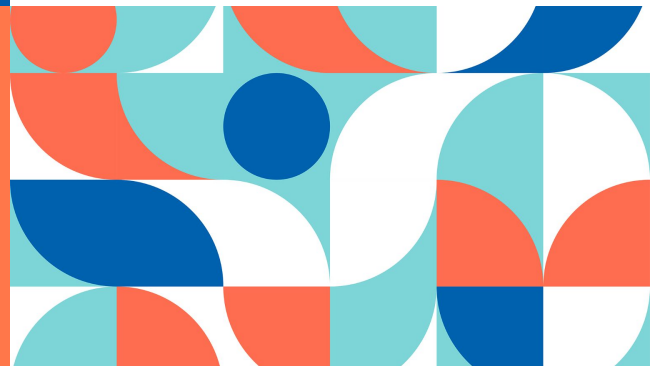


Business Case



gocase



Hey! Estamos muito felizes por você ter chegado a fase de Business Case. Aqui o grande objetivo é que você possa entender se as habilidades que nós estamos requerendo são as habilidades que você possui, além de entender se atividades como essa, que estarão presentes no seu dia-a-dia caso venha fazer parte do nosso time, de fato fazem sentido para você.

Essa fase tem um prazo de 3 dias para ser concluída e nós ficaremos disponíveis para você no WhatsApp para que você possa sanar as eventuais dúvidas que tiver em relação ao case ou à vaga. Não hesite em perguntar! Nós amamos pessoas curiosas e que buscam informações.

Boa sorte nessa etapa, estamos ansiosos para ver o seu resultado!



Contexto da marca

A Gocase é uma marca de lifestyle que une design refinado e funcionalidade no dia a dia. Nosso propósito é criar produtos que expressam o estilo de vida dos nossos clientes, transformando a forma como acessórios são vistos e usados. Desde 2015, desenvolvemos itens inspirados nas últimas tendências, com forte foco em personalização online. Para o cliente, cada produto Gocase é único.

Somos o e-commerce mais relevante em capas de telefone e acessórios no Brasil — e nosso objetivo é liderar esse mercado em escala global. Já iniciamos nossa expansão em ritmo acelerado, vendendo produtos criados por artistas de todo o mundo para mais de 150 países.

Além dos nossos escritórios em Fortaleza e São Paulo, também contamos com uma base na Holanda. Somos uma love brand, apaixonada pelos nossos clientes, e já reunimos mais de quatro milhões de fãs online.

A maior parte das nossas vendas acontece pela internet, mas 2025 será o ano de fortalecer nossa presença no mundo off-line e ampliar parcerias no B2B. Temos uma grande oportunidade pela frente — e estamos prontos para aproveitá-la.



Desafio

Para a execução do Business Case, disponibilizamos uma planilha em Excel com a base de dados de alguns leads e clientes que passaram pelo nosso funil. As informações estão organizadas por etapa do processo, valor de oportunidade, vendedor responsável e número de atividades por contato.

- **Você contará com** um time formado por 10 vendedores e 2 SDRs, além do suporte de ferramentas de CRM e Chatbot que qualifica o lead de forma automática via IA.
- **Seu principal objetivo é** aumentar o faturamento de vendas e garantir a excelência na execução do processo comercial, mantendo os dados bem organizados e sob controle.
- **Com base nessa análise, solicitamos que** você elabore uma apresentação em slides destacando as estratégias que devemos adotar para expandir nossa operação e escalar ainda mais nossos resultados.
- **Seu material será usado em** uma reunião de alinhamento com o Supervisor de Vendas e a Gerente do B2B, para definir os próximos passos da operação com base nos dados analisados.



Desafio

Sugerimos que siga os passos abaixo para conduzir uma análise mais clara e objetiva — mas fique à vontade para adaptar conforme seu olhar estratégico:

1. Criação de um dashboard visual com as principais métricas;
2. Definição dos indicadores-chave de desempenho;
3. Análise aprofundada dos dados;
4. Proposição de planos de ação;
5. Elaboração de uma análise final com recomendações.

Caso identifique outras informações ou etapas relevantes para a análise, sinta-se à vontade para incluí-las na apresentação.

Lembrando que você está diante de uma operação em fase de estruturação e, por isso, deve priorizar ações que impulsionem a produtividade da equipe e tragam impacto direto no crescimento do faturamento.



Apoio

Link Planilha:

[Base Corporativa - Gocase B2B](#)

Para te ajudar a entender melhor nossa operação e os processos comerciais, recomendamos os materiais abaixo:

Vídeo 1 (7 min): <https://www.youtube.com/watch?v=8ocXq4rSdfk>

Vídeo 2 (33 min): <https://www.youtube.com/watch?v=wOtykvg0mD4>

Boa sorte, conte conosco! :)