



Cliente: XXXXXX

## **Proposta de implementação de ecossistema de automação**

### **FASE 1**

#### **ESCOPO DA PROPOSTA**

##### **Objetivo: automatizar o pré-atendimento**

- Criação de fluxo de automação para Pré-Atendimento no whatsapp;
- Armazenamento de dados;
- Qualificação dos leads e direcionamento para atendentes específicos dependendo das respostas no fluxo de pré-atendimento.
- Criação de fluxos que levarão ao pré-atendimento nos seguintes canais: Facebook, Instagram e site.

>> Sugestão de ferramenta: Botconversa (R\$ 899 por ano)

#### **PRAZO E INVESTIMENTO - FASE 1**

Prazo de implementação: 7 dias úteis após assinatura do contrato e pagamento.

Valor da implementação (FASE 1): R\$ 2.000 (dois mil reais)

Forma de pagamento: à vista no pix ou em até 12x no cartão de crédito (juros da plataforma).

-----

## FASE 2

### ESCOPO DA PROPOSTA

#### Objetivo: automatizar o processo comercial

- Gestão das tarefas dos vendedores;
- Criação das tarefas baseadas no mapa mental do time comercial:

#### 👉 ETAPA 1: Preparo e Primeiro Atendimento Eficaz para o Novo Lead

##### **Pesquisa e Estudo do Perfil do Lead no CRM:**

- Automatizar a extração de informações do formulário do CRM sobre o lead, usando integrações com o CRM e ferramentas de processamento de dados.

##### **Definição da Estratégia de Abordagem:**

- Implementar um sistema de recomendação baseado em análise de dados para sugerir estratégias de abordagem com base no perfil do lead.

##### **Apresentação Pessoal ao Lead:**

- Criar modelos de apresentação personalizáveis que os consultores possam preencher rapidamente com informações relevantes do lead.

##### **Questionário para Identificar Necessidades do Lead:**

- Configurar um formulário dinâmico no CRM para registrar as respostas do lead automaticamente e atribuir pontuações de qualificação.

##### **Alimentação em Tempo Real do CRM:**

- Integrar o CRM com ferramentas de automação para atualizar os dados do lead em tempo real e acionar alertas para a equipe de vendas.

#### 👉 ETAPA 2: Recalibragem e Agendamento de Reuniões

##### **Identificação de Leads Anteriormente Atendidos:**

- Configurar alertas no CRM para identificar leads previamente atendidos e fornecer insights sobre interações anteriores.

##### **Recalibragem e Agendamento de Reuniões:**

- Automatizar o agendamento de reuniões com leads qualificados, considerando disponibilidade de consultores e leads.

#### 👉 ETAPA 3: Apresentação da Proposta e Questionamento do Produto

#### **Envio Automatizado da Apresentação da Proposta:**

Configurar fluxos de automação para enviar a apresentação da proposta de acordo com a qualificação do lead.

#### **Questionário Automatizado pós-Apresentação:**

Criar formulários automatizados para coletar feedback do lead após a apresentação e direcionar os próximos passos com base nas respostas.

### **👉 ETAPA 4: Follow Up da Apresentação Enviada**

#### **Automatização do Follow Up:**

Configurar lembretes automáticos para a equipe de vendas realizar follow-ups regulares com base na urgência e no interesse do lead.

### **👉 ETAPA 5: Aprovação da Proposta Técnica Comercial**

#### **Avaliação Automatizada dos Requisitos da Proposta:**

Implementar um sistema de pontuação automática para avaliar se todos os requisitos da proposta foram atendidos antes de encaminhar para a alta gestão.

#### **Direcionamento Automatizado para o Setor de Fechamento:**

Criar regras de automação para direcionar automaticamente propostas aprovadas para o setor de fechamento, agilizando o processo.

### **👉 ETAPA 6: Negociação**

Neste etapa faremos um tagueamento pela temperatura do lead (quente, morno e frio)

### **👉 ETAPA 7: Fechamento**

Aqui preciso de mais detalhes do processo como um todo para ter uma solução automatizada de como enviar a proposta automaticamente para o setor de fechamento após o consultor direcionar a proposta técnica.

Ps1: será necessária a contratação da ferramenta MAKE para execução das automações  
Obs: Custos de ferramentas por conta do cliente

## **PRAZO E INVESTIMENTO - FASE 2**

Prazo de implementação: Em até 60 dias após a finalização da entrega da FASE 1.

Valor da implementação (FASE 2): R\$ 20.000 (vinte mil reais)

Forma de pagamento: 50% no início e 50% após 30 dias, podendo ser no pix ou até 12x no cartão de crédito (juros da plataforma).

---

⚠️ Dá fase 3 por diante, poderemos criar automações para o pós-vendas, pesquisa NPS, relatórios automatizados, acompanhamento de performance do time, metas por vendedor, criação de dashboard de análise de métricas por vendedor, cobrança automatizada