



CASES

Reduzimos o tempo
de aprovação de uma
proposta comercial

**em 95% para a
1ª ID Tech brasileira**



A transformação digital é a habilidade de gerar diferencial competitivo contínuo, trazendo eficiência operacional para a empresa através de seus processos. Em sintonia com esse movimento, os sistemas de vendas somam como solução para simplificar toda a gestão e demandas envolvidas durante o processo da venda.

A primeira IDTech brasileira a oferecer soluções de biometria facial e admissão digital é cliente da Builders, e contou com nossas **capabilities e experiência em Salesforce** para a atualização de seus canais de vendas.



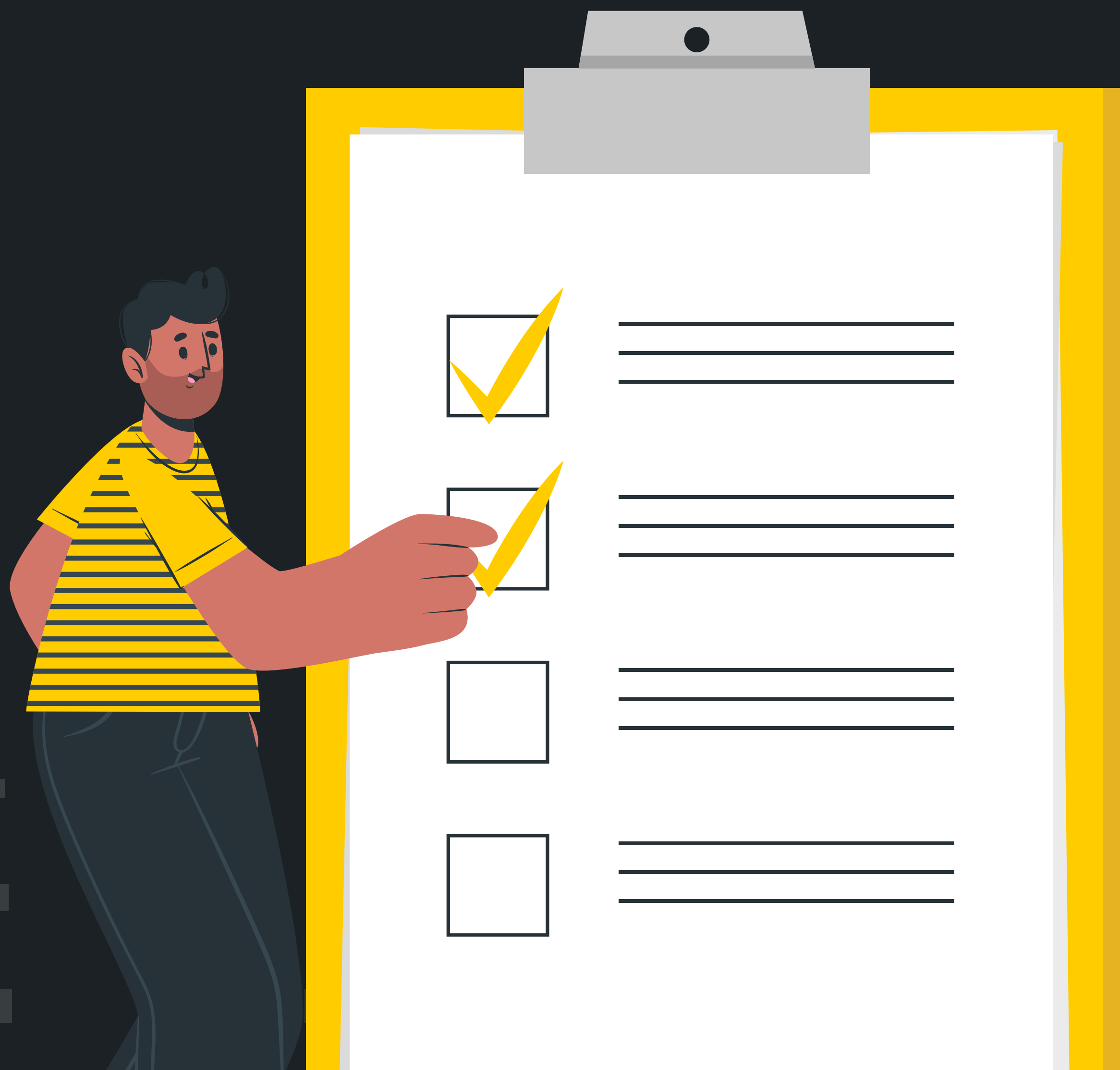
Objetivo

Nosso parceiro conta com os principais bancos e empresas varejistas do Brasil como clientes, e sentiu a **necessidade de montar uma estrutura de vendas** que otimizasse os seus processos e **desse mais autonomia para o time comercial**, criando um processo consistente, replicável e mantendo o controle de qualidade nas relações com os clientes.

O resultado esperado era:

- ✓ Um aumento no número de vendas;
- ✓ Redução do tempo de criação de uma proposta comercial;
- ✓ Coleta de mais dados relevantes de seus clientes.

Desafio



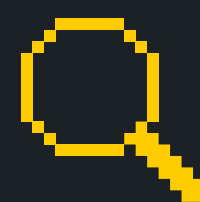
Precisávamos remodelar o sistema do parceiro, em razão da **complexidade que exige as cotações** para cada cliente, com a implementação de um sistema que descomplicasse essa etapa e criasse uma **lista de produtos personalizados para cada cliente**, de acordo com o seu cenário, e possibilitando um processo mais rápido, escalável e de alta performance para todo o time.

Ganhando forma



A Builders iniciou o projeto realizando toda a reestruturação dos canais de vendas do parceiro. Nós começamos direcionando as necessidades do processo de vendas para a **plataforma Salesforce**.

salesforce



A primeira etapa contou com a implementação da Nuvem de CPQ (Configure, Price, Quote). O sistema funciona da seguinte forma:

Com base nas especificações do cliente e utilizando uma série de perguntas que direciona o processo de vendas, a **plataforma gera uma lista de produtos personalizados**, utilizando a inteligência do programa para garantir que seus vendedores criem uma lista com produtos compatíveis e que façam sentido com o cenário do cliente, e também evitando produtos não relacionados.



Ganhando forma



Além da criação de listas, os representantes conseguem aplicar **descontos personalizados** e o sistema processa os cálculos automaticamente. Também é possível **realizar a venda em “kits”** (quando são vendidos mais de um produto em conjunto) e fazer a customização de produtos no ato da compra.



Finalizando o processo, a plataforma gera um **PDF com todos os detalhes da cotação**. Vale destacar que esse recurso é dinâmico, assim, se uma cotação exigir termos especiais, eles aparecerão automaticamente.

Ganhando forma



Com isso, conseguimos criar uma personalização da aparência da cotação, deixando o visual com a cara da empresa, automatizando todo o processo e permitindo o envio fácil do arquivo para seus clientes.

Portanto, conseguimos aprimorar tanto a velocidade de negociação, como a qualidade em cada uma das vendas.

Conclusão

Nós conseguimos gerar um grande impacto na jornada comercial de nosso parceiro. Após a implementação da plataforma de **Salesforce**, conseguimos uma redução de até **95%** no tempo de aprovação de uma proposta.



Além disso, a configuração simplificada dos produtos trouxe como consequência a criação de cotações **10x mais rápidas** e o aprendizado para novos colaboradores ficou **30% mais rápido**.





 **Builders**