



Empresa de brindes corporativos - b2b

A empresa chegou até nós com um desafio estratégico relevante: ausência de visibilidade sobre os dados de marketing e vendas, falta de clareza sobre o desempenho do tráfego pago versus o orgânico, inexistência de acompanhamento estruturado do time comercial e nenhuma previsibilidade real de retorno sobre investimento.

Embora a empresa estivesse vendendo, não havia inteligência analítica que sustentasse decisões de escala.

Diagnóstico e Estruturação Comercial

Iniciamos o projeto com um mapeamento completo da operação. Analisamos a estrutura existente, as métricas disponíveis e, principalmente, as conversas registradas no CRM Moskit para identificar padrões, objeções recorrentes e lacunas no processo de vendas.

A partir desse diagnóstico, desenvolvemos um treinamento prático e presencial para todo o time comercial, com foco em:

- Técnicas de vendas consultivas
- Direcionamento estratégico por perfil de cliente
- Padronização de abordagem
- Condução eficiente de negociações

Ao final do treinamento, aplicamos uma validação de conhecimento para garantir assimilação prática do conteúdo.

O impacto foi imediato: um time mais seguro, mais técnico e significativamente mais ágil na condução das oportunidades.

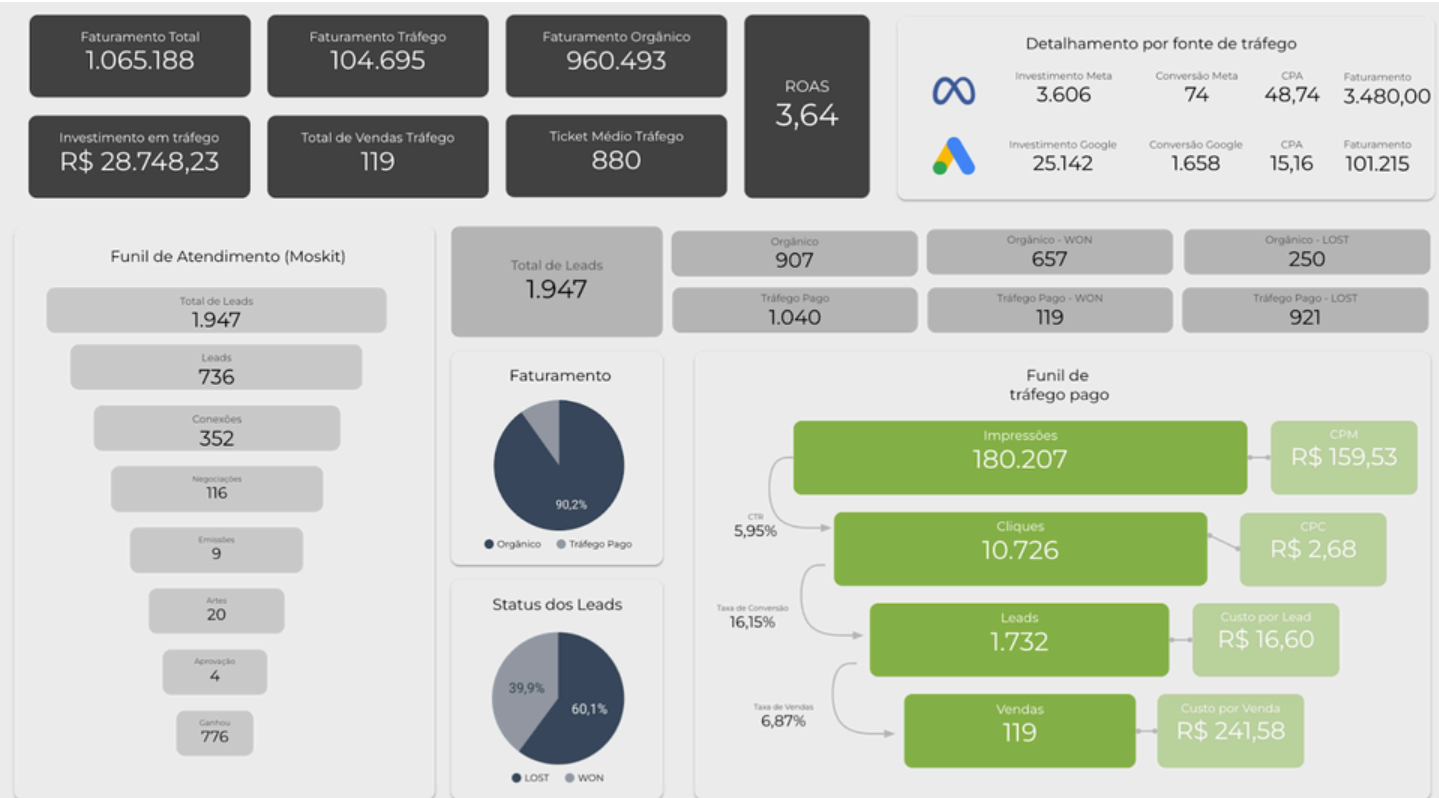
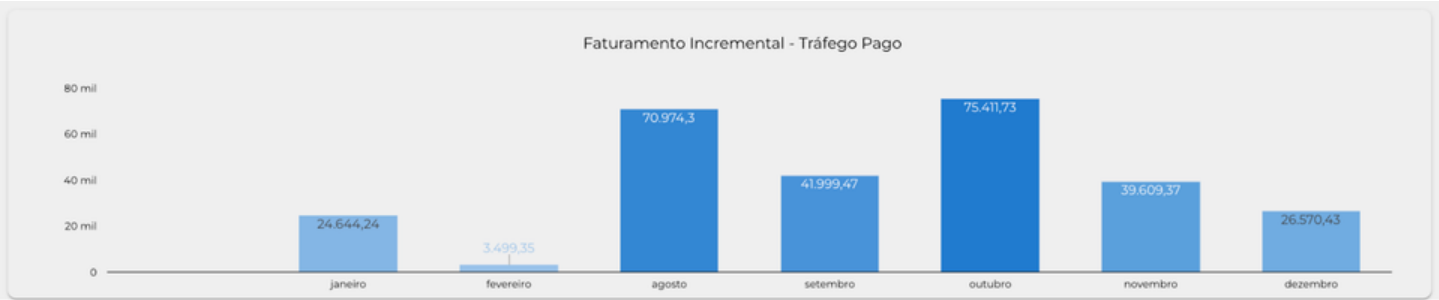
Estrutura Analítica e Inteligência de Dados

Na etapa seguinte, estruturamos a camada analítica e gerencial da operação.

Desenvolvemos um dashboard completo e totalmente integrado ao CRM Moskit, proporcionando visão estratégica consolidada dos principais indicadores do negócio.

A empresa passou a ter clareza sobre:

- Vendas provenientes do tráfego pago vs. orgânico
- ROAS por campanha
- Produtos com maior rentabilidade
- Performance individual de vendedores
- Leads inativos na base
- Principais motivos de perda
- Produtos com maior recorrência e maior LTV



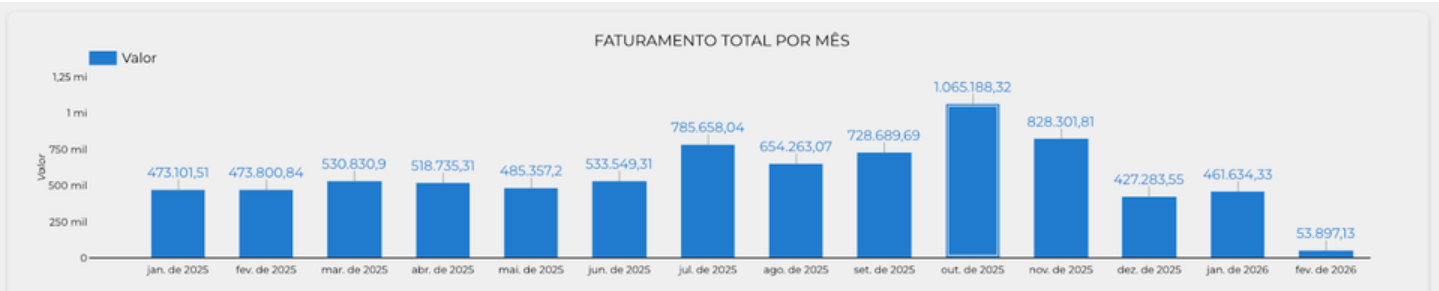
Qtde de Leads perdidos por Motivo e seu Valor Envolvido			Qtde de leads perdidos por campanha e motivo		
Motivo da perda	Valor Envolvido	Qtde de Leads	Motivo da Perda	utm_campaign	Qtde de Leads
1. Parou de responder	13.304,1	325	1. Parou de responder		86
2. Não responde	1.060	273	2. Não responde		58
3. Outro vendedor (a)	300	123	3. Não responde		56
4. Contato futuro	40.895,28	86	4. Parou de responder		50
5. Contato inválido	null	86	5. Parou de responder		47
6. Não precisa mais	6.705	44	6. Não responde		43
7. Fechou com concorrente	760	43	7. Parou de responder		42
8. Fora de perfil - Pedido mínimo	3.250	39	8. Parou de responder		32
9. Não tem interesse no momento	2.290	32	9. Outro vendedor (a)		27
10. Fora do prazo	null	31	10. Não responde		25
11. Não produzimos	300	29	11. Outro vendedor (a)		25
12. Achou nosso valor alto	600	28	12. Não responde		24
13. Duplicidade	4.197,09	18	13. Não responde		22
14. Prazo de entrega não atende	1.499,57	14	14. Contato inválido		21
15. Teste	null	4	15. Outro vendedor (a)		20
16. Inseguro com a compra	null	3	16. Não responde		20
17. Fora do perfil de compra	null	3	17. Parou de responder		19
Total geral	75.161,04	1.181	Total geral		1.181

Com essa inteligência estruturada, as decisões passaram a ser orientadas por dados concretos, permitindo otimizações precisas nas campanhas, foco nos produtos mais rentáveis e estratégias específicas para clientes com maior potencial de recompra.

A gestão deixou de ser reativa e passou a ser estratégica.

Resultados em 6-8 meses

- Evolução do ROAS de 2 para acima de 3
- Recorde histórico de faturamento em outubro/2025: R\$ 1.065.188,32



- Comercial mais estruturado, previsível e orientado por performance
- Escala sustentável com foco em rentabilidade

A empresa saiu de um cenário sem visibilidade e controle para uma operação guiada por inteligência comercial, dados e estratégia.

Mais do que otimizar campanhas, estruturamos um modelo de crescimento baseado em previsibilidade e lucratividade. 🚀