

# PR-AD-COM-003 - FLUXO DE PROSPECÇÃO

PR-AD-CC-XXX

PROCEDIMENTO

PR-AD-CC-XXX

FLUXO DE PROSPECÇÃO

FLUXO DE PROSPECÇÃO

Serra, Dia de Julho de 2025.

Atenciosamente,

Comercial

ADvix Soluções

## OBJETIVO

Este documento tem como objetivo estabelecer diretrizes para o processo de prospecção comercial na ADvix Soluções, assegurando padronização no contato inicial com leads, avaliação do perfil do cliente (ICP), qualificação da persona e registro estruturado das oportunidades.

## OBJETIVO ESPECÍFICO

Clareza do escopo (prospecção de novos clientes);

Aderência à estratégia comercial (ICP e geração de oportunidades);

Controle de processo (padronização e rastreabilidade);

Integração com demais etapas comerciais (pré-venda, vendas técnicas).

# MODELO DE FLUXO

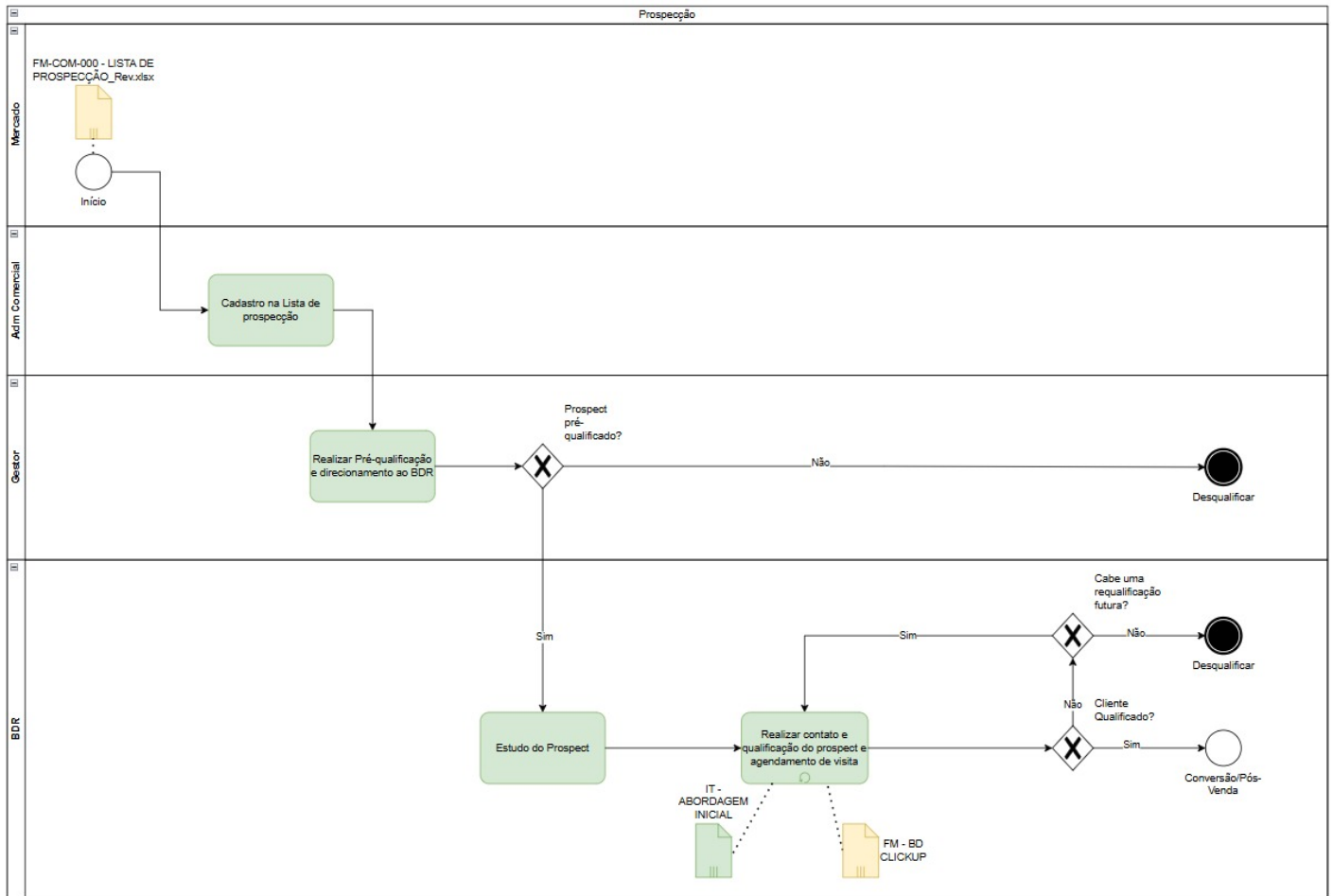


Figura 1 - Fluxo de prospecção

## LEGENDA

**BDR (Business Development Representative):** Responsável pelo primeiro contato comercial com novos leads;

**ICP (Ideal Customer Profile, ou Perfil de Cliente Ideal):** Perfil de Cliente Ideal da ADvix Soluções;

**Persona Técnica:** Profissional envolvido em decisões técnicas na empresa cliente;

**Closer:** Vendedor responsável pela condução após qualificação;

**Lead:** Empresa prospectada ainda não classificada como cliente.

# Estrutura do Processo

## Etapas Principais

### ETAPA

### DESCRIÇÃO

1. Geração de Leads  
Leads podem ser originados de feiras, indicações, marketing, eventos, redes sociais ou prospecção ativa
2. Cadastro do Lead  
O administrativo registra o lead na planilha controlada FM-COM-000 com dados mínimos como CNPJ, nome, contato, localização e origem
3. Pré-qualificação pelo gestor  
Avaliação da aderência ao ICP e potencial estratégico da conta
4. Encaminhamento ao BDR  
Caso o lead seja qualificado, é enviado para tratamento inicial do BDR
5. Contato do BDR  
Aplicação da abordagem definida na IT-COM-000 para investigar a persona, entender o contexto técnico e classificar
6. Classificação da Persona  
Persona é identificada como Ideal, Secundária ou Fora do ICP
7. Direcionamento  
Com base na classificação, o lead é direcionado para o closer, acompanhamento futuro ou encerramento
8. Gestão e Acompanhamento  
Todos os dados são transferidos para a FM-COM-001 e atualizados com ações, datas e responsáveis

## Perfil de Cliente Ideal (ICP)

O processo de prospecção gira em torno do ICP, que representa empresas com maior probabilidade de sucesso e recorrência comercial.

**Critérios principais do ICP da ADvix:**

**Segmentos:** Óleo e Gás, Mineração, Portos, Energia Crítica, Papel e Celulose, entre outros industriais

**Porte:** Médio ou grande, com estrutura técnica e processos internos estruturados

**Localização:** Preferencialmente em regiões estratégicas de atendimento técnico

**Demandas comuns:** Energia crítica, automação industrial, digitalização de processos, confiabilidade elétrica

# Abordagem do BDR (Resumo)

Conforme definido na IT-COM-000, a abordagem do BDR segue uma sequência com linguagem natural e investigativa.

## ABORDAGEM DO BDR

- Apresentação breve e contextualizada
- Pergunta-chave sobre envolvimento técnico
- Classificação da persona
- Encaminhamento para o próximo passo adequado

O BDR nunca pressiona ou interroga. Ele conduz a conversa com leveza para entender a estrutura técnica da empresa e seu potencial de compra.

## Fluxo Decisório

Geração do Lead

↓

Cadastro na FM-COM-000

↓

Pré-qualificação (Gestor)

↓

**[Se qualificado]**

Contato do BDR → Classificação Persona

↓

**[Ideal]** → Agendar reunião com vendedor técnico

**[Secundário]** → Solicitar contato técnico

**[Fora do ICP]** → Encerrar ou manter como apoio

## Boas Práticas

- Registrar tudo: cada interação, decisão, justificativa e nova informação deve ser anotada nos formulários.
- Não julgar um lead apenas por porte: o ICP considera contexto técnico, não só tamanho.
- Usar a planilha de rotina (FM-COM-001) como ferramenta de relacionamento, e não apenas de controle.
- Atualizar os status com frequência para manter o time alinhado e as análises gerenciais confiáveis.

## Documentos de Referência

ÁREA	DOCUMENTO
xxx	xx-xxx-xxx-xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx
xxx	xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

## PARTE INTERESSADA

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

## MATRIZ DE RESPONSABILIDADE

### Processos

Matriz de funções e responsabilidades

xxxxx  
 xxxxx  
 xxxxx  
 xxxxx  
 xxxxx  
 xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx  
 xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx  
 xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

## LEGENDA

- **A (Aprova):** Tem a autoridade para revisar e aprovar o trabalho realizado, garantindo que os critérios e padrões estão sendo atendidos;

- **C (Consulta):** Deve ser consultado durante o processo para fornecer informações ou suporte especializado, mas não é o responsável direto;
  - **E (Executa):** Pessoa ou equipe que executa tarefas práticas, mas sem responsabilidade decisória ou autoridade para aprovar;
  - **I (Informado):** Deve ser informado sobre o andamento ou conclusão da tarefa, pois pode ser impactado pelo resultado, mas não participa diretamente do processo;
  - **R (Responsável):** Responsável pela tarefa ou processo. É a pessoa ou equipe que realiza a ação;
  - **S (Su**
- 

Revision #2

Created 30 June 2025 19:21:27 by Vinicius Caetano

Updated 30 June 2025 19:25:11 by Vinicius Caetano