

StartSe AI Canvas

Um framework estratégico para negócios com AI

Nome do projeto: Classificação de Leads **Autor(a):** Leticia dos Santos **E-mail:** leticia.santos@multiplike.com.br

CANVAS

Problema Descreva o problema do negócio Para determinar se um lead é bom ou não, existe um grande volume de informações a serem consideradas. No entanto, já temos algo estruturado, porém seria importante saber se alguma informação a mais pode influenciar na qualidade desse lead, estando esse dado presente dentro do grande volume de informações. 1	Como resolver SEM AI Descreva o processo atual e solução Atualmente, o processo para resolver o problema de qualificação de leads geralmente envolve a coleta e análise manual de informações dos leads, como finanças, clientes e interações anteriores. Um método alternativo sem AI seria utilizar checklists e formulários padronizados para classificar leads com base em critérios predefinidos, como o perfil do cliente ideal e pontuações atribuídas a características específicas. 3	Como resolver COM AI Descreva a solução AI by design Utilizando AI by design, a solução envolveria a implementação de um sistema de aprendizado de máquina que classificaria automaticamente os leads com base em dados de histórico. O modelo poderia ser treinado com dados históricos para identificar padrões de leads que se tornaram clientes, considerando variáveis como comportamento online, interações em redes sociais e resposta a campanhas anteriores. 4	Para quem? Descreva as pessoas As pessoas que se pretende atingir incluem: o 'Tomador de Decisão' e 'Analista', que procura soluções eficientes para problemas específicos de negócios; o 'Influenciador', que é responsável pela pesquisa e recomendação de produtos ou serviços; e o 'Executor', que está envolvido na implementação das soluções adquiridas, assegurando que as ferramentas escolhidas atendam às necessidades operacionais. 5
Dados Liste dados e fontes Os dados utilizados incluem informações financeiras completas, dados de interações anteriores (histórico), comportamentos online (navegação no site e interações em redes sociais), feedback de clientes, histórico jurídico dos decisores da empresa lead. Fontes de dados envolvem VADU, carteira de clientes, relatório SERASA etc. 6	Ferramentas Descreva as ferramentas Sim, existem ferramentas de predição e análise de dados, também - no/low-code - é possível também criar um LLM (demanda mais tempo e conhecimento técnico) para classificar os leads, permitindo inclusive realizar simulações. 7	Indicadores de sucesso Descreva o(s) indicador(es) Indicadores de sucesso incluem a taxa de conversão de leads em clientes, o valor médio do pedido, a taxa de retenção de clientes, o tempo médio para conversão de leads e o custo por aquisição de clientes. Além disso, a satisfação do cliente e o feedback sobre o processo de negociação também são cruciais para medir a eficácia da estratégia. 2	