**Problem Statement:** Empowering B2B Lead Generation through Predictive Sales Modeling

**O Desafio:** Priorização Inteligente de Leads no Mercado B2B de E-commerce

No mundo acelerado do e-commerce B2B, identificar eficientemente leads de alto potencial é fundamental. Nossa equipe de vendas está constantemente avaliando empresas que buscam soluções de e-commerce, mas avaliar manualmente seu potencial é demorado e, muitas vezes, impreciso. Sabemos que nem todas as empresas são iguais; algumas estão prontas para investir pesado, enquanto outras podem ter orçamentos limitados ou estar na fase inicial de exploração.

Precisamos capacitar nossa equipe de vendas com insights baseados em dados para concentrar seus esforços onde eles são mais importantes. Ao prever com precisão as vendas mensais potenciais e classificar os leads em níveis distintos, podemos revolucionar nossa geração de leads B2B e melhorar significativamente as taxas de conversão e a receita.

**A Oportunidade:** Análise Preditiva para Vendas Mais Inteligentes

A ciência de dados avançada pode fornecer a solução. Utilizando os dados da nossa empresa, podemos construir um modelo preditivo para estimar as vendas mensais potenciais para cada lead e categorizá-los em níveis acionáveis. Isso não apenas fornecerá uma medida objetiva do valor do lead, mas também permitirá uma abordagem de vendas personalizada. Leads de alto valor podem ser priorizados para engajamento imediato, enquanto outros podem ser nutridos por meio de marketing direcionado ou atribuídos a representantes de vendas adequados.

Além disso, podemos segmentar proativamente leads de alto potencial, aplicando o modelo a empresas não-clientes que correspondem ao nosso perfil de cliente ideal.

**Os Dados:** Descobrindo Insights B2B

Temos acesso a um rico conjunto de dados que combina dados internos e externos sobre empresas que se encaixam no nosso perfil de cliente ideal.

**O Desafio:** Construir um Mecanismo Preditivo para o Sucesso de Vendas B2B

Convidamos você a construir um modelo preditivo que estime com precisão as vendas mensais e, idealmente, classifique os leads em níveis de vendas. Seu modelo deve:

**Prever Vendas Mensais**: Fornecer estimativas precisas, permitindo a priorização de vendas.

**Classificar Níveis de Vendas:** Segmentar leads em níveis significativos para estratégias de vendas personalizadas.

**Generalizar para Não Clientes:** Identificar clientes em potencial de alto valor entre não clientes.

**Fornecer Insights Acionáveis:** Oferecer insights claros sobre os fatores que influenciam as previsões de vendas.

**O Impacto**: Geração de Leads B2B Transformadora

**Um modelo bem-sucedido levará a:**

**Maior Eficiência de Vendas:** Foco em leads de alto potencial para conversões mais rápidas.

**Alocação Otimizada de Recursos:** Alocação estratégica de recursos de vendas.

**Geração Proativa de Leads:** Expanda nossa base de clientes segmentando clientes em potencial de alto potencial.

**Experiência do Cliente Aprimorada:** Abordagem de vendas personalizada com base nos níveis de vendas previstos.

**Entregas esperadas:**

* Notebook Python bem estruturado com análise de ponta a ponta
* Deve ser legível, compreensível e executável por qualquer cientista de dados
* Uma apresentação com insights para público não-técnico, incluindo o que você normalmente incluiria em uma apresentação para stakeholders
* Você tem 7 dias corridos para entregar e pode fazer qualquer pergunta para esclarecimentos adicionais.