

StartSe AI Canvas

Um framework estratégico para negócios com AI

Nome do projeto: Pre vendas B2B SS&AI **Autor(a):** José Ricardo Malagute **E-mail:** jose.malagute@telefonica.com

CANVAS

<p>Problema Descreva o problema do negócio A Pré-Vendas da Vivo enfrenta baixa eficiência na geração de prospecção qualificada porque os times de Pré-Vendas Carteira e Pré-Vendas Especialista ainda atuam de forma muito reativa, dispersa e com pouca inteligência açãovel. Falta um modelo estruturado que utilize Smart Solutions e Inteligência Artificial para identificar oportunidades por vertical, antecipar demandas do cliente e liberar tempo dos especialistas, que hoje gastam grande parte da energia em atividades operacionais e diagnósticos manuais.</p>	<p>Como resolver SEM AI Descreva o processo atual e solução Você resolve o problema com: Padronização de processos Conteúdo estruturado Rituais comerciais Cocriação com cliente Ofertas pré-montadas Especialização por vertical Governança do fluxo TTE Estrutura organizacional com papéis claros Isso já gera grande eficiência operacional — exatamente um dos objetivos estratégicos listados na implantação da nova área Smart Solutions & IA.</p>	<p>Como resolver COM AI Descreva a solução AI by design IA identifica oportunidades proativas IA automatiza atividades operacionais IA organiza inteligência e conhecimento IA estrutura processos e garante qualidade IA direciona foco e priorização IA habilita soluções e projetos inovadores para clientes É exatamente a visão apresentada nos materiais internos da sua área — IA como motor de eficiência e acelerador de soluções.</p>	<p>Para quem? Descreva as personas Pré-Vendas Carteira e Pré-Vendas Especialista, com apoio direto ao time Smart Solutions & IA, ampliando eficiência, inteligência e capacidade de prospecção de toda a máquina comercial B2B da Vivo.</p>
---	---	--	---

<p>Dados Liste dados e fontes</p>	<p>Ferramentas Descreva as ferramentas Ferramentas NoCode + IA já disponíveis para a sua área Copilot Studio → cria agentes inteligentes sob demanda Power Apps → formulários de entrada, captura estruturada Power Automate → automações de processos M365 Copilot → geração de conteúdo, insights, resumos, recomendações Loop / Planner → gestão de projetos com IA integrada Essas ferramentas já estão sendo utilizadas na sua diretoria, evidenciadas em: documentos Smart Solutions & IA e-mails de acionamento hackathon “Making AI part of everyday life” projeto EVIA reuniões de Sync Smart Solutions & IA</p>	<p>Indicadores de sucesso Descreva o(s) indicador(es) Indicadores de sucesso: tempo médio para assumir TTE, SLA interno, tempo de entrega de proposta, nº de DPPs, nº de oportunidades geradas pela prospecção inteligente, nº de POCs/POVs de IA, redução do tempo de diagnóstico, ROI dos projetos IA, nº de insights documentados, uso diário de IA, engajamento em capacitações, receita incremental, aumento de soluções multitorre e redução do ciclo comercial.</p>
--	--	--

1. Dados Operacionais

Tempos de atendimento (SLA, TTE, prazo de proposta)

Volume de demandas e DPPs

Eficiência operacional medida em indicadores internos

2. Dados de Prospecção & Diagnóstico

Checklists obrigatórios (Power Apps)

Dados de entrada via TTE (PRV)

Informações do SFA (tipo de oportunidade, escopo, produtos)

3. Dados de Projetos e POCs de IA

Indicadores de impacto (ROI estimado, ganhos de eficiência)

6

7

2