

Jornada de Compra do Usuário e Fluxo Comercial da Evogenêse

Este documento detalha a jornada de compra do usuário e seus paralelos com o fluxo comercial e operacional da Evogenêse, abordando cada etapa do processo.

1. Prospecção

Para a Evogenêse, a prospecção de clientes é uma etapa ativa e direcionada, realizada por profissionais como Closer, Hunter e SDR. O principal canal é o LinkedIn Sales Navigator, onde mapeiam e prospectam ativamente gestores em empresas de médio a grande porte, utilizando mensagens personalizadas que abordam dores observáveis. Participam também de eventos de nicho (online e presenciais) para posicionar a liderança da Evogenêse como especialista e gerar conexões qualificadas, focando na qualidade. A Evogenêse busca parcerias estratégicas com consultorias de gestão, implementadores de ERP/CRM e agências de marketing que podem identificar problemas operacionais em seus clientes, mas não possuem o core business para resolvê-los, operando sob um modelo de revenue share simples por indicação qualificada que feche negócio.

2. Qualificação

A qualificação de leads é uma etapa crucial e rápida, muitas vezes por meio de um "Script de 15 minutos". O objetivo é validar o "fit" do potencial cliente com os pacotes padronizados oferecidos pela Evogenêse, como "Raio-X Operacional", "Motor de Eficiência" ou "Painel de Controle 360°". Perguntas-chave buscam mapear a dor, delimitar o escopo (limitado a 1 processo e até 3 stakeholders/sistemas), entender a maturidade do problema e o senso de urgência. Essa etapa inicial de sondagem e análise estratégica visa compreender profundamente o cenário do cliente e definir um escopo preliminar.

3. Reuniões Relacionáveis

No fluxo da Evogenêse, após a qualificação, ocorre a "Apresentação da Solução". Esta é uma reunião focada em apresentar o pacote ideal, incluindo um caso de uso e um ROI (Retorno sobre o Investimento) claro. Essas reuniões são parte da etapa de "Sondagem e Análise Estratégica", onde especialistas comerciais conduzem conversas estratégicas com tomadores de decisão para coletar informações essenciais, e analistas processam esses dados para gerar insights.

4. Sondagem

A sondagem é uma fase explícita no "Fluxo Comercial Evogenêse" chamada de "Sondagem e Análise Estratégica". É um momento para compreender profundamente o cenário atual do cliente, suas dores e necessidades. Esta fase também é detalhada no "Manual de Pré-Projeto e Pré-Alocação" como "Etapa 1 – Pré-Projeto", onde o objetivo é mapear com precisão o problema, objetivo, contexto e expectativa do cliente, estruturando tecnicamente uma visão inicial da solução. Os responsáveis incluem C-Levels de Produto (CTO, CDO ou COO) e o Closer.

5. Plano de Projeto

O "Plano de Projeto Modular" é um documento central para a Evogenêse. Ele detalha o escopo, as expectativas, um teto orçamentário mensal e as metas SMART (Específicas, Mensuráveis, Atingíveis, Relevantes, Temporais). Sua criação ocorre após a etapa de sondagem (Pré-Projeto) e precede a proposta formal, sendo fundamental para a estimativa de escopo, custo e recursos. O documento de "Pré-Alocação (DPA)" é um entregável obrigatório da "Etapa 2 – Pré-Alocação de Célula", que define os custos internos do projeto e serve de base para o cálculo da proposta. O Plano de Projeto Técnico é um Anexo I da Proposta Técnica e Comercial e define as metas, entregáveis, ferramentas, critérios de validação e marcos de liberação de pagamentos.

6. Proposta

A "Proposta Técnica e Comercial" é um documento formal que apresenta a solução, o escopo detalhado (com base no Anexo I – Plano de Projeto Técnico), a equipe e célula

alocada, e a proposta financeira. O processo de vendas da Evogenêse prevê a "Proposta Gerada" e "Proposta Apresentada", com clareza, profissionalismo e detalhamento da oferta. A proposta inclui o valor total do projeto, calculado com base nos custos diretos de alocação da célula e ferramentas por sprint, acrescido de margem Evogenêse (25%) e reserva técnica (15%).

7. Pagamento

O pagamento dos serviços é o valor constante na Proposta Comercial aprovada e assinada, com os prazos e condições nela descritos. Geralmente, um sinal inicial é exigido para o início do projeto. Todos os valores estão sujeitos ao regime tributário de lucro real. O não pagamento nos prazos implica na suspensão automática da execução do projeto, multa e juros. A comissão para os profissionais comerciais é liberada após o recebimento da primeira parcela contratual do cliente e validação formal da liderança comercial.

8. Aguarda a expiração do prazo de arrependimento

As fontes fornecidas não descrevem uma etapa explícita de "aguardar a expiração do prazo de arrependimento" por parte do cliente antes de iniciar a execução do projeto. O início do projeto está condicionado ao aceite formal da proposta e à confirmação do pagamento do sinal, e a automação do fechamento de negócio garante a confirmação imediata da alocação da equipe, agilizando o início dos projetos.

9. Start na Execução

O início da execução do projeto na Evogenêse ocorre logo após o aceite formal da proposta e o pagamento do sinal. A automação interna de fechamento de negócio garante a confirmação imediata da alocação da equipe, agilizando o início dos projetos. O cliente recebe um "Kit de Boas-Vindas" digital com cronograma, definição de responsabilidades e acessos necessários. O projeto começa com um "Kick-off Estruturado", uma reunião para apresentar a Célula de Resposta Rápida, validar o escopo detalhado e alinhar os marcos de entrega. A execução é realizada por células modulares, com times montados sob demanda para projetos com início, meio e fim. A equipe de execução é composta por associados internos, sem vínculo empregatício. A

Evogenêse é um "sistema operacional de execução sob medida, baseado em células de alta performance que nascem, entregam e se dissolvem".