

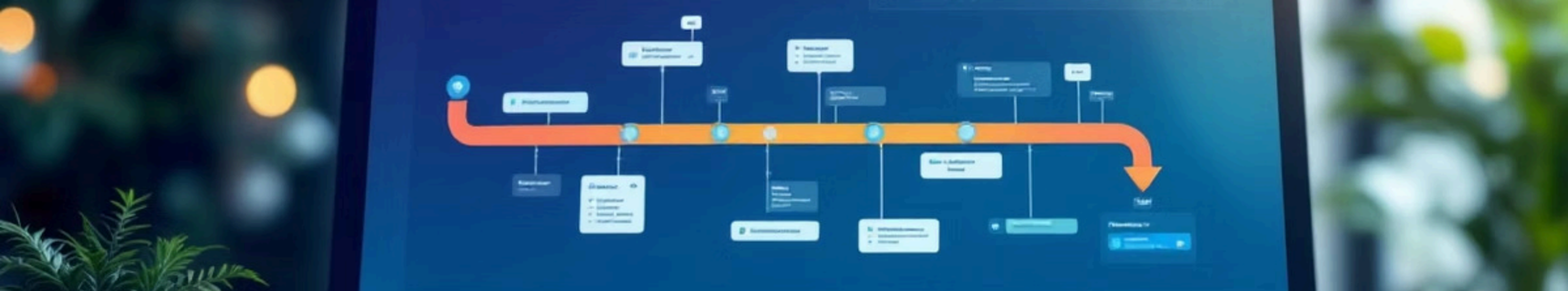
Jornada do Lead com AVPIA: Automatizando seu Funil Comercial

Bem-vindo à apresentação sobre a jornada do lead durante a fase de implantação do AVPIA. Neste material, você descobrirá como nossa solução automatiza a etapa de prospecção.

Vamos explorar os fluxos de trabalho, benefícios e responsabilidades da sua equipe para garantir o máximo aproveitamento desta poderosa ferramenta de automação comercial.

 por AVPIA





Visão Geral da Jornada do Lead



Entrada do Lead

Prospecção ativa via listas (Outbound) ou Prospecção Receptiva (Inbound) conversão via formulários



Abordagem Automatizada

Contato multicanal ou SDR Virtual realizando a primeira interação



Progresso no Funil

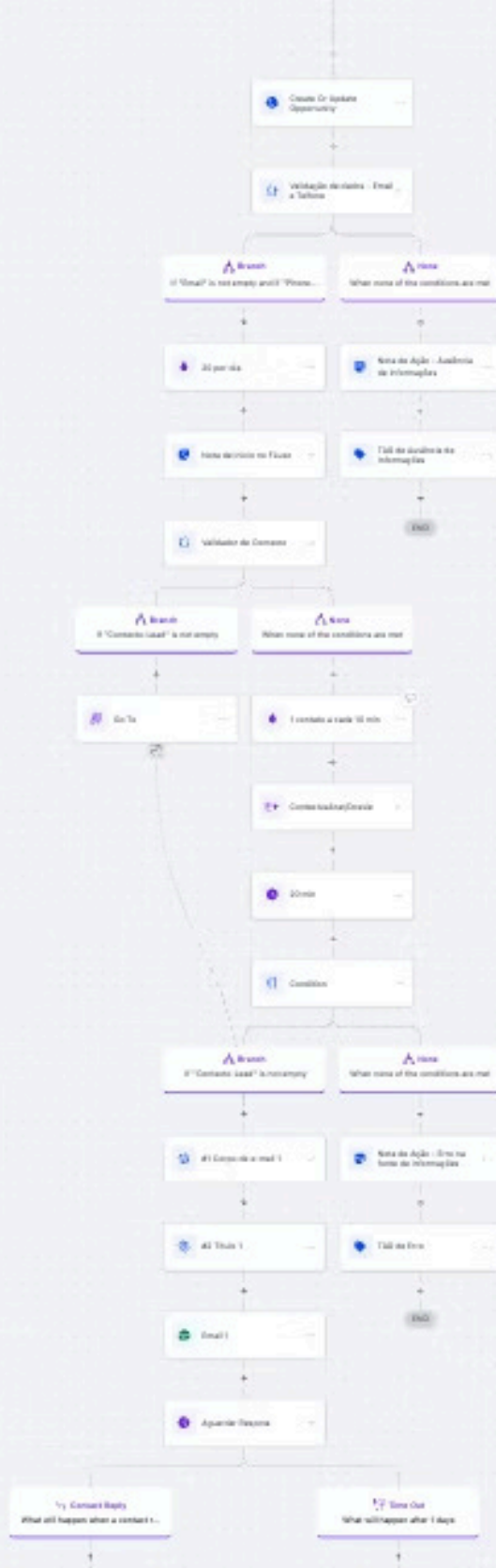
Avanço por etapas estruturadas até a conversão final



Conversão

Fechamento do ciclo com transformação em cliente

Atuação do AVPIA na Prospecção Ativa (Outbound)



1

Automação de Cadência

O sistema aplica uma sequência inteligente de contatos multicanal (e-mail, WhatsApp e telefone) com intervalos estratégicos e mensagens personalizadas focadas em dor e valor.

2

Monitoramento de Comportamento

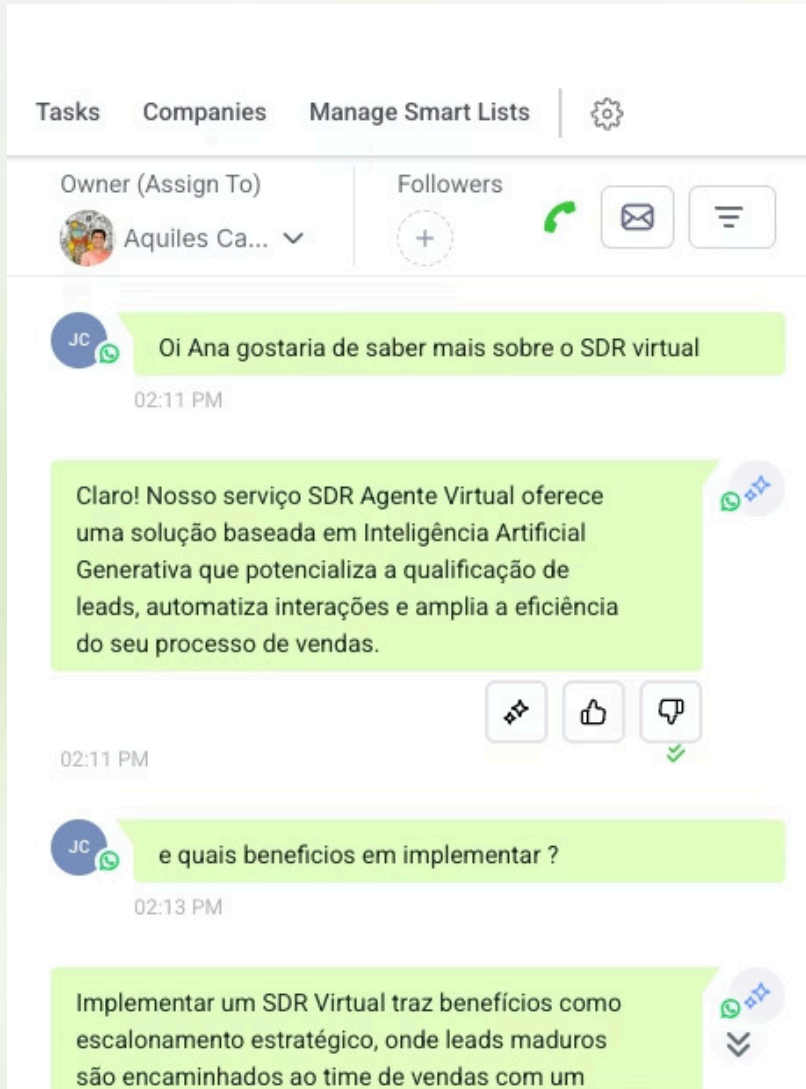
Cada interação do lead é acompanhada, incluindo aberturas de e-mail, cliques em links, respostas e outras formas de engajamento que indicam interesse.

3

Classificação Automática

Leads que respondem ou demonstram interesse são automaticamente classificados como "Contacted" e avançam no funil, permitindo que o time humano foque em oportunidades qualificadas.

O SDR Virtual em Ação na Prospeção Receptiva (Inbound)



Recepção do Lead

Captação instantânea de novos leads via formulários



Contato via WhatsApp

Abordagem em tempo real e personalizada



Qualificação

Perguntas inteligentes para avaliar potencial

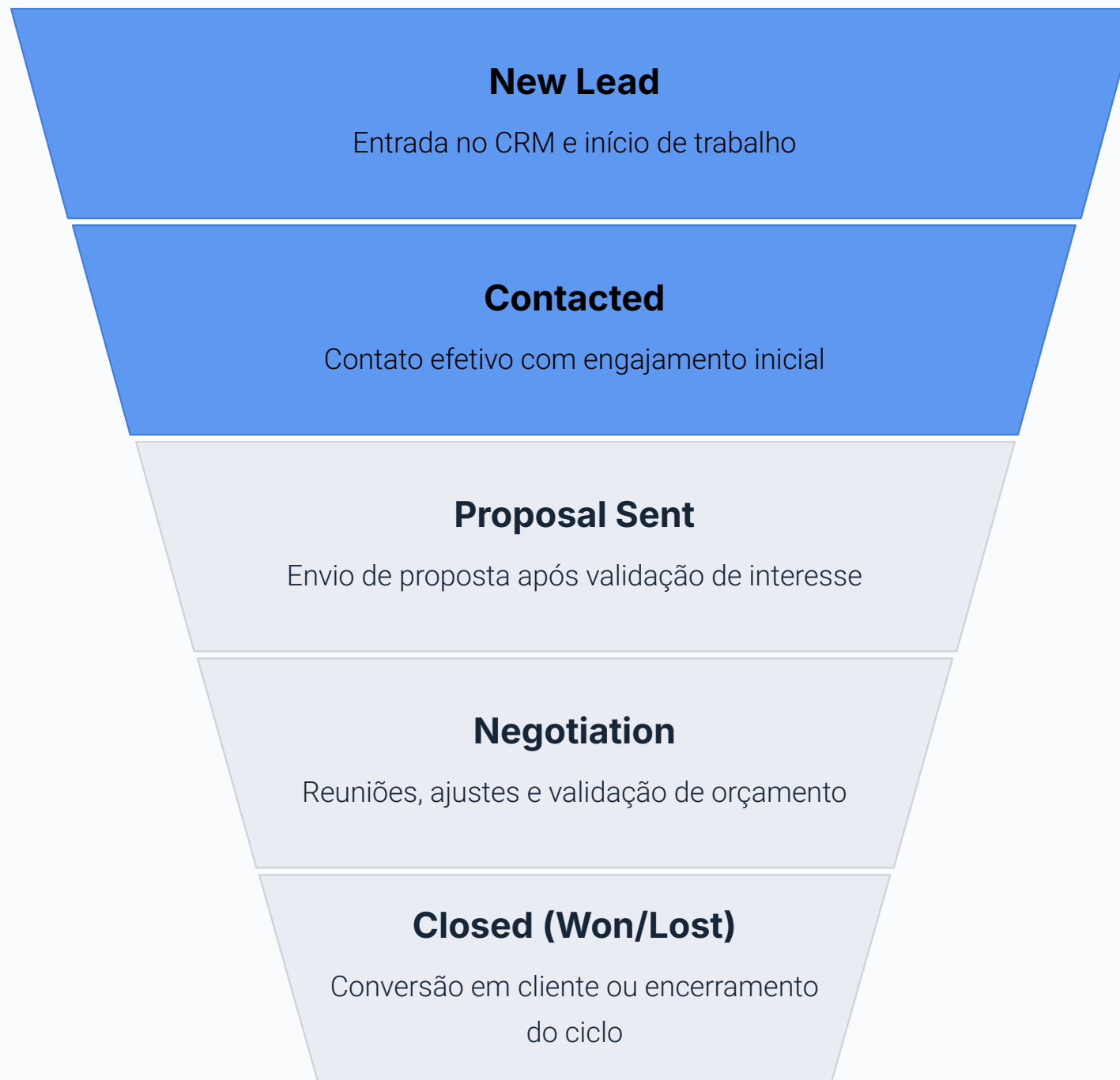


Direcionamento

Encaminhamento para a próxima etapa do funil

O SDR Virtual atua como o primeiro ponto de contato para leads inbound, garantindo que nenhuma oportunidade seja perdida por falta de agilidade. Com respostas personalizadas e inteligentes, ele inicia o relacionamento de forma eficiente.

Funil de Vendas Unificado



Independentemente do caminho de entrada, todos os leads são direcionados para este funil único e estruturado, que permite acompanhamento consistente e previsibilidade em todo o processo comercial.

O Que Será Configurado na Implantação

Configuração dos Fluxos de Prospecção

Implementação dos mecanismos para processamento de leads via listas e formulários, definindo regras de direcionamento.

Ativação do SDR Virtual

Configuração de respostas personalizadas e gatilhos de avanço baseados em comportamento e interações dos leads.

Testes e Validação

Verificação completa do fluxo e ajustes finais para garantir o funcionamento adequado de todo o sistema.



Integração de Canais

Conexão com e-mail, WhatsApp e telefonia, garantindo comunicação multicanal eficiente e monitorada.

Definição de Cadência

Estruturação da sequência de contatos para prospecção ativa, com intervalos e canais otimizados.

Benefícios da Jornada Automatizada



Organização e Previsibilidade

Todos os leads seguem um fluxo estruturado e consistente, facilitando o acompanhamento e a gestão do pipeline comercial.



Agilidade e Resposta em Tempo Real

Leads inbound recebem atenção imediata, mesmo fora do horário comercial, aumentando as chances de conversão.



Personalização com Escala

Comunicação adaptada às necessidades de cada lead, mesmo com volume elevado de contatos simultâneos.



Maior Aproveitamento da Base

Redução de perdas por falta de follow-up e aproveitamento integral do potencial da base de contatos.



Papel do Operador no Processo

Engajamento no Fluxo

- Monitoramento diário dos leads marcados como "Contacted" ou em etapas mais avançadas
- Priorização de leads com maior nível de engajamento para follow-up humanizado
- Complementação das interações automatizadas com abordagem personalizada

Acompanhamento e Feedback

- Reporte de leads com respostas fora do padrão esperado
- Identificação de falhas ou comportamentos incomuns no sistema
- Manutenção do histórico de contato atualizado no CRM

Treinamento da Máquina

- Fornecimento de feedbacks sobre abordagens eficientes
- Sugestão de melhorias em textos e fluxos de conversação
- Avaliação contínua da experiência do lead com o atendimento



O SDR Virtual como Membro da Equipe



Fase de Onboarding

Assim como um novo colaborador, o SDR Virtual passa por um período de adaptação e aprendizado. Nesta fase, ele absorve o conhecimento inicial sobre produtos, abordagens e fluxos de conversação.



Aprendizado Contínuo

O sistema aprende continuamente com base nos feedbacks e interações reais. Cada nova conversação bem-sucedida enriquece sua base de conhecimento e aprimora sua capacidade de resposta.



Colaboração Estratégica

Com o tempo, o SDR Virtual torna-se um braço estratégico da equipe, realizando a triagem inicial e qualificação básica, permitindo que o time humano foque em atividades de maior valor agregado.

Linha do Tempo da Implantação







Do Diagnóstico à Solução:

AVPIA: Inteligência Artificial Aplicada à Eficiência Comercial

Uma solução técnica para enfrentar os principais desafios da operação de SDRs

Como CSO, Head de Vendas ou Coordenador de SDRs, você conhece de perto os obstáculos que limitam a performance do time: sobrecarga de ferramentas, dificuldade de engajamento, rotatividade elevada e desalinhamento entre Marketing e Vendas. Esses desafios podem ser mitigados com uma abordagem estruturada, orientada por dados e com alto grau de automação.

Como o AVPIA Atua na Superação dos Principais Desafios de SDRs

-  Redução da Sobrecarga Operacional
-  Priorização Inteligente de Leads.
-  Aceleração do Ramp-up e Apoio à Retenção
-  Alinhamento Entre Marketing e Vendas

Diferenciais Técnicos do AVPIA

Critério	AVPIA (ASB Marketing)	Ferramentas Genéricas
Integração	Nativa com CRM e cadências multicanal	Depende de múltiplos sistemas
Implantação	Inclui Blueprint Estratégico e Setup	Exige montagem manual
Personalização	Conteúdo customizado por persona, setor e canal	Conteúdo genérico, baseado em IA gratuita

Implantação sob Medida

O AVPIA está disponível em diferentes modelos de contratação – com ou sem Blueprint estratégico – e se adapta ao grau de maturidade da sua equipe. A tokenização por uso permite escalabilidade sem custos ocultos.

Pronto para ver o AVPIA em ação?

Veja nosso **Agente Virtual** em ação! Clique no botão abaixo e faça seu cadastro para receber uma ligação.

[Agendar Demo](#)

