando em um ciclo de vendas acima de 6 meses , podendo ultrapassar um ano e uma taxa de conversão (lead/ closed win) de menos de 20%. Precisamos identificar e classificar leads de acordo com a maturidade no processo de compra, com alta probabilidade (>50%) de fechar nos próximos 3 meses.</div>	<div>Como resolver SEM AI</div> <div>Descreva o processo atual e solução</div> <div>No processo atual o executivo recebe uma lista com todas as empresas, sem qualificação alguma, faz uma primeira triagem pesquisando as empresas para desqualificar as que tem baixa probabilidade de investir na solução e fica monitorando posts no linkedin para identificar possíveis compradores através dos posts e comentários. Atualmente o executivo consegue marcar de 4 a 5 reuniões de discovery por semana e a conversão dessa lead / proposta enviada é muito baixa - menos de 50%</div>	<div>Como resolver COM AI</div> <div>Descreva a solução AI by design</div> <div>Criar um framework e gerar uma lista de lead com score para classificar empresas de acordo com os dados coletados.</div>	<div>Para quem?</div> <div>Descreva as personas</div> <div>Executivos de vendas</div>
<div>Dados</div> <div>Liste dados e fontes</div> <div>RI - pesquisa sobre investimentos em CX Nota do reclame aqui NPS Recalls reclamações CRM - dados históricos sobre bids e tempo de renovação de contratos/log de email/ Mkt - linkedin - posts sobre cx</div>	<div>Ferramentas</div> <div>Descreva as ferramentas</div> <div>Salesforce/hobspot 6sense / bombara ML</div>	<div>Indicadores de sucesso</div> <div>Descreva o(s) indicador(es)</div> <div>reduzir ciclo médio de vendas de 10 meses para 6 meses aumentar taxa de conversão lead /proposta enviada no funil de vendas de 50% para 80%, uma vez que vamos identificar e qualificar os leads que precisam da solução. atingir a meta de 8 reuniões de sondagem inicial por semana por executivo</div>	