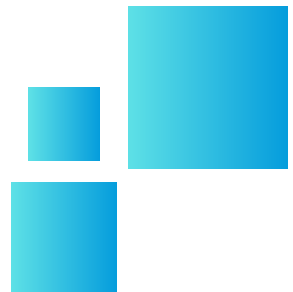




Potencializando Vendas com IA:

Abordagens para Otimizar
Estratégias de Vendas.



Este material é direcionado a

Gestores e profissionais de vendas interessados em obter dicas concretas para utilizar a IA de última geração na melhoria da eficiência dos vendedores, do desempenho da equipe e da satisfação do cliente.





SUMÁRIO

Alcançando Sucesso Avançado em Vendas com **IA** de Última **Geração** *Página 04*

Qual é a solução de vendas habilitada por **IA adequada** para a **sua equipe**? *Página 08*

Aprimore o **foco** e a **eficácia** dos **vendedores!** *Página 15*

Criar **experiências** sob medida para os **clientes** *Página 20*

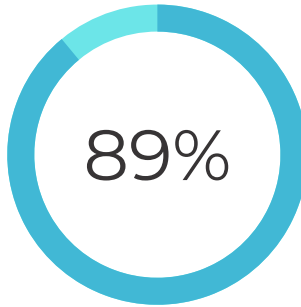
Capacitar **equipes** de vendas na **adoção** da **IA** *Página 22*

Assegurar a aplicação **consciente** da **IA** *Página 24*

Precisa de alguma **inspiração** ou **recursos**? *Página 28*

Alcançando Sucesso Avançado em Vendas com **IA** de Última **Geração**





De acordo com a Microsoft, **89% dos profissionais** que têm acesso a **automação e ferramentas impulsionadas pela IA** experimentam uma maior **satisfação**, já que podem direcionar seu tempo para tarefas significativas **no trabalho**.



As empresas têm como meta aprimorar a eficiência e estabelecer conexões mais personalizadas com os clientes. Contudo, a ausência de ferramentas adequadas pode tornar esses objetivos contraditórios.

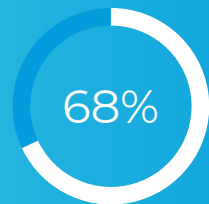
Os vendedores, ao acumularem leads, muitas vezes se veem dedicando um tempo considerável a tarefas como redigir e-mails e gerenciar dados, o que compromete a interação com potenciais clientes.

Além disso, os líderes carecem dos dados necessários para transformar práticas bem-sucedidas em processos repetíveis, o que reduz a eficácia do treinamento.

Mas afinal, como a IA pode ajudar? o que as pessoas buscam na IA? A IA de última geração possui um potencial significativo para aprimorar a produtividade dos vendedores e a experiência dos clientes.

A IA TE AUXILIA A ALCANÇAR O SUCESSO NAS VENDAS POR MEIO:

- Simplificação das tarefas árduas
- Integração de dados
- Destaque no campo de vendas
- Aprimoramento contínuo
- Aprendizado com análises em tempo real de conversas e interações
- Manutenção do ritmo com recomendações e lembretes
- Respostas imediatas às perguntas dos clientes
- Criação de conteúdo de E-mail com dados do CRM e interações anteriores



Das pessoas afirmam não dispor de tempo suficiente para se concentrar ininterruptamente ao longo do dia de trabalho.

Fonte: Microsoft



Para conseguir alcançar essas metas, a solução está em dar sentido aos dados e aproveitá-los a seu favor.

É por isso que a IA de última geração tem o potencial de revolucionar o desempenho nas vendas.

Ela alivia o fardo do trabalho árduo, permitindo que os vendedores se concentrem na construção de relacionamentos, já que outras tarefas serão automatizadas.

Além disso, viabiliza a rápida resposta a perguntas dos clientes, fornecendo fácil acesso às informações corretas.

De acordo com relatório da Harvard Business, os **vendedores** dedicam **32% do tempo a atividades de vendas.**

60% dos empresários esperam que a **IA impulse o crescimento das vendas.** No entanto, **68% desse tempo** é gasto **em atividades que não geram receita.**

Qual é a solução de vendas habilitada por **IA adequada** para a **sua equipe?**



O cenário das ferramentas de IA para vendas tem visto um notável crescimento, oferecendo diversas opções para as empresas.

A melhor abordagem para selecionar a solução mais adequada para a sua organização envolve a correspondência dos recursos de uma plataforma com os casos de uso críticos e os desafios específicos que você enfrenta.

Para obter sucesso, a IA para vendas deve ser rápida e fácil de aprender e adotar, levando em consideração que os funcionários valorizam seu tempo escasso e estão dispostos a adotar uma nova ferramenta somente se esta proporcionar um benefício claro em relação à forma antiga de fazer as coisas.

"Esta nova geração de IA removerá as tarefas árduas do trabalho e liberará a criatividade. Há uma enorme oportunidade para ferramentas habilitadas por IA ajudarem a aliviar a dívida digital, desenvolver a aptidão para IA e capacitar os funcionários."

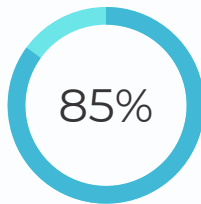
**Satya Nadella,
Presidente e CEO, Microsoft**



Além disso, a solução deve causar um impacto imediatamente perceptível, transformando tarefas que antes eram árduas e frustrantes em experiências mais simples e até mesmo prazerosas.

O ponto central da **IA para vendas** deve ser atender às expectativas das pessoas, economizando tempo, automatizando tarefas diárias e tornando as informações mais acessíveis.

Além disso, a IA deve capacitar os funcionários, permitindo que utilizem suas habilidades de forma significativa.



Dos entrevistados expressaram o desejo por ferramentas digitais que as tornem mais ágeis, automatizem tarefas diárias e facilitem o acesso a informações, de acordo com a Microsoft.



Nesse sentido, a IA para vendas deve...

Eliminar o esforço excessivo no seu trabalho

Gere conteúdo de e-mails incorporando informações do CRM e registros de interações anteriores. Agilize a atualização de registros de clientes, resuma reuniões instantaneamente, minimizando a necessidade de alternar entre diferentes tarefas.

Impulsionar seu sucesso nas vendas

Mantenha um ritmo constante com recomendações e lembretes, focando em leads de alta qualidade por meio de relatórios de oportunidades gerados automaticamente, e recebendo as melhores orientações para ações eficazes.

Estabelecer conexões entre os dados

Responda prontamente às perguntas dos clientes e crie vínculos por meio de resumos das interações mais recentes. Além disso, obtenha informações pertinentes do CRM durante as reuniões para aprimorar a experiência.

Ajudar a aprimorar suas habilidades

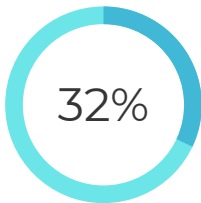
Aprenda com análises em tempo real de conversas e interações, realizando pesquisas eficientes usando linguagem natural e identificando as melhores práticas e técnicas úteis.

De acordo com o **Índice de Tendência de Trabalho da Microsoft** em 2023, quando questionadas sobre o que desejam, as pessoas demonstraram um interesse particular em economizar tempo, permitindo-lhes produzir trabalho de alta qualidade e também demonstraram interesse em aprender novas habilidades mais rapidamente.

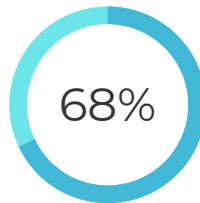
Mais especificamente, **85% dos entrevistados** expressaram o desejo por ferramentas digitais que as tornem mais ágeis, automatizem tarefas diárias e facilitem o acesso a informações.



Em média o tempo do vendedor é...



do tempo do vendedor é gasto vendendo



são gastos em atividades não geradoras de receita

Fonte: Harvard Business Review

Mas é importante entender que o **caminho para melhorar esses percentuais** e potencializar sua equipe de vendas **com a IA é único**.

Compreender o que a IA pode oferecer e como atende **às necessidades específicas da sua equipe** é crucial para tomar a decisão acertada.

Aqui estão algumas dicas úteis:

Desenvolva seu conhecimento

Você não precisa ser um especialista em dados para utilizar a IA de última geração. Entretanto, ter uma compreensão básica de como ela opera e as abordagens dos diferentes fornecedores pode ser valioso.

Experimente

Explore versões de testes gratuitas ou participe de demonstrações guiadas para entender o funcionamento prático das ferramentas de IA.

Consulte sua equipe

Identifique os principais desafios que sua equipe enfrenta em seu dia a dia, seja através de conversas diretas ou pesquisas.

Coleta de feedback

Forme uma equipe para avaliar o desempenho das ferramentas de IA em cenários reais, reunindo informações valiosas para tomar decisões informadas.

O papel da integração

A integração desempenha um papel fundamental no uso eficaz da IA de última geração. A razão principal **é que a utilidade da IA depende da disponibilidade de dados e da facilidade de interação para os funcionários.**

Quando a IA pode acessar os dados existentes na organização e se integra perfeitamente às operações cotidianas, ela se torna mais acessível e valiosa.

Ao avaliar soluções de IA, duas perguntas cruciais precisam ser feitas: **como essas ferramentas se alinham com a infraestrutura tecnológica existente? e como elas se encaixam na rotina de trabalho da equipe?**

Muitos fornecedores oferecem ferramentas de IA autônomas, **mas impulsionar a adoção e gerar valor se torna mais simples quando a IA está integrada ao ambiente de trabalho típico.**

Isso é especialmente significativo porque permite que as equipes criem conteúdo personalizado com facilidade, obtenham insights acionáveis e eliminem as barreiras que resultam dos silos de dados.

Em última análise, a integração da IA com os sistemas e dados da empresa não apenas aumenta a eficiência, mas também fornece uma visão mais completa e valiosa dos clientes.

Isso faz com que a IA seja uma ferramenta fundamental para impulsionar o sucesso nas operações de vendas e atendimento ao cliente, ajudando a equipe a tomar decisões mais informadas e a melhorar a experiência do cliente.

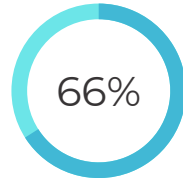
Aprimore o foco e
a **eficácia dos
vendedores!**



E-mails

Os vendedores lidam com diversas solicitações que consomem seu tempo, nem todas contribuem de forma igual para a concretização de negócios.

A IA permite a execução mais rápida de tarefas repetitivas. **Como isso se traduz no ambiente de trabalho?** vamos explorar essa dinâmica.



Segundo a Microsoft, os **profissionais de vendas** alocam até **66%** de seu **tempo** gerenciando **e-mails**.

1

Como acontece atualmente

Normalmente, os vendedores criam e-mails do zero ou com base em modelos, personalizando cada mensagem manualmente com informações relevantes para cada cliente.

2

Processo com a ajuda da IA

Com a ajuda da IA, os vendedores utilizam prompts de linguagem natural para gerar conteúdo de e-mail personalizado de forma ágil, incorporando automaticamente dados do CRM e interações anteriores. Posteriormente, eles têm a flexibilidade de aprimorar a mensagem conforme necessário.

3

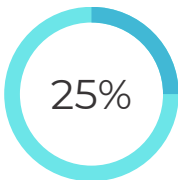
Lembretes importantes

É essencial assegurar que os e-mails produzidos pela IA estejam em sintonia com a identidade da marca e suas diretrizes. Também é vital, manter um equilíbrio adequado entre a automação e a personalização, e é crucial monitorar quaisquer tendências de viés ou informações incorretas no conteúdo, garantindo sua precisão e pertinência.

Resumos das reuniões

Tradicionalmente, os vendedores tomam notas durante as reuniões e, posteriormente, dedicam tempo manualmente para elaborar resumos, muitas vezes após o expediente de trabalho.

Com a IA, os vendedores utilizam ferramentas que transcrevem e resumem automaticamente as reuniões, destacando pontos-chave e ações necessárias.



Os **usuários** que participam de **reuniões** com **maior frequência** (os **25% superiores**) reservam **7,5 horas por semana** para participar de **reuniões**.

Fonte: Microsoft

Lembretes importantes

- Verificar a precisão e a confiabilidade dos serviços de transcrição utilizando a IA.
- Assegurar a segurança no manuseio de informações confidenciais.
- Fornecer treinamento às equipes de vendas para assegurar a eficácia na utilização das recapitulações.



Detecção e Classificação de Oportunidades

No cenário atual, as equipes de vendas confiam na pesquisa manual, análise de dados e avaliação subjetiva para identificar e dar prioridade a oportunidades de negócios em potencial.

Entretanto, **ao utilizar algoritmos de IA, é possível analisar vastos conjuntos de dados, englobando informações sobre tendências de mercado, comportamento do cliente e dados históricos, para identificar e classificar oportunidades de elevado potencial.**

No entanto, é essencial considerar alguns detalhes cruciais nesse processo.



Lembretes importantes

- Validar o desempenho dos algoritmos de IA na detecção de oportunidades pertinentes.
- Combinar os conhecimentos fornecidos pela IA com a expertise humana.
- Definir critérios claros para classificar as oportunidades por ordem de importância.

Capacitação e Aprimoramento

Na metodologia atual, os gerentes oferecem feedback aos membros da equipe com base em suas observações e avaliações subjetivas.

Em contraste, o processo habilitado por IA capacita os gerentes a utilizar ferramentas que analisam minuciosamente chamadas, indicadores-chave de desempenho (KPIs) e outros dados para identificar estratégias bem-sucedidas.

Isso permite que eles forneçam recomendações de treinamento personalizadas, fundamentadas em insights orientados por dados.

Para adotar com sucesso essa abordagem:

1

É fundamental garantir que as ferramentas estejam alinhadas com as metodologias de treinamento da organização.

2

É importante abordar as preocupações relacionadas à privacidade dos dados de desempenho.

3

É preciso encontrar um equilíbrio adequado entre feedback automatizado e orientação humana para obter os melhores resultados.



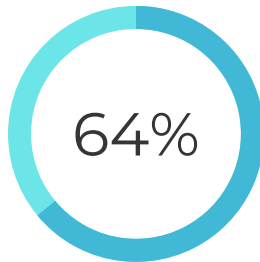
Criar **experiências**
sob medida para
os **clientes**



Os clientes de hoje buscam interações personalizadas, respostas ágeis e uma experiência omnichannel integrada. Vendedores que adotam a IA de última geração têm vantagem competitiva, integrando dados relevantes para fornecer insights valiosos.

Eles mantêm-se atualizados com resumos de interações, notícias e informações, acessíveis de maneira eficiente. **A IA analisa interações passadas e fontes de dados diversas, fornecendo insights em tempo real, preparando vendedores com informações claras sobre atividades recentes e expectativas do cliente.**

Além disso, a IA auxilia na compartilhando de conteúdo relevante, elevando o engajamento por meio de recomendações personalizadas. **Para o acompanhamento, a IA ajuda os vendedores na priorização de ações, fornecendo informações chave e agilizando a abordagem de problemas e oportunidades,** tudo isso melhorando a percepção do cliente sem sobrecarregar os vendedores.



De acordo com a Accenture, 64% dos **consumidores desejam** que as empresas **respondam** mais **rapidamente** para **atender** às suas **necessidades** em constante mudança

Capacitar **equipes** de vendas na **adoção** da **IA**

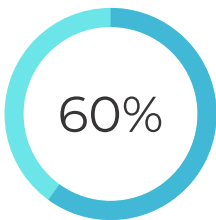


O treinamento na adoção de IA é essencial para uma transição bem-sucedida, minimizando resistências e mal-entendidos.

Compreender o papel da IA é fundamental, incluindo o uso de linguagem natural e a capacidade de lidar com grandes volumes de dados.

Além disso, a IA pode criar conteúdo com base em dados e entrada humana, mas seu melhor desempenho ocorre quando complementa a ação humana, sendo orientada pelos vendedores ao longo do tempo.

No treinamento para usar IA generativa, destacam-se habilidades específicas:



Cerca de 60% dos **empresários** têm a **esperam** que a **IA**, seja um **impulsionador** do **crescimento nas vendas**, relata a Forbes Advisor.

A mudança de mentalidade é crucial ao usar a IA, envolvendo a priorização de habilidades como julgamento analítico, flexibilidade e inteligência emocional.

A IA deve ser vista como uma ferramenta para aprimorar as atividades dos vendedores, permitindo que eles se concentrem em interações de maior valor com os clientes.

A tecnologia atua como um copiloto, não uma solução autônoma, e deve ser utilizada para personalizar e otimizar a comunicação com os clientes.

Criação de prompts

Vendedores devem aprender a formular prompts claros, específicos e detalhados para obter resultados desejados, experimentando abordagens diferentes.

Criatividade e iteração

A IA incentiva a experimentação, permitindo ajustar prompts para obter melhores resultados.

Verificação de conteúdo

A IA é poderosa, mas pode cometer erros, sendo necessária a revisão humana para alinhar o conteúdo com a marca e o público-alvo.

Assegurar a **aplicação** **consciente** da IA





De acordo com a KPMG, uma porcentagem significativa de **84% dos executivos** expressam a convicção de que a **auditoria de modelos de IA** será **imperativa** nos próximos **1 a 4 anos**.

A implementação bem-sucedida de inteligência artificial (IA) depende da confiabilidade e segurança dos dados subjacentes.

Portanto, **ao escolher um parceiro para implementar soluções de IA, é crucial avaliar cuidadosamente diversos fatores, incluindo a segurança, a privacidade e a ética.**

Além disso, a transparência na coleta, armazenamento e uso desses dados é fundamental. A falta de transparência pode prejudicar a confiança dos stakeholders, como clientes, reguladores e funcionários, o que, por sua vez, pode prejudicar a reputação e a aceitação da tecnologia de IA.

Portanto, é vital que qualquer parceiro ou fornecedor de IA adote políticas e práticas claras de governança de dados.

Certifique-se de que o fornecedor esteja alinhado com os seguintes princípios:

Imparcialidade

A IA deve ser projetada para evitar preconceitos, assegurando que todas as pessoas sejam tratadas de forma justa, sem favorecer ou discriminar grupos com base em características como raça, gênero, idade ou status socioeconômico.

Confiabilidade e Segurança

A IA deve funcionar de maneira segura e confiável sob todas as circunstâncias, com salvaguardas para prevenir ou mitigar possíveis danos.

Leis de Proteção

Deve haver um compromisso com a proteção dos dados dos usuários, incluindo o armazenamento seguro, criptografia e a conformidade com as leis de proteção de dados aplicáveis.

Inclusividade

A IA deve ser acessível e benéfica para uma ampla gama de pessoas, independentemente de suas habilidades ou experiência, evitando a exclusão de qualquer grupo.

Transparência

É essencial que o funcionamento e as decisões da IA sejam compreensíveis para os usuários, permitindo que eles entendam e, quando necessário, questionem as saídas do sistema.

Responsabilidade

Deve existir um mecanismo eficaz para responsabilizar os criadores e operadores da IA pelo desempenho e pelos impactos gerados.



Uma aliada inestimável para os profissionais de vendas

Como vimos, a IA generativa de última geração se destaca como uma aliada inestimável para os profissionais de vendas, possibilitando a personalização da experiência do cliente, o aumento da produtividade e a otimização do desempenho com base em dados. Centralizar as pessoas nesse enfoque fundamenta uma maior criatividade, envolvimento e satisfação.

Essa abordagem capacita os vendedores a proporcionar experiências personalizadas com eficiência, focalizar suas energias nas oportunidades e tarefas mais valiosas e identificar as melhores práticas para fechar negócios de sucesso.

Agora, imagine contar com um sistema de IA generativa em sua empresa?! Aqui na Smart Consulting, nós oferecemos integração perfeita para amplificar o potencial do seu CRM, capacitando sua equipe de vendas e sua empresa a oferecer experiências personalizadas de forma ágil, resultando em retornos financeiros significativos.

PRECISA DE ALGUMA INSPIRAÇÃO OU RECURSOS?

Estamos aqui para
ajudar! Entre em
contato conosco.



FONTES & REFERÊNCIAS

[Índice de Tendência de Trabalho | A IA consertará o trabalho?](#), Microsoft, 2023

[Quatro maneiras pelas quais os líderes podem capacitar as pessoas para como o trabalho é feito](#), Microsoft, 2023

Pesquisa da Microsoft Business Trends de 2023 com 4.500 tomadores de decisão de negócios (BDMs) nos Estados Unidos, Reino Unido e Japão

A Microsoft impulsiona o Viva Sales com uma nova experiência do vendedor no GPT - Blog do Microsoft Dynamics 365, Microsoft, 2023

[A Life-Centric Approach to Business](#), Accenture, 2022

[Can AI Really Help You Sell?](#), Harvard Business Review, 2022

[How Businesses Are Using Artificial Intelligence In 2023](#) - Forbes Advisor

[2023 KPMG US AI Risk Survey Report](#), KPMG, 2023



A Smart é uma parceira Microsoft, especialista em Business Applications (Dynamics 365 e Power Platform), considerada uma das líderes no Brasil em soluções Low Code e No-Code. Nossos mais de 70 profissionais são certificados e combinam experiência em tecnologia e negócios para construir e implantar soluções empresariais inovadoras e que promovem a transformação digital com foco nos clientes dos nossos clientes.

©2023 Smart Consulting. All rights reserved.

 **Microsoft**
Solutions Partner
Aplicativos de negócios

smartconsulting.com.br

