

Nome do projeto:

VENDAS DE CONSULTORIA DE ALTO VALOR AGREGADO

Autor(a):

GIOVANI MAIA

E-mail:

giovanimaia@wcmac.com.br

CANVAS			
<div><div>Problema</div><div>Descreva o problema do negócio</div><div>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.</div><div>Isso resulta em:</div><div>Ciclo de vendas longo e altamente dependente de confiança pessoal.</div><div>Forte dependência do sócio fundador nas fases iniciais do relacionamento.</div><div>Dificuldade de traduzir complexidade técnica em impacto econômico claro para decisores.</div><div>Baixa previsibilidade comercial, especialmente em mercados internacionais.</div><div>Perda recorrente de oportunidades por timing inadequado (a decisão ocorre apenas após falhas, paradas ou eventos críticos).</div><div>Regra de ouro</div><div>O problema não é falta de marketing ou visibilidade, mas uma limitação estrutural em tangibilizar valor estratégico antes da dor explodir.</div><div>Este bloco é a referência obrigatória para todos os demais.</div></div>	<div><div>Como resolver SEM AI</div><div>Descreva o processo atual e solução</div><div>Atualmente, a geração de vendas ocorre de forma predominantemente artesanal:</div><div>Dependência de networking pessoal e histórico do sócio.</div><div>Diagnósticos realizados majoritariamente em reuniões longas.</div><div>Tradução do valor feita verbalmente e caso a caso.</div><div>Propostas altamente customizadas, com alto esforço manual.</div><div>Conteúdo institucional genérico, pouco acionável para decisão.</div><div>Escala limitada por tempo e disponibilidade de pessoas-chave.</div><div>Consequência direta</div><div>O valor só fica claro quando a dor já está instalada, tornando a decisão reativa, tardia e pouco previsível.</div></div>	<div><div>Como resolver COM AI</div><div>Descreva a solução AI by design</div><div>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.</div><div>Papel da IA neste contexto</div><div>Atuar como pré-consultor estruturador, antes do contato humano.</div><div>Organizar sinais de risco, maturidade e custo oculto.</div><div>Traduzir complexidade técnica em impacto econômico objetivo.</div><div>Preparar o decisor para uma conversa estratégica, não comercial.</div><div>Reduzir dependência do sócio na explicação inicial do valor.</div><div>Princípios inegociáveis</div><div>IA como copiloto, nunca como decisora.</div><div>Uso restrito a tarefas com baixa tolerância a falha e complexidade controlada.</div><div>Human-in-the-loop obrigatório em todos os outputs externos.</div><div>Outputs sempre ancorados em dados e casos reais da WCMAC.</div></div>	<div><div>Para quem?</div><div>Descreva as personas</div><div>Diretor Industrial</div><div>Beneficiário direto. Define prioridades estratégicas e patrocina iniciativas para redução de risco e custo.</div><div>Gerente de Manutenção / Confiabilidade</div><div>Usuário principal. Atua sobre falhas, gargalos e confiabilidade no dia a dia.</div><div>Head de Engenharia / CAPEX</div><div>Beneficiário direto. Conecta problemas operacionais a investimentos e retorno esperado.</div><div>COO ou VP de Operações</div><div>Beneficiário estratégico. Garante segurança, continuidade e resultado consolidado.</div><div>Gestor de Ativos Industriais</div><div>Usuário e beneficiário. Gerencia o ciclo de vida dos ativos equilibrando risco, custo e desempenho.</div><div>Líder de Transformação Digital Industrial</div><div>Usuário indireto. Viabiliza integração, escala e adoção sustentável.</div><div>Gerente de Projetos Industriais</div><div>Usuário recorrente. Usa diagnósticos e priorizações para planejar, executar e controlar projetos com menor risco e maior previsibilidade.</div><div>Gerente de Melhoria Contínua</div><div>Usuário recorrente. Utiliza análises para identificar oportunidades, priorizar iniciativa</div></div>
<div><div>Dados</div><div>Liste dados e fontes</div></div>	<div><div>Ferramentas</div><div>Descreva as ferramentas</div></div>		<div><div>Indicadores de sucesso</div><div>Descreva o(s) indicador(es)</div></div>

Sem dados industriais reais, não existe antecipação de valor confiável.	As ferramentas existem para materializar valor antes da dor, não para gerar volume de conteúdo.	O sucesso da solução será medido pela capacidade de antecipar decisões qualificadas, e não por volume de leads ou alcance de conteúdo.
Dados essenciais para resolver o problema	Funções essenciais das ferramentas	Indicadores diretamente ligados ao problema
Histórico de projetos WCMAC com resultados comprovados.	Estruturar diagnóstico antes da reunião.	Tempo médio do ciclo de vendas (dias).
Indicadores industriais críticos (MTBF, MTTR, OEE, backlog, custos).	Tornar risco e impacto econômico visíveis.	Horas gastas por oportunidade na fase de qualificação/diagnóstico.
Registros de falhas recorrentes e perdas ocultas.	Reduzir esforço manual e dependência pessoal.	Conversão de oportunidade qualificada → contrato.
Inputs estruturados fornecidos pelo próprio cliente via diagnóstico guiado.	Aumentar previsibilidade e repetibilidade do processo comercial.	% de propostas rejeitadas por desalinhamento estratégico.
Diretrizes de uso	Stack mínimo alinhado ao problema	% de deals com envolvimento efetivo de C-level.
Apenas dados rastreáveis, comparáveis e auditáveis.	Diagnóstico digital estruturado (ex.: Involve.me).	% de receita internacional no total faturado.
Nenhum output genérico ou baseado em “tendências de mercado”.	CRM para organizar sinais e oportunidades (ex.: HubSpot).	Direção estratégica das metas
Referência explícita à origem do dado ou caso similar.	IA para estruturação de diagnóstico e resumo executivo (ChatGPT / Copilot empresarial).	Reduzir o ciclo de vendas ao antecipar entendimento e urgência.
Validação humana antes de qualquer uso comercial.	Dashboards de risco e impacto econômico (Power BI).	Reduzir esforço humano em explicações repetitivas de valor.
Credibilidade é pré-requisito para antecipar decisão.	Revisão humana obrigatória antes de qualquer entrega ao cliente.	Aumentar taxa de decisões conscientes antes da falha.
		Aumentar previsibilidade e repetibilidade comercial.