

IT-COM-000 - ABORDAGEM INICIAL

1. OBJETIVO

Orientar o BDR no processo de abordagem inicial a prospects, com foco na identificação da persona técnica, avaliação do perfil do cliente (ICP) e direcionamento estratégico do contato conforme o nível de influência e potencial de qualificação.

2. RESPONSABILIDADES

Aplica-se a todos os BDRs da ADVIX Soluções responsáveis por contatos comerciais iniciais com empresas industriais dos setores-alvo definidos no ICP.

2.1 RESPONSABILIDADES

- BDR = Executar o primeiro contato, realizar a triagem da persona e qualificação básica
- Gestor Comercial = Garantir alinhamento com o ICP e revisão da execução
- Qualidade = Controlar versão e distribuição da instrução

3. FREQUÊNCIA DE ATUALIZAÇÃO

3.1 LISTA DE PROSPECÇÃO

- De acordo com o avanço das ações para com o prospect;
- De acordo com uma nova captação de informações;

3.2 PERFIL DE CLIENTE IDEAL (ICP)

- De acordo com

3.3 FLUXO DE PROSPECÇÃO

- De acordo com

4. TERMOS E DEFINIÇÕES

4.1 Aba 1 – Resumo do Cliente

- BDR = Business Development Representative (pré-venda), responsável pelo contato inicial com prospects
- ICP = Perfil de Cliente Ideal - Empresas com maior aderência ao portfólio da ADVIX
- Persona Técnica = Profissional envolvido diretamente em decisões técnicas de projeto, manutenção ou aquisição
- Closer = Vendedor técnico responsável por conduzir o processo após qualificação

5. PROCEDIMENTO – ETAPAS DO PRIMEIRO CONTATO

Antes de realizar qualquer tentativa de agendamento de reunião com o prospect, o BDR deve consultar previamente a agenda do vendedor técnico (Closer) responsável pela região, segmento ou conta em questão.

Essa etapa é obrigatória e visa:

- Evitar conflitos de horário ou promessas de reuniões inviáveis;
- Agilizar o processo de transição entre o contato inicial e a abordagem técnica;
- Transmitir profissionalismo e organização ao prospect logo no primeiro contato.

A verificação deve ser feita via agenda compartilhada (Outlook, ClickUp ou ferramenta vigente). Somente após confirmação de disponibilidade é que o BDR deve propor datas e horários possíveis ao lead, conforme o perfil identificado.

5.1 Etapa 1: Abertura e contextualização

Nesta etapa serão feitos os cumprimentos e a apresentação da empresa contextualizando o escopo da mesma, conforme exemplo abaixo:

Abertura natural e contextualização

“ Olá, [nome do lead], tudo bem?
Aqui é o [seu nome] da ADVIX Soluções.
Nós atuamos com soluções técnicas voltadas para confiabilidade energética, automação e digitalização industrial em empresas dos setores como mineração, papel e celulose, óleo e gás, portos e energia.
Estou entrando em contato de forma bem objetiva porque temos ajudado várias empresas semelhantes à sua a enfrentar desafios técnicos com mais eficiência. Inclusive, antes de te explicar qualquer coisa, queria entender com você:

Dê um momento para o cliente te explicar sobre a empresa dele.

Etapa 2: Investigação leve (coleta inicial de dados)

Sutilmente pergunte ao cliente:

“ Você está conectado com a parte técnica da operação ou da manutenção aí na empresa?

(>> Aqui o BDR já começa a puxar a classificação de persona sem parecer que está interrogando)

5.2 Classificação sutil da persona

Neste passo conseguimos com as respostas do cliente classificar a persona com quem estamos falando.

Se a resposta for afirmativa ou sinal de envolvimento técnico:

“ Legal, que bom falar contigo então!

Normalmente, quando tratamos com clientes da área técnica, conseguimos alinhar melhor as soluções que entregamos — especialmente quando o desafio envolve confiabilidade elétrica, automação ou melhorias de infraestrutura.

Só para eu entender melhor e não te tomar muito tempo: você está envolvido diretamente nas decisões ou especificações técnicas de projetos e aquisições aí na unidade?

Se o lead disser que sim → PERSONA IDEAL identificada

→ Continue com a narrativa do ICP que já criamos antes (investigação consultiva, desafios técnicos, potencial do projeto, etc.)

Se a resposta for parcial ou limitada:

“ Entendi! E quando surge uma demanda mais técnica — por exemplo, projetos de UPS, sistemas de automação ou melhorias de infraestrutura — você participa junto com o pessoal da engenharia ou há alguém mais direto nisso?

• Se a pessoa souber quem participa e citar nomes ou departamentos técnicos → PERSONA DE INFLUÊNCIA SECUNDÁRIA

• BDR deve dizer:

“ Ótimo! Nesse caso, você pode me ajudar bastante.

Poderia me indicar ou me colocar em contato com o responsável técnico por esses projetos?

A gente costuma conversar com engenheiros ou coordenadores que têm uma visão mais detalhada dos desafios técnicos — até para fazer uma proposta que realmente faça sentido.

Se a resposta for "não sei", "não sou da área", "sou do financeiro", etc.:

“ Entendi, sem problemas! Pelo que você está me dizendo, acredito que o nosso contato ideal aí dentro seja alguém da área de engenharia, manutenção ou automação. Você poderia me ajudar com o nome ou e-mail da pessoa certa para que eu possa falar diretamente com ela?

- PERSONA FORA DO ICP
- BDR deve agradecer cordialmente, registrar o contato no CRM como ponto de apoio e buscar o contato técnico certo.

5.2.1 Análise da persona

RESPOSTA	AÇÃO DO BDR	CLASSIFICAÇÃO
Envolvimento técnico direto	Prosseguir para ICP	Persona Ideal
Participação parcial	Solicitar contato técnico	Persona Secundária
Fora da área técnica	Solicitar indicação de responsável	Fora do ICP

5.3 Resumo da Estrutura da Narrativa

ETAPA	OBJETIVO	COMO O BDR CONDUZ
Abertura	Criar conexão rápida e sutil à ADVIX	“Temos ajudando empresas semelhantes à sua...”

ETAPA	OBJETIVO	COMO O BDR CONDUZ
Investigação	Identificar envolvimento técnico	“Você está conectado com a parte técnica da operação ou manutenção?”
Classificação	Entender se é ideal, secundário ou fora do ICP	“Quem costuma participar das decisões técnicas?”
Encaminhamento	Levar ao próximo passo certo	Reunião técnica com closer ou busca de outro contato

5.4 Agendamento de Apresentação com Closer (em caso de aderência)

Se, durante o contato, for identificado que o prospect possui aderência ao Perfil de Cliente Ideal (ICP) — ou seja, apresenta estrutura, segmento, porte ou necessidades técnicas compatíveis com as soluções da ADVIX —, o BDR deve prosseguir com o agendamento de uma apresentação ou reunião técnica.

Antes de propor o agendamento ao prospect, o BDR deve:

- Verificar a agenda do vendedor técnico (Closer) responsável pela região ou segmento
- Confirmar a disponibilidade de datas e horários compatíveis com a rotina do Closer
- Sugerir ao prospect duas ou mais opções de horário com base nessa disponibilidade
- Registrar o compromisso na agenda compartilhada (Outlook ou sistema vigente), com os dados da empresa, contato confirmado e objetivo da reunião

6. REGISTROS GERADOS

- Registro do contato e classificação da persona no CRM / planilha de prospecção.

Revision #11

Created 26 June 2025 22:25:11 by SGI Teste

Updated 30 June 2025 16:04:03 by Vinicius Caetano