

Nome do projeto: vendas consultivas

Autor(a): Fernanda Lencek

E-mail: fmlencek@gmail.com

CANVAS

Problema

Descreva o problema do negócio

mapear stakeholders e account plan. Executivos gastam em média 50% para mapear decisores e montar account plan, reduzindo sua capacidade de trabalhar em mais contas e aumentar o resultado de contas fechadas e receita. Precisamos reduzir esse tempo e trazer informações mais precisas para que os executivos foquem no relacionamento e fechamento do negócio.

Como resolver SEM AI

Descreva o processo atual e solução

Executivo cruza dados da web, linkedin, salesforce, em busca de mapear o processo de compra da empresa, definir forças e fraquezas, stakeholders. O tempo médio para gerar um account são 10 dias e muitas vezes ele está incompleto, sem dados que levem o executivo a conseguir avançar com a negociação. ocasionando em taxa de conversão do lead em vendas de menos de 20% e conversão de proposta enviada para negociação de menos de 40%

Como resolver COM AI

Descreva a solução AI by design

criar agentes de AI para elaborar o account através de pesquisas na web baseados em framework pré definido.

Para quem?

Descreva as personas

executivos de vendas.

Dados

Liste dados e fontes

- linkedin
- web
- CRM
- relatório de RI
- website das empresas

Ferramentas

Descreva as ferramentas

linkedin
6sense
salesforce
zoom info

Indicadores de sucesso

Descreva o(s) indicador(es)

Tempo para mapear decisores e montar account plan - reduzir de 10 dias para 1 dia
aumentar taxa de conversão de leads em vendas de 20% para 40%
aumentar em 50% o volume de contas nas etapas de shortlist negociação e shortlist no funil de vendas
atingir a meta de 4 reuniões de negociação e fechamento por executivo por semana.