



O Futuro de Vendas com IA

AI Summit

Sept. 2, 2024





John Paz

CEO & Co-Founder



 [in/John-Paz](https://www.linkedin.com/in/John-Paz)

The image displays the Nuvia CRM interface. On the left is a sidebar with the user profile of Luis Gustavo, Diretor de Vendas, and a menu with options like 'Painel de Controle', 'Tarefas', 'Geração de Leads', 'Alcance', 'Configurações', and 'Ajuda e Suporte'. The main area is titled 'Leads' and shows a list of leads for the campaign 'SXS'W'24 (1000). Summary statistics include 92 average lead score, 57% average conversion, and \$2.5M ACV. A table lists leads with columns for Name, Stage, Company, Status, and Date. The lead 'João Pedro Costa Lima' is selected, and a detailed view is shown. This view includes a profile picture, name, title 'Diretor Financeiro na Tesla', and contact icons. It also features a 'Resumo do Lead' with a score of 97, and 'Insights' such as 'Bom momento para oferecer soluções de veículos elétricos' and 'A Tesla pode estar inclinada a fazer grandes investimentos em tecnologia'.

Leads

+ Criar Importar Enriquecer lista

← SXS'W'24 (1000) 92 Pontuação Média De Leads 57% Conversão Média \$2.5M ACV

🔍 Pesquisa por nome, empresa ou e-mail...

Name	Stage	Company	Status	Date
<input type="checkbox"/> Thiago Silva Nascimento	██████████	Amazon	Reply received	11 de Julho, 2024 15:34
<input type="checkbox"/> Ana Clara Souza Silva	██████████	Apple	Reply received	10 de Julho, 2024 16:45
<input checked="" type="checkbox"/> João Pedro Costa Lima	██████████	Tesla		
<input type="checkbox"/> Gabriela Martins Rocha	██████████	iFood		
<input type="checkbox"/> Felipe Araújo Carvalho	██████████	Me		
<input type="checkbox"/> Beatriz Oliveira Santos	██████████	Nut		
<input type="checkbox"/> Marcos Vinicius Ferreira	██████████	OL		

Anterior 1 2 3 ... 8

João Pedro Costa Lima
Diretor Financeiro na Tesla

Visão Geral Atividade Empresa

Resumo do Lead

- ICP: 93%
- Conversão: 45%
- ACV: \$3M
- Etapa do Lead: Opportunity
- Dono do Lead: Francisco Toledo

Pontuação do Lead
97

Insights (2)

Bom momento para oferecer soluções de veículos elétricos

- Este usuário foi recentemente promovido a um cargo de nível C em finanças após 6 anos na empresa.

Adicionar à sequência

A Tesla pode estar inclinada a fazer grandes investimentos em tecnologia

Nuvia é a **plataforma de automação com IA** que está revolucionando como se faz Vendas

Apoiados pelos melhores investidores, captando **R\$ 10 MILHÕES**



Principais investidores e apoiadores

Andries Oudshoorn, **Founder OLX**

Ben Gleason, **Founder GuiaBolso & Kamino**

Daniel Ibri, **Founder Mindset Ventures**

Gaston Irigoyen, **Founder Pomelo**

Henrique Vaz, **Founder CleanCloud**

João Luis Olivério, **GM Apollo, Zendesk**

João Teixeira, **Founder Certsys**

Laura Constantini, **former Partner Astella**

Lucas Lameiras, **a16z Scout**

Marcelo Bentivoglio, **Founder QI Tech**

Marcelo Malta, **Eng Director Stone, iFood**

Marcos Leite, **GM & CMO OLX Brazil**

Mário Sá Augusto, **Founder NG Cash, a16z**

Parker Treacy, **Founder of Cobli**

Sandor Caetano, **CDO & AI iFood, PicPay**

Sanovicz (B., M.), **Airlines & Tourism**

Thiago Cyrino, **VP of Sales Wellhub**

Juggernaut, **Partners at BZCP**

Agenda

- 1 As 3 grandes mudanças em vendas com IA**
- 2 A nova geração do time de vendas**
- 3 Seja protagonista dessa grande transformação**

#1

As 3 grandes mudanças em vendas com IA

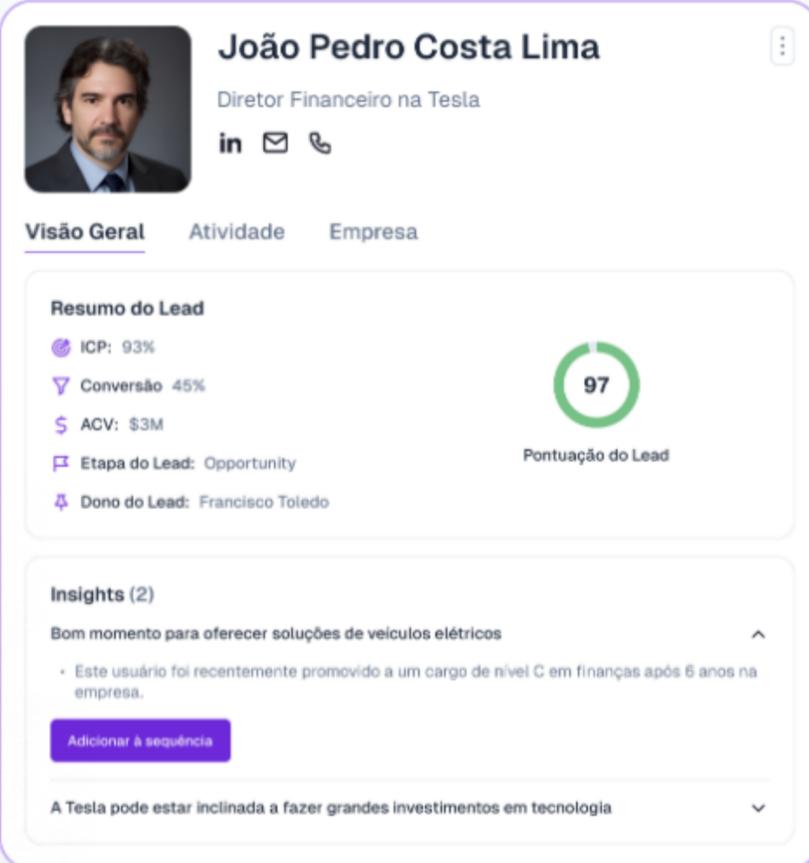
Shift 1: Smart Selling

Transição de Vendas Reativas para Vendas Ativas, com **informações em real-time** do lead e foco nos prospects com maior aderência e **melhor taxa de conversão**.

Cases: Inbound, Outbound, Cross-Sell

 Interagiu com post de LinkedIn

 Saiu uma notícia positiva da Tesla



João Pedro Costa Lima
Diretor Financeiro na Tesla
[in](#) [✉](#) [📞](#)

Visão Geral Atividade Empresa

Resumo do Lead

- ICP: 93%
- Conversão: 45%
- ACV: \$3M
- Etapa do Lead: Opportunity
- Dono do Lead: Francisco Toledo

Pontuação do Lead
97

Insights (2)

Bom momento para oferecer soluções de veículos elétricos

- Este usuário foi recentemente promovido a um cargo de nível C em finanças após 6 anos na empresa.

[Adicionar à sequência](#)

A Tesla pode estar inclinada a fazer grandes investimentos em tecnologia

 Adicionar para Sequência da Nuvia

Escolher sequência: Outbound - CFO - Automotivo

+30%

Aumento da capacidade gerenciamento de leads de qualidade por um Representante de Vendas

Estudo BCG 2024

+27%

Aumento da **assertividade e engajamento** de leads qualificados em reuniões

Resultados obtidos pelos clientes da Nuvia

Shift 2: Hiperpersonalização em Escala

Transição de mensagens massivas para mensagens hiperpersonalizadas, focadas na necessidade de cada Empresa e stakeholder

Cases: Outreach (texto, vídeo), Pitch Vendas

The image shows a CRM interface for a lead named João Pedro Costa Lima, CFO at Tesla. The lead profile includes a photo, name, title, and social media icons. Below the profile, there are tabs for 'Visão Geral', 'Atividade', and 'Empresa'. The 'Visão Geral' tab is active, showing a 'Resumo do Lead' with metrics: ICP: 93%, Conversão: 45%, ACV: \$3M, Etapa do Lead: Opportunity, and Dono do Lead: Francisco Toledo. There are also 'Insights (2)' and a button to 'Adicionar à sequência'.

The main part of the image shows a personalized outreach message. The recipient is identified as João Pedro Costa Lima, CFO at Tesla. The subject line is 'Assunto: "Otimizar a gestão financeira da Tesla com a Fiber"'. The message body starts with 'Olá João,' followed by a personalized note: 'Parabéns pela nova posição de CFO. Eu vi que a Tesla está reestruturando seu time de Finanças e imagino que eficiências tributárias são relevantes para você. Posso te mandar mais informações sobre a Fiber?'. The message ends with 'Atenciosamente, Aline Driemeyer'. At the bottom, there are two buttons: 'Revisar' (Review) and 'Enviar' (Send).

1.8x

na eficácia das empresas que usam personalização em mensagens, resultando em aumentos substanciais nas vendas.

Estudo BCG 2024

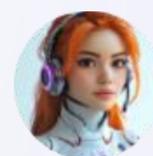
1.5x

de aumento nas **respostas positivas** e interesse em reuniões

Resultados obtidos pelos clientes da Nuvia

Shift 3: Agentes IA fortalecendo o time de Vendas

Agentes IA, de propósito específico, irão **transformar a dinâmica** dos times de vendas, automatizando tarefas rotineiras, e apoiando no dia a dia, elevando todos a **top performers**.



Sales Performance



Solutions Engineer



Sales Coach



Web Researcher



#2

A nova geração do time de vendas



Antes, escalar significava **aumentar a equipe**



Agora, escalar é **incorporar IA** em **seus processos e times**





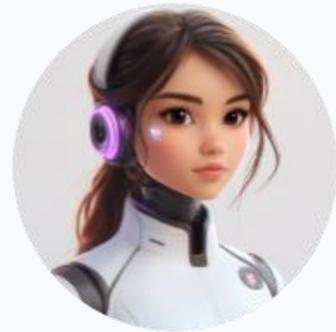
Nuvia: Plataforma de Sales Enablement

Interage com o cliente

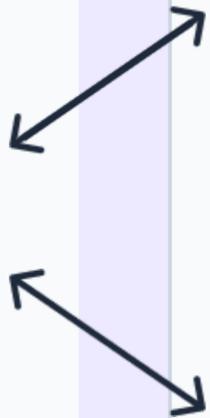

Cliente



Time de Vendas



Seller Agent





Nuvia: Plataforma de Sales Enablement

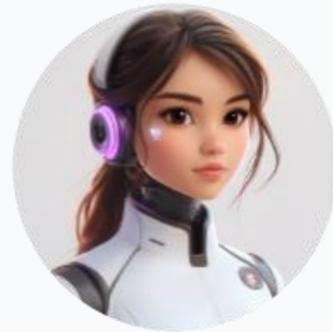
Interage com o cliente

Time de Vendas de IA que apoia vendedor

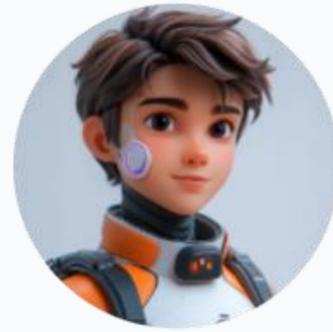

Cliente



Time de Vendas



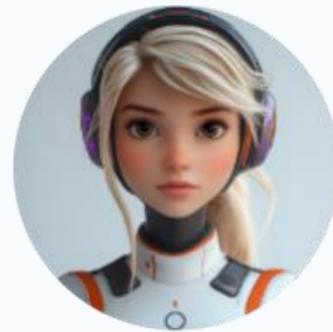
Seller Agent



Lead Specialist



Outbound Co-pilot



Sales Assistant



Sales Coach



Nuvia: Plataforma de Sales Enablement

Interage com o cliente

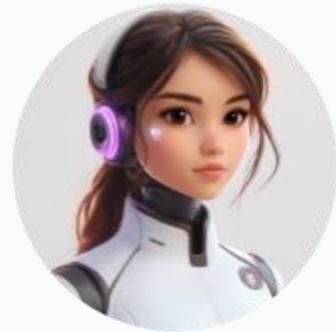
Time de Vendas de IA que apoia vendedor

Integrations

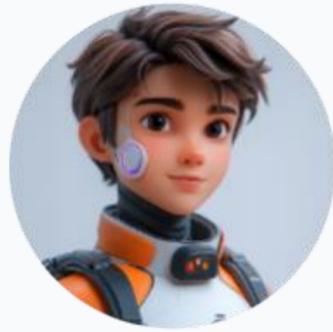

Cliente



Time de Vendas



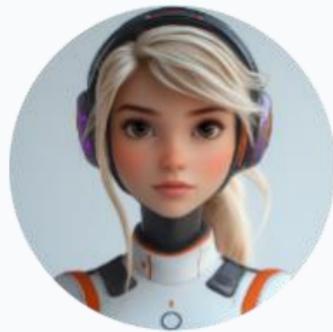
Seller Agent



Lead Specialist



Outbound Co-pilot



Sales Assistant



Sales Coach



#3

**Seja protagonista
dessa transformação**



É fundamental começar a usar IA agora

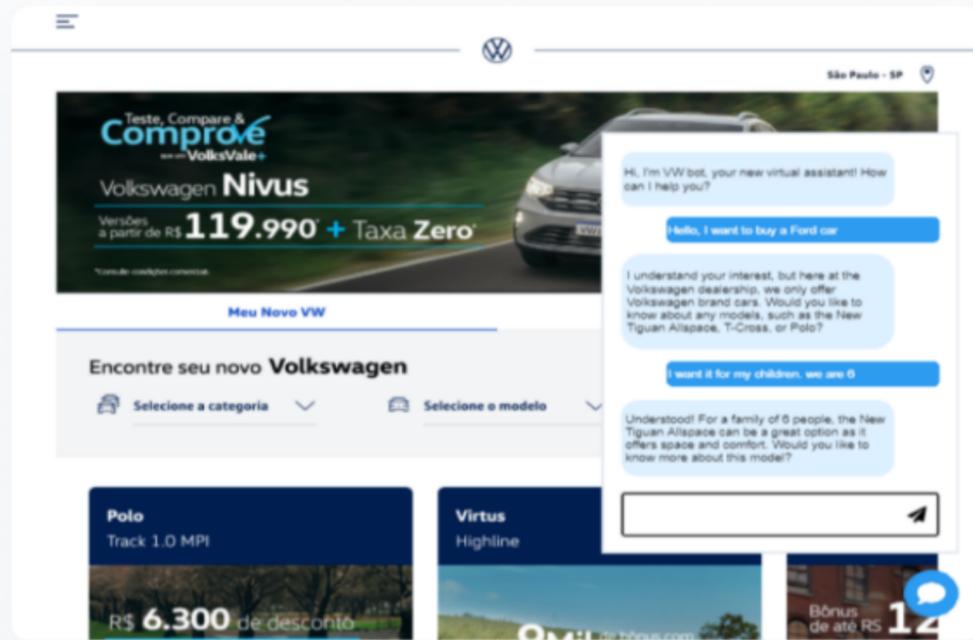
**ESSE É O MELHOR
MOMENTO PARA COMEÇAR**



- **Entorno Competitivo:** as empresas líderes já estão escalando o uso de IA.

- **O Custo da Inação:** perda de ganhos significativos de **eficiência** e **crescimento de receita**

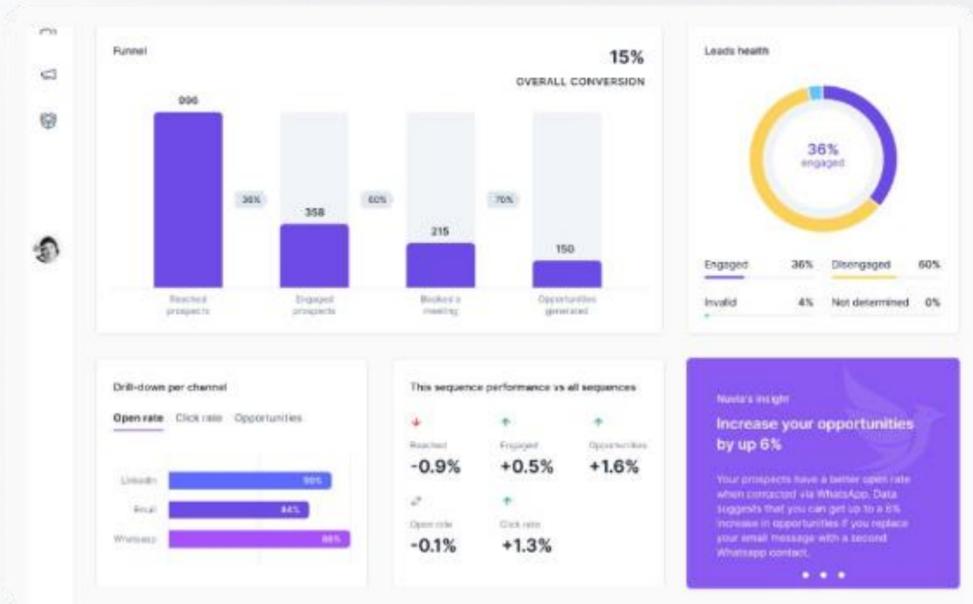




Inbound

3.5x taxa de conversão

+27% a assertividade de reuniões



Outbound

1.5x respostas positivas

+30% de tempo ganho para SDRs

Performance

Produtividade

**O que falta pra sua
empresa implementar IA
no seu processo de
vendas?**



 [in/John-Paz](https://www.linkedin.com/in/John-Paz)

 www.nuvia.co

 [+55.11.97247.3888](tel:+5511972473888)



Obrigado!