

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

CANVAS

Problema <p>Descreva o problema do negócio 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.</p>	Como resolver SEM AI <p>Descreva o processo atual e solução 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%</p>	Como resolver COM AI <p>Descreva a solução AI by design Criar um framework e gerar uma lista de lead com score para classificar empresas de acordo com os dados coletados.</p>	Para quem? <p>Descreva as personas Executivos de vendas</p>
Dados <p>Liste dados e fontes 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</p>	Ferramentas <p>Descreva as ferramentas Salesforce/hobspot 6sense / bombara ML</p>	Indicadores de sucesso <p>Descreva o(s) indicador(es) 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</p>	2