

# IA DE VENDAS

Inteligência para decisões melhores e CX mais consistente

Diretoria de Negócios - DINEG

Departamento de Suporte ao Negócio - DESUN



# A Força de Vendas é o ponto central da experiência do cliente

## **Pressão por:**

- domínio de regras complexas
- múltiplos produtos e contratos
- normativos que mudam com frequência

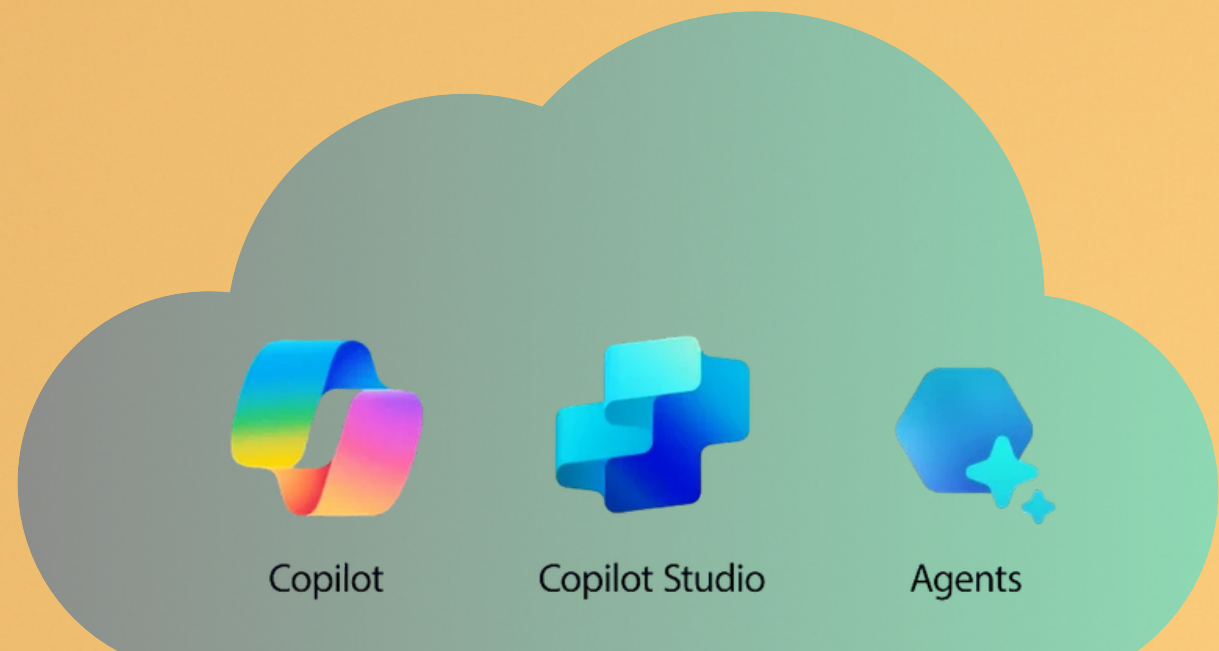
## **Tempo gasto:**

- procurando informação
- validando exceções
- confirmando regras antes de responder o cliente

## **Risco:**

- resposta imprecisa
- atraso na tomada de decisão
- impacto direto na percepção de valor do cliente





Normativos  
e  
Materiais de Apoio



Integrações  
com Sistemas



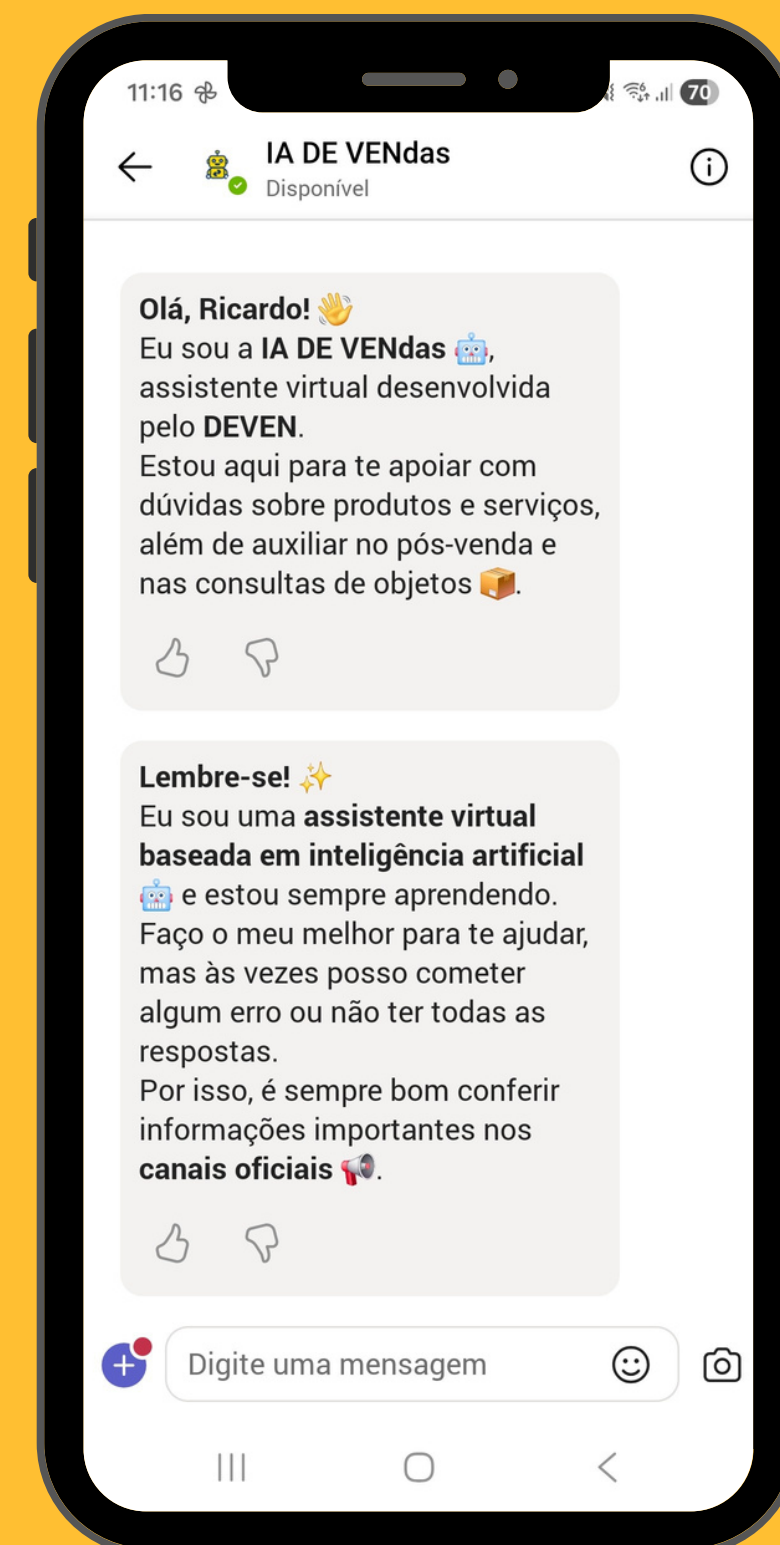


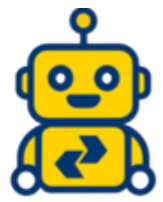
# IA DE VENDAS



**IA Generativa é tecnologia que organiza conhecimento e gera respostas contextualizadas para apoiar decisões humanas**

- Gera conteúdo novo a partir de dados existentes
- Entende linguagem natural e perguntas abertas
- Analisa contexto, não apenas comandos fixos
- Constrói respostas, em vez de apenas buscar informações
- Aprende padrões a partir de grandes volumes de dados
- Combina múltiplas fontes de conhecimento
- Atua dentro de um escopo e regras definidos
- Apoia a tomada de decisão humana
- Não possui autonomia ou responsabilidade própria





# IA DE VENDAS

## Entender rapidamente

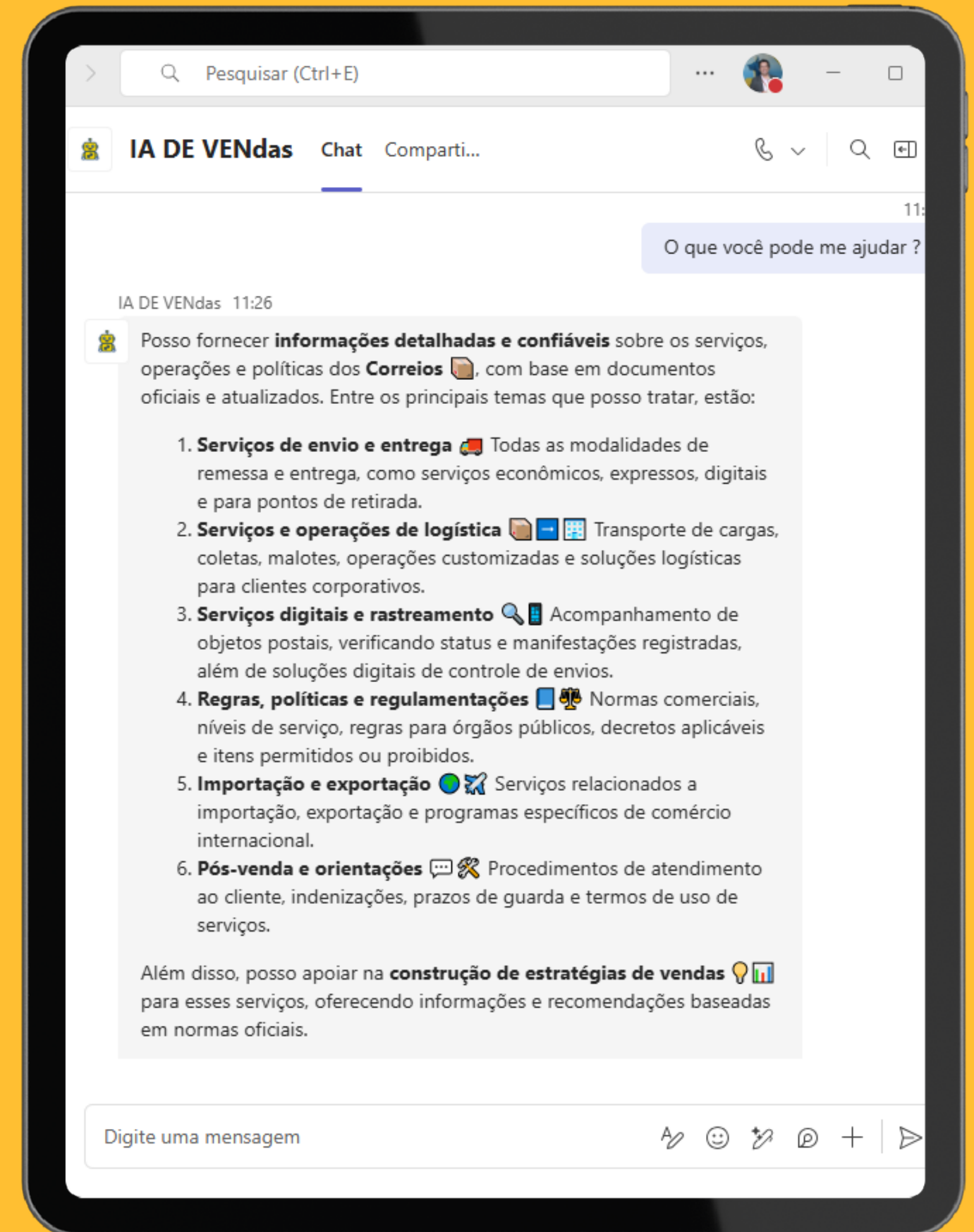
- qual produto é mais aderente ao perfil do cliente
- limites contratuais e exceções
- regras vigentes aplicáveis àquele cenário

## Reduzir dependência de:

- múltiplos sistemas
- consultas manuais a normativos
- validações informais

## Ter segurança para:

- responder o cliente com consistência
- negociar com base em regras claras
- sustentar decisões comerciais





# HANDS-ON



IA DE VENDAS