

## CANVAS

### Problema

Descreva o problema do negócio

Em Juruáia, polos de confecção e venda de lingerie recebem um alto volume de leads (WhatsApp, Instagram, site, marketplaces). No entanto, as vendedoras não conseguem qualificar os leads em compradores com qualidade devido à sobrecarga operacional na qualificação de leads.

Queremos esquentar o leads para a vendedora apenas finalizar as vendas.

Quem, quando e onde isso acontece?

Quem sofre: lojistas e vendedoras de lingerie

Onde: lojas físicas e online de Juruáia

Quando: em lançamentos, datas comerciais e campanhas online

Por que é relevante?

Leads frios esfriam rapidamente

O cliente compra de quem responde primeiro

Alto custo de aquisição desperdiçado

Perda direta de faturamento

Dor central: falta de tempo humano para converter todos os leads que já demonstraram interesse.

Colocar mais mão de obra qualificada gera grande custo

### Como resolver SEM AI

Descreva o processo atual e solução

Processo atual:

Leads chegam via site, WhatsApp ou redes sociais

Vendedoras tentam responder manualmente criando o desgaste na qualificação do lead

=Lead qualificado é quando o cliente demonstra interesse real de compra, quando ele de fato quer comprar

- Respondeu que deseja comprar X peças
- Quer catálogo de produtos
- Solicitou proposta formal/condição de atacado.

Priorizam clientes "mais fáceis" ou conhecidos

Muitos leads ficam sem resposta ou com respostas genéricas

Possibilidade de perca de possíveis clientes

Solução sem IA:

Contratar mais vendedoras

Criar scripts manuais de atendimento

Treinar equipe constantemente

Criar filas de atendimento

Limitações:

Alto custo fixo

Escala limitada

Dependência total do fator humano

Inconsistência na abordagem comercial

### Como resolver COM AI

Descreva a solução AI by design

Criar um Agente de Prospecção e Pré-vendas com IA, especializado no mercado de lingerie de Juruáia.

A IA faz o primeiro contato automaticamente

Conversa de forma natural, humanizada e persuasiva

Entende intenção de compra (atacado, varejo, volume, urgência)

Apresenta produtos, diferenciais e condições básicas e quando notar que o lead já está qualificado diz que existem peças especiais assim como condições diferenciadas com a supervisora na hora de transferir o atendimento para a vendedora

Qualifica o lead

Só transfere para a vendedora quando o cliente está pronto para negociar

Diferencial chave:

A IA não substitui a vendedora — prepara o cliente para ela vender mais e melhor.

### Para quem?

Descreva as pessoas

Donos(as) de lojas de lingerie

Lojistas de lingerie, empreendedores em Juruáia, buscam otimizar a conversão de leads. Eles priorizam eficiência, redução de custos operacionais e agilidade no atendimento ao cliente em datas comerciais e lançamentos.

Eles desejam maximizar o potencial de vendas com estratégias eficazes de atendimento e comunicação, reduzindo a perda de oportunidades de faturamento.

3

4

5

### Dados

Liste dados e fontes

### Ferramentas

Descreva as ferramentas

### Indicadores de sucesso

Descreva o(s) indicador(es)

Dados de interação no WhatsApp Business permitem monitorar rapidamente a conversão de leads, evidenciando a importância de respostas ágeis e pertinentes às consultas dos clientes.

Análises de sites de lojas refletem que a implementação de ferramentas de automação melhora a eficiência operacional, reduzindo o tempo de resposta e aumentando as taxas de conversão.

ManyChat oferece automação de mensagens no WhatsApp e Instagram, facilitando o atendimento ao cliente e a conversão de leads, mantendo um contato eficiente e oportunista.

Zenvia permite integração multicanal e chatbot, oferecendo respostas rápidas e personalizadas, aumentando a eficiência operacional e reduzindo a carga das vendedoras nas lojas.

Take Blip possibilita a criação de fluxos de atendimento automatizados, melhorando a gestão de leads e garantindo que mais contatos sejam respondidos com agilidade e qualidade, otimizando resultados.

Métrica 1: Reduzir tempo médio de primeira resposta de baseline de até 1 dia para ≤ 10 minutos em 80% dos leads no canal WhatsApp (meta inicial).

Reduzir os leads sem atendimentos de 50% para no máximo 5%

No MVP aumentar taxa de conversão de 2% para 5%

Aumentar em 50% o número de leads qualificado para compra para a vendedora.