PROGRESSÃO 1

NÍVEL 1 — LER O SINAL

A dificuldade está em escolher o indicador certo e não concluir rápido demais. A IA entra depois da primeira leitura humana.

Critério de avanço

Você consegue identificar o sinal sem confundir com causa.

LABORATÓRIO 1 • NÍVEL 1

Pré-vendas: a atividade continua, as conversas caem

Pré-vendas | Resultado × atividade • Tecnologia × processo

Objetivo de aprendizagem

Distinguir volume de atividade de eficácia operacional e escolher a próxima evidência antes de culpar execução.

Cenário

Há três semanas, a operação mantém praticamente o mesmo volume de leads e aumentou as tentativas de contato. Mesmo assim, as conversas reais e as reuniões caíram. O gestor recebe a cobrança: “o time precisa ligar mais”.

Dados disponíveis

Indicador	Período A	Período B	Variação
Leads recebidos	420	430	+2%
Tentativas de ligação	1.600	1.780	+11%
Conversas reais	320	235	-27%
Reuniões agendadas	85	49	-42%
Leads respondidos em até 1h	72%	71%	-1 p.p.

Chamadas não completadas	18%	41%	+23 p.p.

Etapa 1 — Antes da IA

Sinal principal

Qual mudança merece investigação primeiro?

Problema

Qual pergunta gerencial você formularia?

Hipóteses

Liste ao menos 3 explicações que não dependam de "o time está desmotivado".

Evidências

Que dado ou conversa você buscaria antes de pedir mais ligações?

Fronteira de uso da IA

A IA pode ajudar a

• calcular taxas de conexão e reunião por conversa; comparar períodos; identificar o indicador que rompeu a relação atividade → conversa; sugerir checagens técnicas

Preserve como julgamento humano

• atribuir culpa ao SDR; concluir que o novo discador é a causa sem testar; decidir aumento de meta de chamadas

Prompt de investigação

Analise estes indicadores como um gerente de pré-vendas. Separe fatos de hipóteses. Calcule as taxas relevantes, identifique quais relações mudaram e proponha 4 hipóteses concorrentes. Para cada hipótese, diga qual evidência adicional eu deveria verificar. Não recomende uma intervenção ainda.