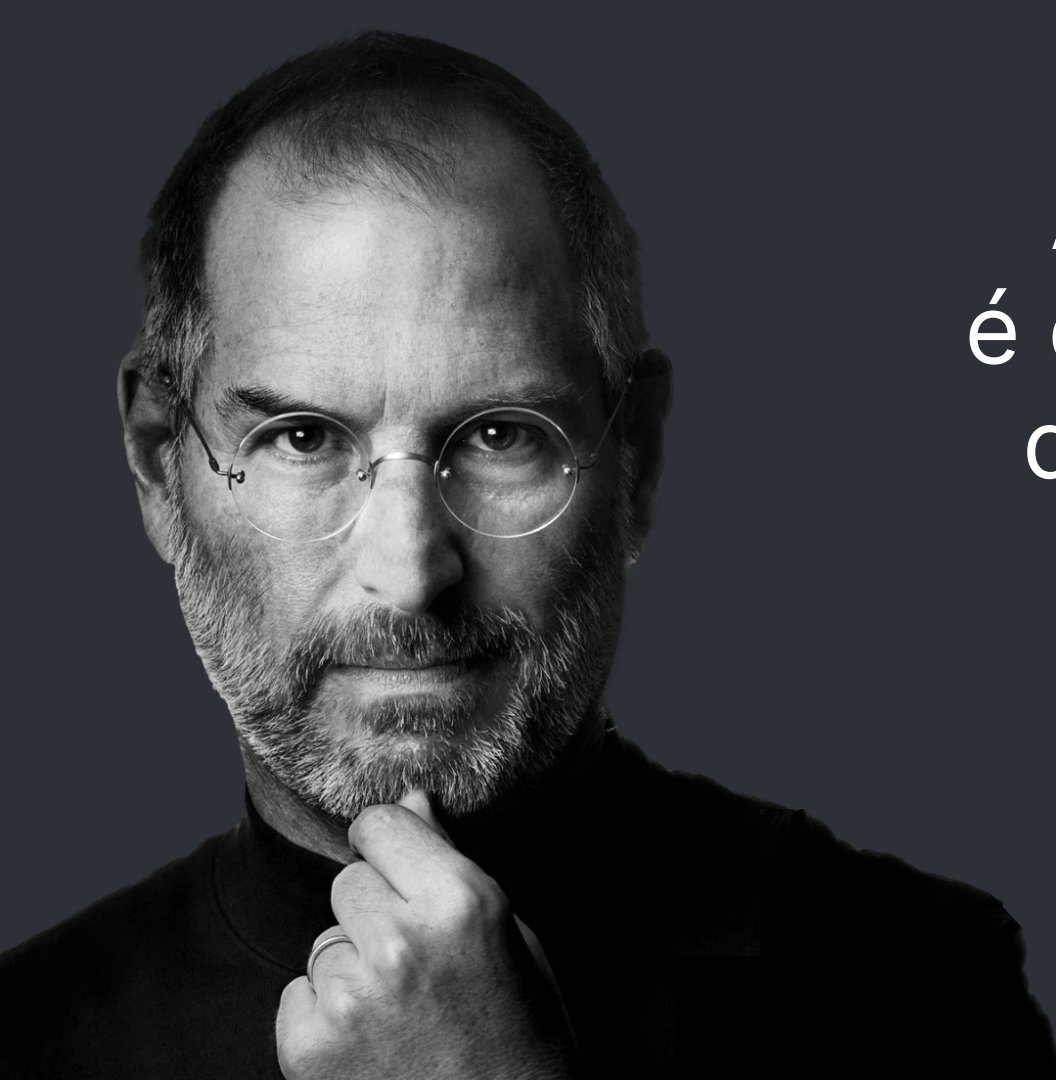


Navegue pela inovação.

Ajudamos você a enxergar além do convencional, tornando visões em realidades para o seu negócio.





A simplicidade
é o estado da arte
da sofisticação.

Steve Jobs



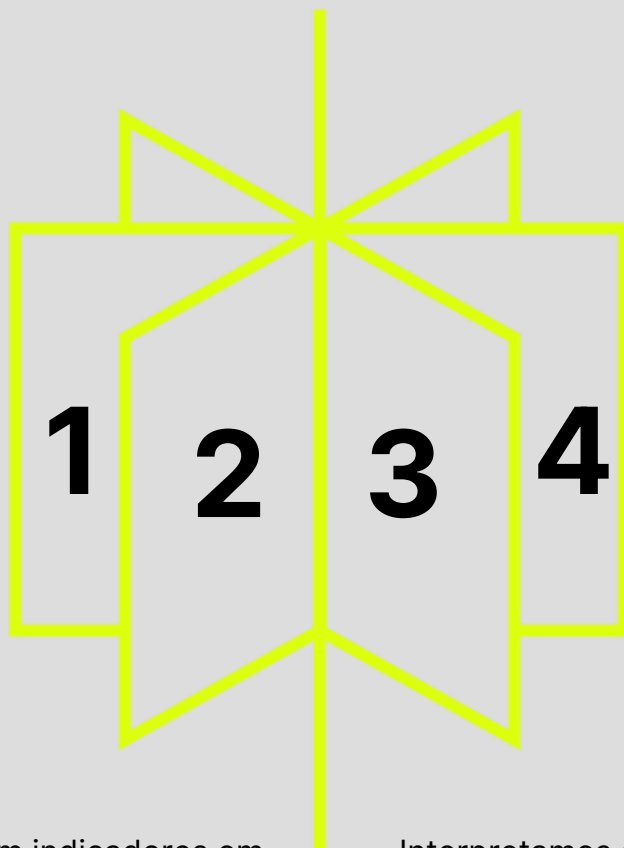
Onde não há
padrão não pode
haver melhoria.

Taiichi Ohno
Pai do sistema Toyota de Produção

Entregamos uma ferramenta de Gestão de Vendas arquitetada para maximizar a adoção do usuário.

Nossa Interface de atendimento facilita o dia-a-dia do Vendedor que entrega informações da jornada do cliente enquanto ele trabalha.

Transformamos esses dados em indicadores em tempo real para tomada de decisão dos gestores de marketing, vendas e finanças usando Machine Learning.



AUMENTAMOS A SUA TAXA DE CONVERSÃO DE VENDAS e por consequência o seu resultado financeiro.

Interpretamos a interação do seu Vendedor com seu Cliente, colaborando com o processo de negociação. Transformando pessoas comuns em Vendedores de alta performance.

SelleraCRO

Conversões

Ações de alto valor e engajamento preliminar.



Multi Testes

Experimentação controlada para determinar o que produz maior conversão.



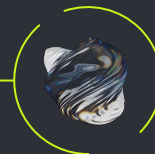
Funil de Vendas

Acompanha as etapas dos leads até o contrato.



Personalização

Adapta a inteligência da plataforma para aumento da taxa de conversão.



Integrações

Coordena esforços com outras iniciativas para uma abordagem holística de crescimento.



Acompanhamento

Acompanhamento contínuo e otimização para melhorar as taxas de conversão ao longo do tempo.



CRO
Conversion
Rate
Optimization

Sellerai Invest

Centralidade

Consolida informações de clientes em um único banco de dados.



Marketing

Permite criação e gestão de campanhas direcionadas, e automação de emails.



Gestão

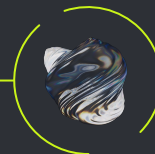
Rastreia e gerencia clientes identificando oportunidades de vendas.



CRM
Customer
Relationship
Management

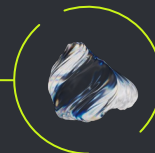
Automação

Automatiza tarefas, permitindo que a equipe se concentre em fechar negócios e melhorar relacionamento com clientes.



Integrações

Coordena esforços com outros sistemas para uma abordagem holística de crescimento.



Colaboração

Facilita a colaboração entre diferentes departamentos, compartilhando informações e processos



Portfólio de Produtos

Sellera.aiCPulse[®]

Ferramenta de Decisão

Divide em N diferentes grupos a totalidade dos prospects e/ou clientes.



Eficiência de Mídia

Analisa os resultados de vendas da mídia, através de N fatores, desde analytics até emissão da nota fiscal.

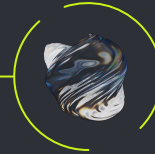
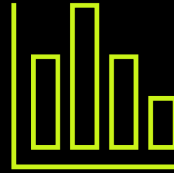


Análise Sentimento

Analisa o sentimento do cliente em interações e feedbacks para orientar estratégias de engajamento



Inteligência de Vendas



Inteligência Artificial

Automatiza tarefas, permitindo que a equipe se concentre em fechar negócios e melhorar relacionamento com clientes.

Machine Learning

Coordena esforços com outros sistemas para uma abordagem holística de crescimento.



Dash Interativo

Fornecer relatórios detalhados e dashboards interativos para monitoramento de KPIs de vendas em tempo real



SellaMind

Assistência em AI

Modelos avançados de inteligência artificial.



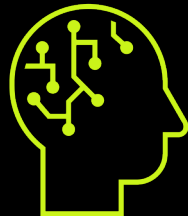
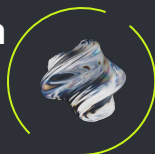
Análise Preditiva

Consolida informações de clientes em um único banco de dados.



Análise Prescritiva

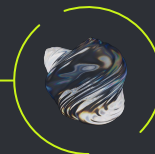
Recomenda ações que possam influenciar os resultados.



Copilot

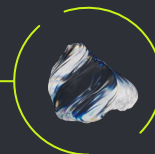
Aprdzgm Contínua

Aprende com interações anteriores para melhorar as sugestões e respostas ao longo do tempo.



Fdbck Instantâneo

Feedback imediato sobre o trabalho do usuário, permitindo ajustes rápidos

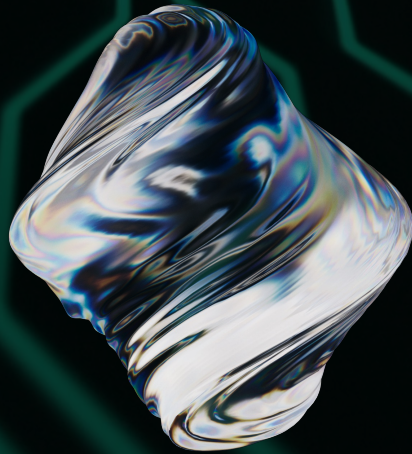


Conversacional

Permite aos usuários interagir com o sistema em linguagem natural.



SelleraCRO



Você reconhece algumas destas dores?

Ao construir nossa plataforma, verificamos na prática alguns desafios e como somos apaixonados por resolver problemas, decidimos solucionar alguns:

Abandono de oportunidades

- Falta de atendimento
- Demora ou falta de retorno
- Desorganização
- Deficiências na priorização

Comunicação dispersa

- Uso de modais diversos não integrados
- Instrumentos não profissionais (Ex: celular pessoal)
- Combinados impossíveis de auditar

Perda do Life Time Value (LTV)

- Ausência de ofertas inteligentes (acessórios, F&I)
- Ofertas genéricas e impertinentes

Baixa Produtividade

- Trabalho manual para cumprir processos, geralmente por Excel
- Atendimento presencial, remoto e digital
- Excesso de sistemas, falta de integração

Baixa inteligência comercial

- Dados declarados, omissos e imprecisos
- Blackout de dados no “last mile” da venda
- Campanhas e marketing desconectados da realidade de chão de vendas

Aumento do custo geral de vendas

- Perda de oportunidades - maior CPL
- Baixa taxa de conversão – maior CAC
- Equipes numerosas para atender as oportunidades

Quais remédios já testamos com sucesso

Nossa solução foi testada e aprovada na prática em grandes marcas do mercado e segue sendo desenvolvida considerando seus processos e objetivos.

100% de atendimento

Automações para garantir que todos os prospects recebam a atenção devida
Organização e concisão com tudo necessário em uma tela para vender
Priorização com inteligência artificial

Comunicação integrada - Omnichannel

Todos os modais integrados gerando registro único de tudo o que acontece
Controle e compliance com a LGPD

Potencialização do Life Time Value (LTV)

Múltiplos funis com ofertas automatizadas
Ofertas específicas para cada caso

Inteligência comercial em todos os níveis

Dados capturados e atualizados automaticamente (maior precisão)
Gestão orientada por painéis de controle
Análises e insights com time de suporte

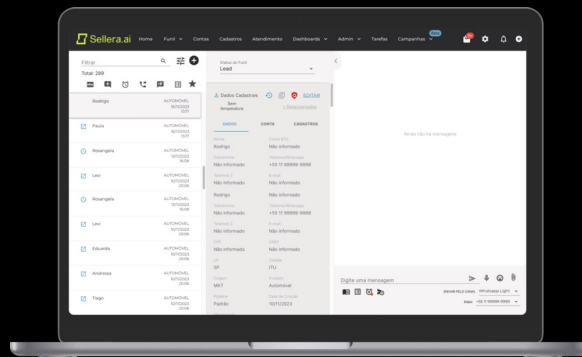
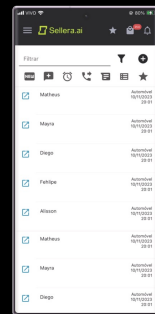
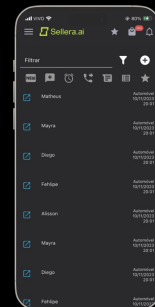
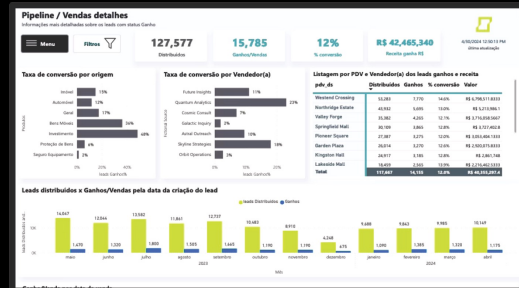
Produtividade em constante evolução

Integrações, atualizações e automações
Assistência de vendas
Insights de treinamento e autodesenvolvimento

Potencial redução do custo geral de vendas

100% de atendimento – diluição do CPL
Maior taxa de conversão – redução do CAC
Menos vendedores (melhores) atendendo mais

Como seu negócio é beneficiado



Captação de oportunidades

Conectamos através de automações ou integrações os principais geradores de leads do mercado.

Realizamos a manutenção constante deste funcionamento e evoluímos com os canais.

Novos portais poderão ser adicionados à medida que a base de clientes aumentar, e estes mesmos se tornarem importantes para esta base.

Geradores de leads

NA PISTA

 **Leadster**

 **tem usados**

leadfy

 **Autoline**

 **usadosbr**

mobiauto

karvi

 **mercado livre**

 **OLX**

zap

icarros
Itaú





 **webmotors**

 **Google Forms**

 **Sellera.ai**

Integrações

Integrações com sistemas de Gerenciamento de Documentos (DMS) e Customer Relationship Management (CRM) são fundamentais para melhorar a eficiência e a produtividade das empresas, especialmente aquelas que dependem de processos de negócios orientados para clientes



Organização e distribuição de oportunidades

A Plataforma Sellera.ai tem um motor de distribuição inteligente de oportunidades 24x7. Desta forma a atenção inicial ao prospect é garantida por automação, e o consultor recebe oportunidades de negócio potencialmente mais quentes e ricas.

Dentre as principais funcionalidades presentes, destacamos:



Atenção inicial ao prospect



**Distribuição otimizada de oportunidades
(Gamificação e Best Match)**



**Regras de negócios definidas pelo
cliente**



Otimização da capacidade de atendimento



**Esteira de atendimento organizada
por Inteligência Artificial**



Customização das escalas de trabalho

Atenda em uma tela única

(com toda comunicação a um click, e histórico completo em thread único)

The screenshot displays a CRM interface with three main sections:

- Lead List (Left):** A table of leads with columns for name and date. A yellow box highlights the first two rows: RODRIGO SCHELLER (02/06/2022 16:06) and Paulo de Tarso Ferreira L.L. (02/06/2022 16:05).
- Lead Details (Middle):** A form for lead 'JOSUE SANTANA SANTOS'. Fields include: Nome (JOSUE SANTANA SANTOS), Sobrenome (Não informado), E-mail (soz****), Data de Nascimento (22/11/1981), Telefone/Whatsapp (1798****), Telefone 2 (Não informado), CPF (011.443.215-57), CNPJ (Não informado), CEP (15120-000), UF (Não informado), Cidade (Não informado), Origem (LP), Campanha (S14), Produto (Não informado), Data de Criação (02/06/2022), Observação (Não informado), PDV (CONSULTORES VIDA), Equipe (N/A), and Responsável (BRUNNO).
- Communication Thread (Right):** A chat interface showing messages from 'BRUNNO para 1798****' and 'JOSUE'. A yellow box highlights the 'SMS' icon at the top, and another highlights the 'WHATSAPP' icon below it. A video player is visible in the thread.

Fila de atendimento organizada por IA

LGPD ready

Segmentações configuráveis

Regras de negócio
Gamificação

Todos os canais em thread única

Todos os canais 100% gravados
Dados de qualidade
LGPD, Audit e V2T

Mídias de suporte
Textos prontos
Agendamento
Automação de FUPs

Atendimento

Nossa proposta de valor para o aumento da produtividade e taxa de conversão para o consultor, passa pela adoção de um ambiente único de vendas. Tudo está ao alcance de um click: prospectos, informações, canais de comunicação, materiais e auxílio.

O vendedor produz e a plataforma aprende para ajudá-lo a produzir ainda mais.

Tela única de vendas

Ferramentas para vender em uma tela

Simplicidade e objetividade

Esteira de oportunidades

Filtros / auto serviço

Temperatura da oportunidade

Pipeline

Informações
organizadas

Ominichannel

Todos os canais digitais
de comunicação

Thread única

Suporte ao vendedor

Agendamento de tarefas

Base de dados

Mensageria pré-pronta
(modelos)

Automações

Robô de atendimento básico

Ofertas automáticas (Ex: F&I)

Atualização de status do
pipeline/funil de vendas

Bolsão de leads

Discadora

Pesquisa NPS

Comunicação

Oferecer simplesmente canais de comunicação não configura uma operação multicanal, um verdadeiro omnichannel.

Na plataforma Sellera.ai, oferecemos os canais, gerenciamos a entrega da comunicação, criamos o thread único auditável e depreendemos a inteligência contida nos dados sem ferir a LGPD. Os canais prioritários de atendimento consistem em:

Chat

Possibilidade de
adição às
propriedades
digitais

E-mail

Endereços do
domínio da
Assessoria

SMS

Envio de links

Opção para
campanhas

VoIP

Contratação opcional

Códigos de área
configuráveis

Números por
vendedor ou PDV

WhatsApp

Contratação opcional

Totalmente integrado à
plataforma

Números por vendedor ou PDV

Possibilidade de adição às
propriedades digitais

Faça gestão orientada por dados

(dados de qualidade, seguros, que aumentam o seu ativo comercial)

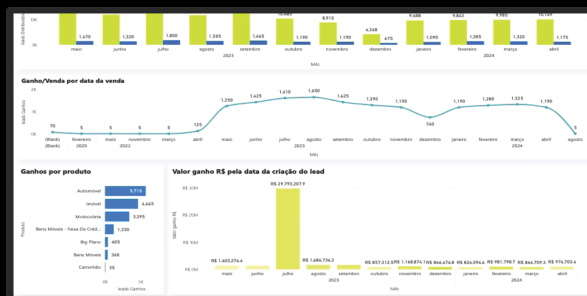
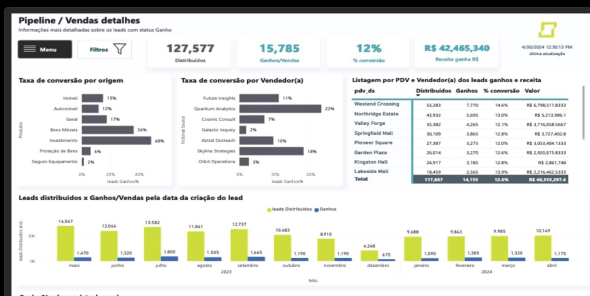
Tudo o que o prospect, cliente, agente e gestores realizam usando Sellera.ai gera dados, que produzem insights, que alimentam a Inteligência Artificial que trabalha para seu negócio vender mais.

Jornada
Registros
Distribuição

Desqualificados
Perdidos
Monitoramento

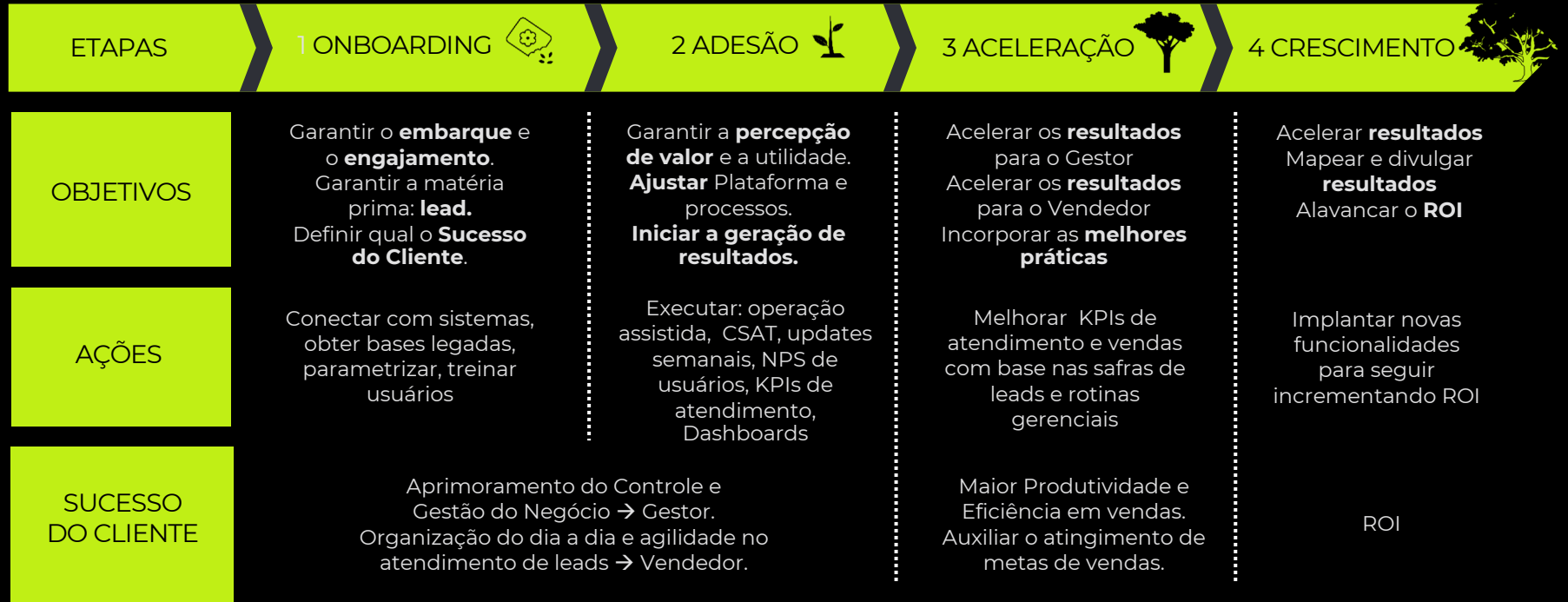
Vendas
Interações
Agendamentos

Históricos
Notas internas
Exportações



Customer Success

Framework



CASE:

amil

Desafio: como distribuir 100% dos leads para milhares de corretores, garantir atendimento rápido, com a qualidade desejada e a continuidade até a venda?

Uma das maiores empresas de planos de saúde do Brasil utiliza corretoras espalhadas pelo país para executar suas vendas.

Uma grande parcela dos leads sequer era atendida, e aqueles atendidos eram abandonados pelo corretor após 15 dias, contra um ciclo de vendas que pode durar até 120 dias.

Os corretores em geral são pouco digitais, então qualquer ferramenta deveria ser intuitiva, de fácil adoção e fundamentalmente deveria impactar positivamente seus resultados.

Com a Sellera, esta empresa vem evoluindo seus resultados de forma constante há 36 meses.



158%

aumento de conversão



100%

leads atendidos



8x

mais propostas enviadas

“*Nosso processo de vendas e gestão dos leads com corretores divide-se em antes e depois da Sellera. Mudamos de patamar!*”

Vinicius G.
VP de Marketing



CASE:  Remaza

Desafio: como distribuir 100% dos leads para centenas de corretores, garantir atendimento rápido, com a qualidade desejada e a continuidade até a venda?

Com mais de 57 anos no mercado de consórcios no Brasil utiliza corretores espalhadas pelo país para executar suas vendas.

Uma grande parcela dos leads sequer era atendida, e aqueles atendidos eram abandonados pelo corretor.

Os corretores em geral são pouco digitais, então qualquer ferramenta deveria ser intuitiva, de fácil adoção e fundamentalmente deveria impactar positivamente seus resultados.

Com a Sellera esta empresa vem evoluindo seus resultados de forma constante há 22 meses.



280%

aumento da
capacidade de
atendimento



18 para 51

atendimento/mês
por vendedor



3x

mais receita
com o mesmo time de vendas



Nosso processo de vendas e gestão dos leads com corretores divide-se em antes e depois da Sellera. Mudamos de patamar!



Ricardo Jaques
Diretor Comercial

CASE:



Desafio: como distribuir 100% dos leads para milhares de corretores, garantir atendimento rápido, com a qualidade desejada e a continuidade até a venda?

Uma das maiores seguradoras em operação no Brasil utiliza corretoras espalhadas pelo país para executar suas vendas, em uma grande variedade de ramos.

Aqui novamente uma grande parcela dos leads sequer era atendida, e aqueles atendidos eram abandonados pelo corretor, sem qualquer gestão ou controle sobre a qualidade e o processo de atendimento.

Os corretores em geral são pouco digitais, então qualquer ferramenta deveria ser intuitiva, de fácil adoção e fundamentalmente deveria impactar positivamente seus resultados.

Com a Sellera esta empresa vem evoluindo seus resultados de forma constante a partir de 2022.



302%

aumento de conversão



34%

de redução no CPA



3x

mais receita
com o mesmo time de vendas

“ É hora de ser simples para fazer bem feito – assim a Sellera aumenta drasticamente o resultado do nosso time. ”

Anderson A
Inovação e Negócios Digitais

Case:



Ao adotar as soluções inovadoras da Sellera, tivemos um notável aumento em nossa eficiência operacional e resultados de vendas. Com estratégias focadas, houve um **aumento significativo na taxa de conversão**, além de **ampliar a capacidade de envio de propostas**. Este avanço permitiu não apenas atingir mais clientes potenciais mas também personalizar as ofertas de acordo com as necessidades de cada um.

A parceria também resultou na **redução do tempo de primeiro atendimento**, garantindo respostas rápidas e eficientes às suas consultas. Além disso, com a utilização da inteligência e tecnologia oferecidas pela Sellera, a concessionária obteve o **conhecimento sobre a taxa de conversão por canal**, permitindo otimizar suas estratégias de marketing e vendas para focar nos canais mais efetivos.

Essas melhorias abrangentes, impulsionadas pela Sellera, levaram a um expressivo aumento nas vendas da concessionária. Este sucesso destaca o impacto positivo de adotar soluções avançadas e personalizadas no competitivo mercado automotivo.



214%

aumento da geração
de leads



70%

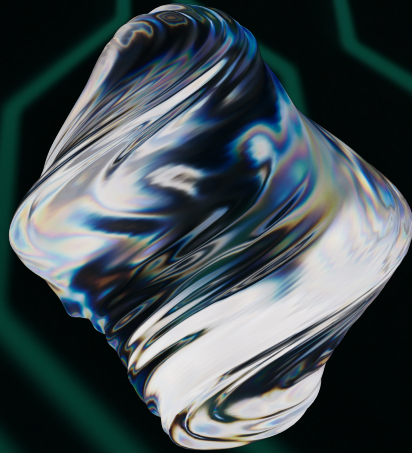
aumento da taxa
de conversão



200%

aumento da capacidade
de atendimento

SelleraiCPulse[®]



09/04/24

Atenção para os dados...



Rei Charles

- Homem
- Nascido em 1948
- Residente no Reino Unido
- Casado 2 vezes
- Mora em um castelo
- Classe A
- Grande poder aquisitivo



Ozzy Osbourne

- Homem
- Nascido em 1948
- Residente no Reino Unido
- Casado 2 vezes
- Mora em um castelo
- Classe A
- Grande poder aquisitivo

O cliente ideal precisa mais do que dados demográficos.
Os dados gerados durante a jornada fazem muita diferença.

CASO DE USO

A pergunta é simples:

Quais as características dos leads e da performance comercial que mais convertem em **vendas***?

E temos a primeira resposta:

Com o algoritmo proprietário plug & play analisando **n variáveis** chegamos a um Ideal Customer Profile (ICP) com os dados .

CASO DE USO

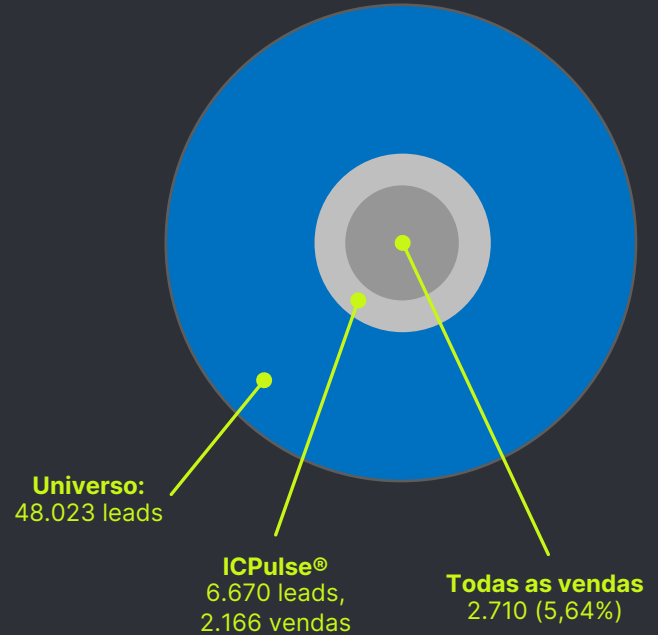
Universo: jornadas abertas e encerradas até 31/dez/2023 com snapshot em 15/fev/2024.
ICPulse® encontrou um grupo que possui:

14% dos leads

77% de todas as vendas, com

32% hit rate, contra

5,64% do hit rate geral.



A lustração está na proporção dos valores

CASO DE USO

Universo: jornadas abertas e encerradas até 31/dez/2023 com snapshot em 15/fev/2024.

ICPulse® encontrou um grupo que possui:

| | Cluster | Leads | Vendas | % do universo | Hit rate no cluster |
|------------|----------|--------------|--------------|---------------|---------------------|
| ICP | 1 | 6.770 | 2.166 | 14% | 31,99% |
| | 3 | 11.828 | 355 | 25% | 3,00% |
| | 4 | 3.623 | 108 | 8% | 2,98% |
| | 2 | 8.102 | 81 | 17% | 1,00% |
| | 0 | 17.700 | 0 | 37% | 0,00% |
| | Total | 48.023 | 2.710 | 100% | 5,64% |

Como chegamos ao SelleraiCPulse® ?

ICPulse®, o conjunto de algoritmos proprietários para ICP da Sella utiliza principalmente:

- 1. Instância exclusiva:** os dados não se comunicam com ambiente externo – assim como no CRO Sella.
- 2. Modelo dinâmico:** ICPulse® é ICP dinâmico, considerando os impactos de todas as últimas negociações encerradas. Podem ser criadas versões diferentes seguindo a estratégia da empresa.
- 3. Machine Learning:** Usamos o modelo não supervisionado de clusterização que aproxima os similares formando o cluster com a maior taxa de conversão em vendas, nos indicando quais os parâmetros que formam o ICP de sucesso, criando um ICP sistemático baseado nos dados.
- 4. IA generativa:** IA generativa LLaMA, uma LLM da Meta similar ao ChatGPT, na técnica de Análise de Sentimento para enriquecer os dados que são usados pelo ICPulse.
- 5. Segurança:** o modelo de LLM é hospedado em infraestrutura proprietária sem exposição pública, conforme DISMA/GDPR/LGPD.

Como chegamos ao SelleraICPulse® ?

Verde: possuem impacto no ICP

Amarelo: exigem análise mais extensa para definir o impacto no ICP

Vermelho: não possuem impacto no ICP

1. Mês de geração do lead
2. Dia de geração do lead
3. Hora de geração do lead
4. Idade do cliente
5. Número de interações do vendedor
6. Tempo até o primeiro contato do vendedor
7. Número de interações do cliente
8. Tempo até o primeiro contato do cliente
9. Envio de documentos
10. Troca de SMS
11. Troca de áudios
12. "Análise de sentimento" do cliente
13. Uso do "Marcar como não lido"
14. Atualização de dados do lead pelo vendedor
15. Troca de pipeline do lead
16. Criação de alertas de tarefas
17. Conclusão de tarefas
18. Envio de cotações
19. Número de tentativas de contato

63% das variáveis testadas têm impacto no ICP

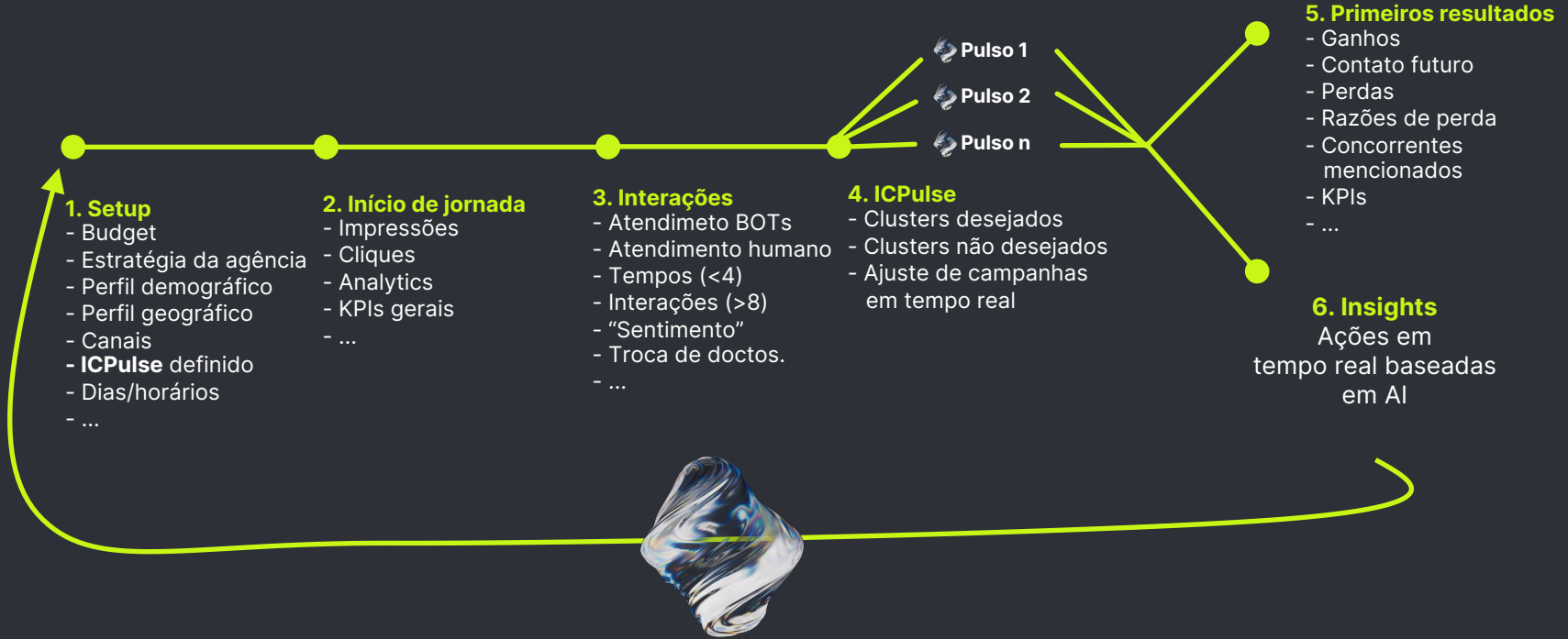
(fatores preditores da venda)

O resultado do DeepDiving nos preditores da venda de forma dinâmica

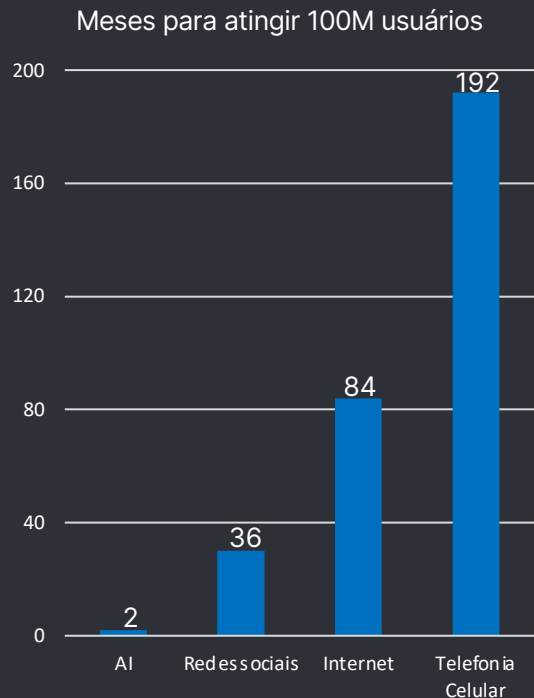
- | | |
|--|---|
| 1. Mês de geração do lead | Gerar mais leads em Junho, Julho, Agosto* |
| 2. Dia de geração do lead | Segunda a sexta-feira |
| 3. Hora de geração do lead | Até as 11h da manhã |
| 4. Idade do cliente | Exige análise mais extensa |
| 5. Número de interações do vendedor | Mais que 9 interações |
| 6. Tempo até o primeiro contato do vendedor | Em até 6 minutos |
| 7. Número de interações do cliente | Mais que 11 interações |
| 8. Tempo até o primeiro contato do cliente | Em até 4 minutos |
| 9. Envio de documentos | Trocar ao menos 1 documento |
| 10. Troca de SMS | Encerrar o uso do SMS |
| 11. Troca de áudios | Trocar áudios com o cliente |
| 12. "Análise de sentimento" do cliente | Sentimento deve ser neutro ou positivo |
| 13. Uso do "Marcar como não lido" | Usar a funcionalidade |
| 14. Atualização de dados do lead pelo vendedor | Atualizar os dados do lead |
| 15. Troca de pipeline do lead | Não há impacto na troca de pipeline |
| 16. Criação de alertas de tarefas | Exigem análise mais extensa |
| 17. Conclusão de tarefas | |
| 18. Envio de cotações | |
| 19. Número de tentativas de contato | |

* Única variável com apenas duas janelas de amostra no tempo.

Numa linha do tempo...



AI atingiu 100M de usuários em apenas 2 meses



A adoção de AI cresce:

15x mais rápido do que a adoção às redes sociais

42x mais rápido do que a adoção à internet cresceu

95x mais rápido do que a adesão à telefonia celular

SelleraInvest
SelleraCRO

+

SelleraICPulse®

- Interface de Atendimento com captura da jornada do cliente com resultados comprovados
- Setup do ICPulse®: zero para clientes SelleraCRO e SelleraInvest. Custo de ETL para clientes de outros CRM
- Composição de Preço do ICPulse®:
 - > Setup = Setup Caso de Uso + ETL + Onboarding
 - > Assinatura = Infraestrutura de Dados + Pacote de Atualizações de Jornada + Pacote de Pulsos

Somos a



**Nossa missão é
aumentar sua taxa
de conversão de
vendas**

- Fundada em 2016, a atual Sellera.ai, já nasceu madura, dada a senioridade de sua equipe e as experiências prévias acumuladas. Somos formados por engenheiros, administradores, cientistas de dados e marqueteiros com passagens em grandes consultorias e corporações, forjados no empreendedorismo digital. Nosso propósito central é aumentar a taxa de conversão de vendas, proporcionando melhores experiências na jornada do vendedor
- Atendemos prioritariamente a clientes de nossas verticais de negócios: **Seguros, Investimentos e Mobilidade e Consórcios**. Em cada vertical, honradamente atendemos clientes líderes em seus segmentos. Construimos relacionamentos de longo prazo, baseados em compromisso e resultados mútuos.
- Hoje nosso time excede os **30** profissionais, considerando sócios, funcionários e prestadores de serviços. Este número cresce rapidamente acompanhando a expansão dos próprios contratos e clientes.
- Este posicionamento, aliado ao foco nas verticais de negócios escolhidas, nos confere grande capacidade de atendimento e escalabilidade. Hoje temos capacidade de atendimento acima dos 5 milhões de leads anuais.



Luciano Barbaro

luciano.barbaro@sellera.ai

Tel. +55 11 99390-6203



OBRIGADO

**R. Girassol, 1033 - Vila Madalena, São
Paulo - SP, 05433-002**