

Persona: Renato Martins

Resumo da Persona

Renato é um executivo de tecnologia com visão estratégica, foco em eficiência operacional e forte comprometimento com resultados. Ele busca soluções escaláveis e integradas que ofereçam diferenciação no mercado, ROI mensurável e suporte consultivo. Valoriza relações de longo prazo, dados concretos e inovação com propósito.

Dados Demográficos

- **Nome:** Renato Martins
- **Idade:** 42 anos
- **Gênero:** Masculino
- **Cargo:** Diretor de Tecnologia (CTO) / Gerente de Inovação
- **Formação:** Engenharia com MBA em Gestão de Negócios
- **Localização:** São Paulo, SP
- **Classe social:** A/B
- **Renda anual estimada:** R\$ 360 mil+

Perfil Comportamental

- **Canal preferido:** LinkedIn
- **Comportamento digital:** Multicanal, consome conteúdo técnico e educacional
- **Estilo de decisão:** Colaborativo e orientado por dados
- **Engajamento típico:**
 - Acompanha webinars, cases de sucesso e whitepapers
 - Valida soluções com influenciadores técnicos internos
 - Compara ROI, escalabilidade e integração técnica

Desafios Atuais

- Falta de integração entre plataformas (ERP, CRM, canais de vendas)
- Manter consistência na experiência do cliente em canais diversos
- Reduzir custos operacionais sem perder eficiência
- Concorrência crescente (inclusive internacional)
- Atender a exigências regulatórias e ESG

Objetivos Profissionais

- Ser reconhecido como líder inovador no setor
- Implantar soluções que aumentem margem e escalabilidade
- Reduzir retrabalho e custos operacionais com automações
- Melhorar a retenção e satisfação dos clientes
- Construir uma estrutura digital sólida e duradoura

Motivações para Investimento

- Ganho de eficiência operacional
- Garantia de diferenciação competitiva
- Experiência fluida para o cliente final (CX)
- Soluções que cresçam junto com a empresa
- Parceria com fornecedores consultivos e de longo prazo

Processo de Compra

- **Jornada média:** 6 a 12 meses
- **Ticket médio aceitável:** R1.000 a R 60.000
- **Canais de pesquisa:** LinkedIn, blogs técnicos, eventos
- **Etapas principais:**
 - Identifica o problema (ex: sistemas desconectados)
 - Pesquisa soluções e cases de sucesso

- Compara fornecedores
- Valida com equipe e stakeholders
- Aprova com C-Level ou conselho

O que espera de um fornecedor?

- Diagnóstico preciso da operação
- Propostas personalizadas
- Suporte consultivo (antes, durante e depois)
- Cases de sucesso aplicáveis
- Garantias de performance e ROI