

SISTEMA OPERACIONAL DA JORNADA DO CLIENTE

K-Copilot

Toda conversa contém receita. Quase nenhuma empresa consegue enxergá-la.

Cinco perdas invisíveis entre o anúncio e o caixa

O problema não é falta de lead. É falta de continuidade entre atenção, conversa, decisão e recorrência.

01

Atenção sem continuidade

Campanhas geram interesse, as mensagens chegam por canais diferentes e o histórico se fragmenta. A empresa paga para conquistar atenção e perde valor exatamente na transição para o atendimento.

Ninguém enxerga a jornada inteira.

02

Velocidade sem contexto

Responder rápido não basta se a resposta for genérica. Equipes repetem perguntas já respondidas e leads quentes recebem o mesmo tratamento dos frios.

A prioridade depende de intuição.

03

Automação sem inteligência

Fluxos fixos disparam mensagens iguais. O sistema não entende objeção, intenção ou momento, e a automação mal configurada aumenta o ruído.

O cliente sente que está falando com uma esteira.

04

Marketing sem receita visível

A agência enxerga clique, lead e CPL. O cliente enxerga vendas no caixa. Entre os dois existe um abismo de atribuição.

Criativos são avaliados sem conectar conversa, fechamento e recompra.

05

Clientes que somem em silêncio

A redução de frequência aparece tarde, follow-ups dependem de memória e o churn é percebido quando já ocorreu.

Oportunidades de upsell, cross-sell e indicação se perdem.

O que é o K-Copilot

SISTEMA OPERACIONAL DA JORNADA DO CLIENTE

K-Copilot é o sistema operacional da jornada do cliente: uma plataforma de inteligência de receita que conecta marketing, conversas, vendas e retenção em uma única operação assistida por agentes de IA.

Cada conversa revela a próxima melhor ação.

NÃO É MAIS UM CRM

CRM tradicional registra o que aconteceu. O K-Copilot observa sinais, organiza contexto, identifica intenção, recomenda a próxima melhor ação, executa o que foi autorizado e aprende com o resultado.

HUMANO NO COMANDO

O K-Copilot não toma o volante da empresa. Ele torna a rota visível, recomenda a próxima manobra e executa apenas o que foi autorizado.

O QUE MUDA NA PRÁTICA

O K-Copilot conecta canais, dados e agentes de IA para transformar cada interação em uma jornada mensurável — da atenção à recorrência.

01

Canais

02

Eventos

03

Cliente 360°

04

Agentes

05

Regras e Aprovações

06

Ações

07

Receita e Aprendizado

Da primeira mensagem à próxima compra.

Cada ação tem motivo. Cada resultado deixa aprendizado.



DA PRIMEIRA MENSAGEM À PRÓXIMA COMPRA.

Como funciona

01

Conectar

Integrações oficiais e autorizadas com os canais que o cliente já usa.

- WhatsApp Business Platform
- Instagram profissional
- Messenger
- Telegram via bot autorizado
- E-mail
- Formulários e landing pages
- CRM legado
- Agenda
- E-commerce
- Pagamentos
- Google Ads
- Meta Ads
- Google Business Profile e avaliações

Cada conector depende de disponibilidade oficial de API, permissão e revisão de aplicativo. Ver matriz de viabilidade.

02

Unificar

Um perfil vivo por cliente, alimentado por todos os canais autorizados.

- Identidade e canais vinculados
- Origem e campanha
- Consentimentos
- Histórico de conversas
- Interesses, propostas e compras
- Frequência e objeções
- Sentimento e valor acumulado
- Estágio, responsável e risco
- Próxima melhor ação

03

Compreender

IA aplicada a contexto, não a texto solto.

- Identificar intenção
- Classificar assunto
- Resumir contexto
- Detectar objeção
- Estimar urgência
- Encontrar sinais de compra
- Sugerir prioridade
- Detectar queda de engajamento
- Reconhecer padrões de retenção
- Explicar quais sinais sustentam cada recomendação

04

Orquestrar

Agentes especializados planejam e coordenam as ações de cada etapa da jornada.

- Signal — descoberta e captura
- Guide — qualificação e nutrição
- Convert — decisão e fechamento
- Grow — retenção e expansão

05

Agir

Executar apenas o que é permitido, autorizado e auditável.

- Permissão do canal
- Consentimento do contato
- Política do cliente
- Nível de autonomia
- Orçamento
- Janela de horário
- Aprovação humana, quando exigida

06

Medir e aprender

Conectar cada ação ao resultado que ela produziu.

- Resposta, reunião, orçamento e venda
- Ticket, recompra e churn
- Receita atribuída
- Tempo de ciclo
- Desempenho por canal, campanha, criativo, agente e playbook

Conectar, unificar, compreender, orquestrar, agir, medir e aprender: a mesma jornada, do primeiro sinal à recompra.

Quatro agentes, uma jornada

Signal

MVP

DESCOBERTA E CAPTURA

"Quem demonstrou interesse, de onde veio e o que precisa agora?"

- Captar sinais autorizados
- Identificar novos contatos
- Registrar origem
- Consolidar campanha e canal
- Detectar primeira intenção
- Iniciar atendimento permitido
- Encaminhar para qualificação

Guide

MVP

QUALIFICAÇÃO E NUTRIÇÃO

"O que impede este lead de avançar e qual é a melhor resposta?"

- Compreender necessidade
- Qualificar perfil e momento
- Responder com contexto
- Identificar objeções
- Recomendar conteúdo, prova ou oferta
- Agendar próximo passo
- Manter follow-up sem spam

Convert

V1

DECISÃO E FECHAMENTO

"Qual ação aumenta a chance de fechar sem degradar a confiança?"

- Priorizar oportunidades
- Recomendar oferta
- Montar proposta
- Encaminhar pagamento ou agenda
- Lembrar o vendedor no momento certo
- Registrar negociação
- Recuperar abandono dentro de regras transparentes

Grow

V1

RETENÇÃO E EXPANSÃO

"Quem precisa de atenção antes de desaparecer — e quem está pronto para comprar novamente?"

- Acompanhar frequência
- Identificar risco de churn
- Detectar oportunidade de recompra
- Sugerir cross-sell e upsell
- Ativar programas de indicação
- Medir satisfação
- Gerar alertas de relacionamento

Todo agente mostra sempre: objetivo, sinais observados, confiança, recomendação, regra aplicada, ação proposta, necessidade de aprovação, resultado e aprendizado.

A operação, na tela

INBOX OMNICHANNEL

SIMULAÇÃO – DADOS FICTÍCIOS

Marina Alencar

instagram · quanto custa o protocolo?

82

Proposta enviada

Rafael Bittencourt

whatsapp · Ví o anúncio de vocês, queria entender melhor

44

Qualificação

Camila Furtado

whatsapp · Obrigada! Depois vejo a agenda

91

Cliente ativo

EXECUTIVE PULSE

SIMULAÇÃO – DADOS FICTÍCIOS

3 leads quentes sem retorno há mais de 24 h

Priorizar contato humano

1 cliente ativo com 58 dias sem retorno

Aprovar win-back de Camila Furtado

Criativo cr-014 concentra 67% da receita atribuída do mês

Avaliar aumento de verba com a KRIOW

CUSTOMER 360º

SIMULAÇÃO – DADOS FICTÍCIOS

Marina Alencar

Meta Ads · Protocolo Glow — Abril · criativo cr-014

LTV R\$ 4.800

score 82 · risco de churn 12%

04-08 14:22

Comentou no anúncio

Comentou "quanto custa?" no criativo cr-014

04-08 14:23

Resposta automática enviada

Convite para continuar no WhatsApp, dentro da janela permitida

04-08 14:41

Iniciou conversa no WhatsApp

Opt-in registrado. Identidade reconciliada com o perfil do Instagram.

04-08 14:44

Intenção identificada: preço e agenda

Confiança 78%. Classificada como lead quente.

04-09 09:12

Proposta enviada

Protocolo Glow — pacote trimestral

04-10 20:31

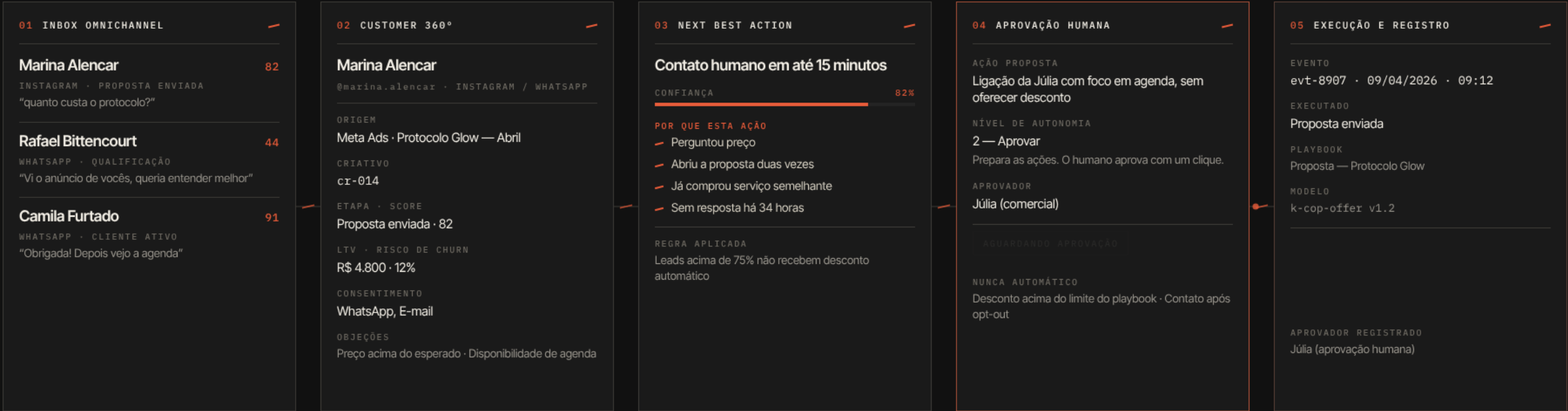
Proposta aberta pela segunda vez

Sem resposta há 34 horas

DADOS 100% FICTÍCIOS. Nenhum dado pessoal real. Todas as telas que consomem este arquivo exibem o selo SIMULAÇÃO. Os números são coerentes entre si — a mesma pessoa, o mesmo criativo e a mesma receita aparecem iguais em todas as demos.

Não é mais um CRM. É a camada que faz o CRM agir.

Cada recomendação tem sinais, regras, responsável e resultado.



Cada conversa revela a próxima melhor ação

O QUE O K-COPILOT ENTREGA EM CADA AÇÃO

- Objetivo
- Sinais observados
- Confiança
- Recomendação
- Regra aplicada
- Ação proposta
- Necessidade de aprovação
- Resultado
- Aprendizado posterior

PRIORIDADE DEIXA DE DEPENDER DE INTUIÇÃO

Responder rápido não basta se a resposta for genérica. Equipes repetem perguntas já respondidas e leads quentes recebem o mesmo tratamento dos frios.

NEXT BEST ACTION

■ SIMULAÇÃO – DADOS FICTÍCIOS

Contato humano em até 15 minutos

Marina Alencar - agente Convert

82%
confiança

POR QUE ESTA AÇÃO

- Perguntou preço
- Abriu a proposta duas vezes
- Já comprou serviço semelhante
- Sem resposta há 34 horas

Regra aplicada: Leads acima de 75% não recebem desconto automático

Ligação da Júlia com foco em agenda, sem oferecer desconto

APROVAÇÃO HUMANA EXIGIDA

IA que age. E mostra por quê.

Cada recomendação tem sinais, regras, responsável e resultado. O que antes era intuição vira uma operação legível.

ACTION LEDGER							■ SIMULAÇÃO – DADOS FICTÍCIOS
EVENTO	CONTATO	AGENTE	EXPLICAÇÃO	CONF.	APROVADOR	RESULTADO	
evt-8841	Marina Alencar	signal	Comentário contém pergunta direta de preço em anúncio ativo.	91%	regra automática (nível 3)	Opt-in em 19 min	
evt-8842	Marina Alencar	guide	Duas intenções detectadas: preço e disponibilidade.	78%	regra automática (nível 3)	Atribuído a Júlia	
evt-8907	Marina Alencar	convert	Perfil compatível com pacote trimestral; histórico de compra semelhante.	84%	Júlia (aprovação humana)	Aberta 2x	
evt-9012	Camila Furtado	grow	Desvio de 28 dias sobre a frequência histórica.	74%	aguardando aprovação humana	Pendente	

CADA REGISTRO GUARDA

ID do evento	Data e hora	Tenant/cliente	Canal	Origem	Contato	Status de consentimento	Agente responsável	Usuário humano envolvido	Modelo e versão	Política/playbook aplicado
Dados de entrada relevantes, com mascaramento			Sinais considerados	Score e confiança	Explicação da recomendação	Ação proposta	Aprovador	Ação executada	Resultado	Métrica impactada
Possibilidade de revisão e contestação										

Humano no comando

Não é piloto automático. É inteligência com comando, limite e memória.

NÍVEL	MODOS	O QUE FAZ	RECURSOS
N0	Observar	Apenas captura e organiza. Nenhuma recomendação externa, nenhuma ação automática.	3
N1	Recomendar	Sugere respostas e ações. O humano decide tudo.	5
N2	Aprovar	Prepara as ações. O humano aprova com um clique.	7
N3	Executar com regras	Executa ações previamente autorizadas, respeitando limites de canal, horário, desconto e orçamento.	10
N4	Autonomia limitada	Atua em cenários de baixo risco, gera alertas de exceção e permanece reversível e auditável.	12

NUNCA AUTOMÁTICO

- Desconto acima do limite do playbook
- Contato após opt-out
- Alteração de orçamento de mídia
- Compromisso contratual
- Tema sensível ou reclamação formal

Mais inteligência para vender. Mais controle para preservar confiança.

O K-COPILOT NÃO USA

Urgência artificial Prazo falso Escassez inexistente

Desconto não autorizado Insistência após opt-out

Manipulação emocional Simulação de ser humano sem transparência

Mensagem enganosa Pressão abusiva Dark patterns

Vender melhor não é pressionar mais. A pressão abusiva é bloqueada por desenho, não por boa vontade.

USA, NO LUGAR

Disponibilidade real Validade real da proposta Agenda real

Benefício objetivo Contexto Prova Conveniência

Acompanhamento responsável

O que antes era intuição vira uma operação legível.

NUNCA AUTOMÁTICO

- Desconto acima do limite do playbook
- Contato após opt-out
- Alteração de orçamento de mídia
- Compromisso contratual
- Tema sensível ou reclamação formal

Não é piloto automático. É inteligência com comando, limite e memória.

Não substitui sua equipe. Multiplica o contexto dela.

Mais inteligência para vender. Mais controle para preservar confiança.

O produto, módulo a módulo

Inbox omnichannelMVP

Conversas autorizadas em um só lugar

Filtros por canal, estágio, intenção, score e responsável

Resumo automáticoHistórico completoSugestões de resposta

SLA e filaTransferência humana

Customer 360°MVP

Timeline únicaOrigem da aquisiçãoCampanha e criativo

Interesses e estágioCompras, tickets e agendamentos

Propostas e conversasSentimento e objeções

AI PlaybooksV1

Playbooks por segmentoRegras por ofertaTom de voz

Limites de descontoHoráriosHandoff humano

Políticas de aprovação

Next Best ActionMVP

Ranking de açõesJustificativaConfiançaImpacto esperado

Risco e esforçoAprovaçãoAcompanhamento do resultado

Conversion IntelligenceV1

Funil por canalVelocidade de respostaTaxa de avanço

Tempo até fechamentoObjeçõesDesempenho de scripts

Perda por etapa

Retention RadarV1

Frequência esperadaDesvio de comportamentoRisco explicável

AlertasCampanhas de win-backRecompraIndicação

Marketing AttributionV1

Origem, campanha, conjunto e criativo

Primeira interação e interações intermediáriasVenda, receita e recompra

Atribuição configurávelVisão por canal e coorte

Recomendações para a equipe KRIOW

Executive PulseMVP

Fotografia do funilOportunidades críticasClientes em risco

Receita influenciadaCampanhas e criativosAnomalias

Três a cinco ações recomendadas

Control CenterMVP

AutonomiaPermissões e usuáriosDados e integrações

ConsumoLogsPolíticasRetenção, exclusão e exportação

Fase indicada em cada módulo. Nada aqui é apresentado como disponível no primeiro dia.

Do criativo que chamou atenção à venda que entrou no caixa.

Marketing gera o sinal. O K-Copilot conduz a jornada.

SIMULAÇÃO - DADOS FICTÍCIOS

EXEMPLO ILUSTRATIVO

01 CRIATIVO

R\$ 4.200

INVESTIMENTO

cr-014 · Protocolo Glow — depoimento 15s

02 CLIQUE

2.914

CLIQUEs

182.400 impressões · Meta Ads

03 CONVERSA

168

CONVERSAS INICIADAS

61 qualificadas pelo agente Guide

04 PROPOSTA

24

PROPOSTAS ENVIADAS

Aprovação humana registrada no ledger

05 VENDA

9

VENDAS FECHADAS

R\$ 43.200 de receita

06 RECOMPRA

2

RECOMPRAS

R\$ 7.600 de receita

RECEITA ATRIBUÍDA AO CRIATIVO

R\$ 50.800

Venda R\$ 43.200 · Recompra R\$ 7.600 · Investimento R\$ 4.200

DO CRIATIVO QUE CHAMOU ATENÇÃO À VENDA QUE ENTROU NO CAIXA.

Do criativo à venda — e à recompra

MARKETING ATTRIBUTION							SIMULAÇÃO – DADOS FICTÍCIOS
criativo	canal	investido	leads	qualif.	vendas	receita	
Protocolo Glow — depoimento 15s	Meta Ads	R\$ 4.200	168	61	9	R\$ 43.200	
Antes e depois — carrossel	Meta Ads	R\$ 3.100	214	44	3	R\$ 12.900	
Institucional — marca	Google Ads	R\$ 1.800	58	19	2	R\$ 8.400	
Investimento R\$ 9.100 · receita atribuída, incluindo recompra						R\$ 75.900	

RETENTION RADAR

SIMULAÇÃO – DADOS FICTÍCIOS

Camila Furtado

frequência esperada 30 dias · 9 visitas em 12 meses

68%
risco explicável

58 dias sem retorno

Convite com duas janelas reais de agenda, sem desconto

aprovação humana exigida

Win-back exige aprovação humana quando o LTV é superior a R\$ 10.000

EXECUTIVE PULSE

SIMULAÇÃO – DADOS FICTÍCIOS

3 leads quentes sem retorno há mais de 24 h

Priorizar contato humano

1 cliente ativo com 58 dias sem retorno

Aprovar win-back de Camila Furtado

Criativo cr-014 concentra 67% da receita atribuída do mês

Avaliar aumento de verba com a KRIOW

DADOS 100% FICTÍCIOS. Nenhum dado pessoal real. Todas as telas que consomem este arquivo exibem o selo SIMULAÇÃO. Os números são coerentes entre si — a mesma pessoa, o mesmo criativo e a mesma receita aparecem iguais em todas as demos.

K-COPILOT

15

Onde o K-Copilot se encaixa

Influenciadores e infoprodutos

- Captação em campanhas e lançamentos
- Qualificação de audiência
- Segmentação por intenção
- Recuperação de abandono
- Suporte de primeira camada
- Renovação e comunidade
- Atribuição entre conteúdo, campanha e compra

Serviços de alto ticket

- Clínicas, consultorias, estética, automotivo e educação
- Orçamento e agendamento
- Qualificação e proposta
- Follow-up
- Recorrência e indicação

E-commerce e marcas

- Descoberta e dúvida de produto
- Recuperação de carrinho, quando autorizada
- Pós-venda e suporte
- Recompra e recomendação
- Coortes

Negócios locais

- WhatsApp e Instagram
- Avaliações e reputação
- Agenda e orçamento
- Retorno e frequência

Agência de marketing

- Provar impacto além de clique e lead
- Ligar criativo a conversa e receita
- Identificar objeções para orientar conteúdo
- Priorizar mídia por qualidade de lead
- Relatórios executivos com efeito comercial
- Aumentar retenção e ticket da própria carteira

Segurança, privacidade e LGPD

Papéis e finalidade

- Definição contextual de controlador e operador
- Mapa de operações de tratamento
- Finalidade e base legal por operação
- Minimização de dados

Direitos e transparência

- Gestão de consentimento quando aplicável
- Registro de operações
- Direitos dos titulares
- Retenção configurável
- Exclusão e portabilidade

Proteção técnica

- Criptografia em trânsito
- Criptografia em repouso
- Segregação multi-tenant
- RBAC e MFA
- Princípio do menor privilégio
- Mascaramento de dados
- Gestão de segredos

Operação e auditoria

- Logs protegidos
- Inventário de subprocessadores
- Política de incidentes
- Backup e recuperação
- Ambientes separados
- Revisão humana de ações sensíveis

IA responsável

- Versionamento de modelos e prompts
- Testes contra prompt injection
- Testes de vazamento entre tenants
- Bloqueio de temas sensíveis

O QUE NÃO PROMETEMOS

- Não prometemos criptografia end-to-end: o servidor precisa processar o conteúdo para gerar contexto e recomendação.
- SLA de 99,9% é meta de plano Enterprise, condicionada a arquitetura, observabilidade e contrato — não é promessa inicial.
- O papel jurídico (controlador ou operador) varia conforme a operação e é definido no contrato, não por um rótulo único.

RESSALVA

A arquitetura de conformidade apresentada é diretriz de produto e deverá ser formalizada por documentação jurídica, contratos, registros de tratamento e configuração específica de cada cliente.

O que dá para integrar — e o que não dá

O QUE NÃO DIZEMOS	O QUE DIZEMOS, E SUSTENTAMOS
Lê todas as conversas do WhatsApp e do Instagram	Centraliza as conversas que chegam ao número e ao perfil do cliente, com histórico a partir da integração
Manda mensagem privada para todo mundo que comenta	Responde publicamente ao comentário e pode enviar uma mensagem privada, em até 7 dias, para quem comentou
Dispara campanhas para sua base	Envia mensagens de modelo aprovado para contatos com opt-in, respeitando limite de envio e qualidade
Vê quem procurou seu negócio no Google	Lê as métricas diárias do perfil: impressões, cliques no site, ligações, rotas e conversas
Otimiza sua mídia sozinho	Recomenda a mudança de verba com a justificativa; a alteração exige regra, permissão, limite e aprovação humana
Monitora toda a internet	Observa as fontes que o cliente autorizou
Integração instantânea	Cada conector depende de aprovação do aplicativo, permissão e credencial do cliente
LGPD completo	Arquitetura de conformidade com base legal, registro de operações, direitos do titular e revisão humana

A CLÁUSULA QUE ACOMPANHA TODA INTEGRAÇÃO

Cada conector depende de disponibilidade oficial de API, permissão e revisão de aplicativo. Ver matriz de viabilidade. Disponibilidade, janelas, limites e custos são definidos pelas plataformas e podem mudar sem aviso. O K-Copilot recomenda de forma automática e executa apenas o que foi autorizado.

CANAIS PREVISTOS

- WhatsApp Business Platform
- Instagram profissional
- Messenger
- Telegram via bot autorizado
- E-mail
- Formulários e landing pages
- CRM legado
- Agenda
- E-commerce
- Pagamentos
- Google Ads
- Meta Ads
- Google Business Profile e avaliações

ONDE CONFERIR CADA REGRA

- [Janela de atendimento do WhatsApp Business Platform](#)
- [Instagram Messaging API](#)
- [Níveis de acesso da Google Ads API](#)
- [LGPD — Lei nº 13.709/2018](#)

● VALIDADO — REGRAS OFICIAIS DAS PLATAFORMAS

Como implantamos

2 semanas

Fase 0 — Discovery e arquitetura

- Entrevistas
- Jornada real
- Mapa de canais
- Políticas
- Dados e eventos
- Integrações
- Desenho do piloto
- Baseline de métricas
- Definição de sucesso
- Protótipo validado

8 a 10 semanas

MVP — Produto piloto

- WhatsApp Business Platform ou canal principal viável
- Inbox
- Customer 360°
- Pipeline
- Signal e Guide
- Resumo e classificação
- Recomendação de próxima ação
- Aprovação humana
- Agenda ou proposta
- Dashboard básico

4 a 6 semanas

Piloto controlado

- Até três design partners
- Acompanhamento semanal
- Coleta de baseline
- Testes A/B controlados
- Auditoria de erros
- Treinamento
- Validação de preço
- Validação de playbooks
- Documentação de casos

6 a 8 semanas adicionais

V1 comercial

- Quatro agentes
- Instagram profissional
- E-mail e formulários
- Retention Radar
- Attribution
- Playbooks por segmento
- Billing
- Onboarding replicável
- Painel de consumo
- Relatórios avançados

IMPLANTAÇÃO POR CLIENTE APÓS A V1

7 a 15 dias úteis para setup padrão. Prazo maior para integrações customizadas.

Nunca confundir esse prazo com o tempo inicial de construção da plataforma.

AVISO DE ESCOPO

Nada aqui é apresentado como disponível no primeiro dia. Construção, piloto e implantação por cliente são prazos diferentes.

Planos

● HIPÓTESE A TESTAR

Recomendação comercial em validação. Franquias de uso definidas no diagnóstico. Consumo variável cobrado de forma transparente.

Core

R\$ 2.490/mês

implantação R\$ 5.900

- Até dois canais disponíveis
- Signal + Guide
- Até três usuários
- Customer 360°
- Inbox
- Dashboard essencial
- Relatório semanal

Growth

R\$ 5.490/mês

implantação R\$ 14.900

- Quatro agentes
- Canais disponíveis conforme API
- Até dez usuários
- Attribution
- Retention Radar
- Relatório diário
- Playbooks

Scale

R\$ 10.900/mês

implantação R\$ 29.900

- Maior volume
- Até 25 usuários
- Múltiplas unidades ou marcas
- Governança avançada
- Integrações expandidas
- Dashboard executivo
- Suporte prioritário

Enterprise

A partir de R\$ 19.900

implantação Sob diagnóstico

- Preço por volume, unidades, canais, usuários, dados, SLA e complexidade
- Segurança e integrações específicas
- Ambiente dedicado quando contratado

CONSUMO VARIÁVEL

- Mensagens de plataformas
- Tokens e modelos de IA
- Mídia
- Armazenamento
- Transcrição
- Voz
- Serviços de terceiros
- Integrações premium
- Excesso de volume

O que muda na sua operação

01

Menos leads esquecidos

02

Resposta mais rápida e contextual

03

Histórico completo

04

Prioridade clara

05

Equipe concentrada em decisões de maior valor

06

Follow-ups consistentes

07

Visão de campanha até receita

08

Retenção ativa

09

Controle sobre a IA

10

Dados exportáveis

11

Operação auditável

Cada item vira uma métrica acompanhada no piloto, com baseline medido antes de qualquer promessa.

O piloto mede antes de prometer

● META DO PILOTO

Nenhum percentual de ganho é prometido antes de medir. A scorecard existe para registrar baseline, meta e resultado.

#	MÉTRICA	BASELINE	META	RESULTADO
01	Tempo até primeira resposta	—	—	—
02	Taxa de resposta	—	—	—
03	Leads sem retorno	—	—	—
04	Leads qualificados	—	—	—
05	Avanço por etapa	—	—	—
06	Reuniões e agendamentos	—	—	—
07	Propostas	—	—	—
08	Conversão	—	—	—
09	Tempo até fechamento	—	—	—
10	Ticket	—	—	—
11	Receita atribuída	—	—	—

#	MÉTRICA	BASELINE	META	RESULTADO
12	Horas manuais	—	—	—
13	Follow-ups realizados	—	—	—
14	Opt-outs	—	—	—
15	Taxa de erro da IA	—	—	—
16	Handoffs	—	—	—
17	Satisfação	—	—	—
18	Retenção	—	—	—
19	Recompra	—	—	—
20	Custo por conversa qualificada	—	—	—
21	Adoção pela equipe	—	—	—

PRÓXIMO PASSO

Agende um Diagnóstico de Jornada de 45 minutos.

Mapeamos a jornada real do seu cliente, os canais autorizados, os pontos de perda e o que é tecnicamente possível integrar — antes de qualquer promessa de resultado.