



Modelo de Apresentação – QBR/EBR

Uma visão estratégica para maximizar nossa parceria e impulsionar resultados.

Parceria em Evolução

Construindo resultados juntos



Nosso compromisso: seu sucesso.

Esta apresentação é um espaço colaborativo para revisarmos o progresso, celebrarmos as conquistas e planejarmos os próximos passos. Acreditamos que a transparência e o alinhamento contínuo são a chave para uma parceria próspera.

Objetivos Definidos: Nossas Metas Compartilhadas

Relembramos os objetivos iniciais acordados durante o processo de onboarding, essenciais para guiar nossa parceria.



Redução de Custos

Otimizar despesas operacionais através da automação e eficiência da nossa solução.

Em Andamento



Aumento da Produtividade

Capacitar suas equipes a fazerem mais em menos tempo, eliminando tarefas manuais repetitivas.

Parcial



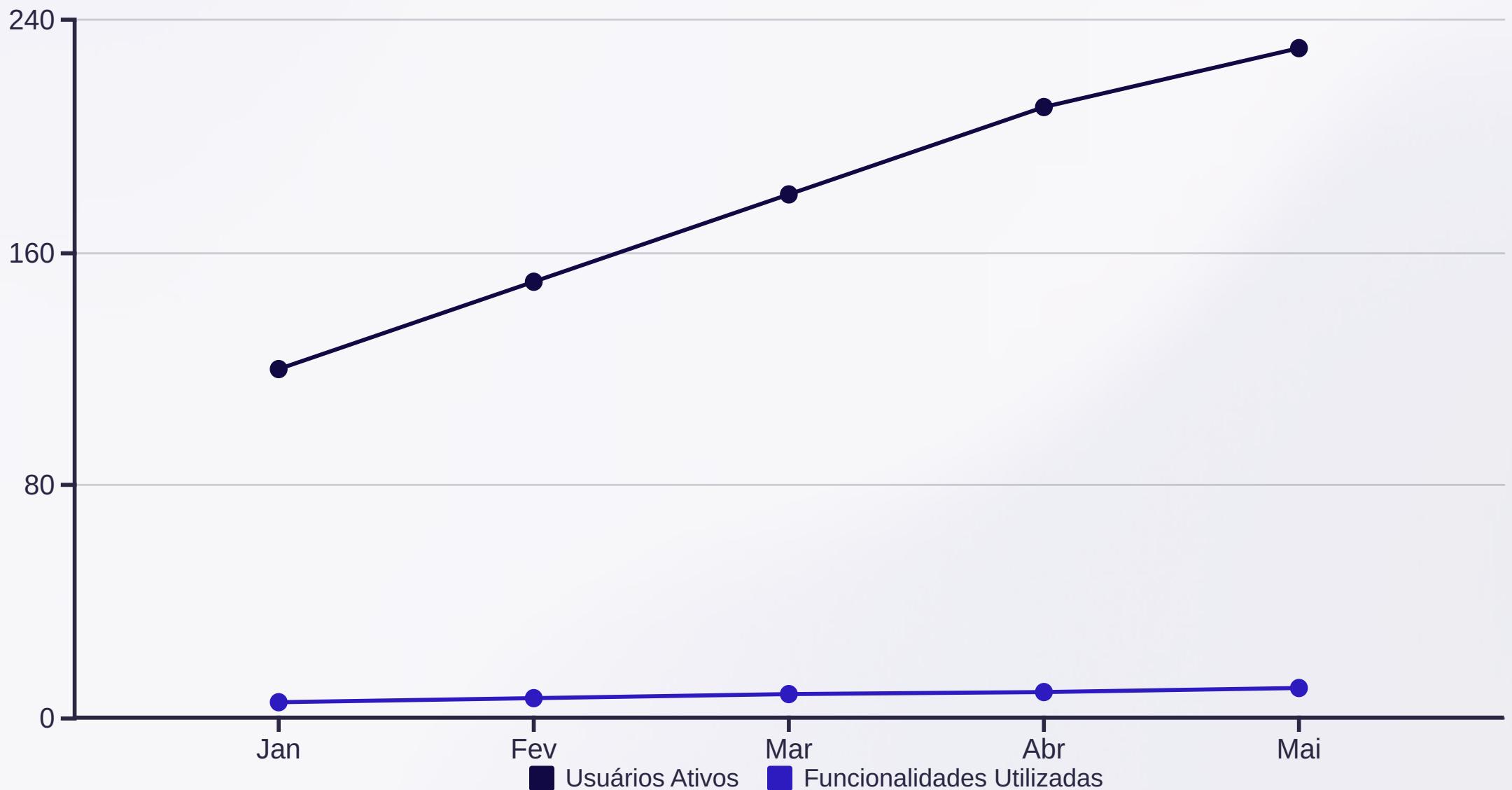
Melhoria no Atendimento ao Cliente

Proporcionar uma experiência superior aos seus clientes finais com respostas mais rápidas e personalizadas.

Pendência

Uso da Solução: Adoção e Engajamento

Apresentamos dados concretos de como sua equipe tem utilizado a solução, evidenciando os pontos de maior sucesso e as oportunidades de aprimoramento.



- 230 usuários ativos mensais, com crescimento contínuo de 15% no último trimestre.
- As funcionalidades de **Relatórios Personalizados** e **Automação de Tarefas** são as mais utilizadas, impulsionando a eficiência.
- Engajamento crescente entre os times de Vendas e Atendimento ao Cliente, que utilizam a plataforma diariamente.

ROI & Valor Entregue: Resultados Mensuráveis

O impacto da nossa solução em seus indicadores-chave de performance, mostrando o valor real gerado para o seu negócio.

Indicador	Antes da Solução	Depois da Solução
Tempo Médio de Atendimento (TMA)	5 minutos	3 minutos (-40%)
Custos Operacionais (Setor X)	R\$ 15.000/mês	R\$ 12.000/mês (-20%)
Produtividade da Equipe Y	70%	90% (+20%)
Satisfação do Cliente (NPS)	7.5	8.8 (+17%)

O valor entregue vai além dos números. É sobre eficiência, satisfação e crescimento contínuo.

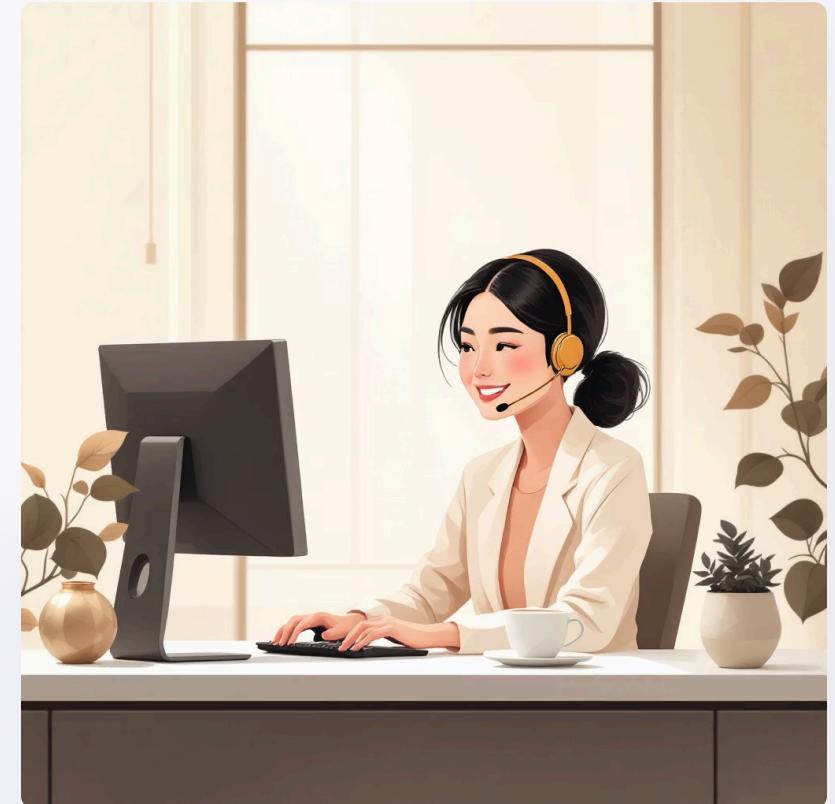
Sucesso em Destaque: Um Case Interno

Um exemplo inspirador de como a nossa parceria está gerando resultados tangíveis e transformando o dia a dia da sua equipe.

"Nossa equipe de suporte reduziu o tempo médio de atendimento em 30% após a implementação da nova funcionalidade de automação. Isso nos permitiu focar em casos mais complexos e melhorar significativamente a satisfação do cliente!"

— Ana Paula Santos, Gerente de Suporte ao Cliente

- A nova funcionalidade de **resposta rápida** para perguntas frequentes foi adotada por **100% da equipe** de suporte.
- A média de tickets diários processados aumentou em **25%**.
- Feedback positivo dos clientes, destacando a agilidade no atendimento.



Oportunidades de Evolução: Próximos Passos Estratégicos

Pensando no futuro, identificamos recomendações e próximos marcos para otimizar ainda mais sua experiência e resultados.

01

Integração com CRM Existente

Automatizar o fluxo de dados entre nossa solução e seu sistema de CRM para uma visão 360° do cliente.

02

Módulo de Análise Preditiva

Utilizar inteligência artificial para antecipar tendências e identificar oportunidades de melhoria proativa.

03

Treinamento Avançado

Sessões de aprofundamento para usuários-chave, garantindo o domínio de funcionalidades menos exploradas.

04

Expansão para Novos Departamentos

Explorar a aplicação da solução em outras áreas da sua empresa, replicando o sucesso obtido.

Benefícios Esperados: Aumento da eficiência interdepartamental, tomada de decisões mais estratégicas e potencial de crescimento ainda maior.

Renovação e Expansão: Fortalecendo Laços

Para garantir a continuidade e o crescimento dos resultados alcançados, é o momento de formalizarmos a próxima fase da nossa parceria.

Status do Contrato

Seu contrato atual está próximo de seu vencimento. Revisamos os termos e preparamos uma proposta de renovação alinhada aos seus resultados e futuro.

Proposta de Renovação

Oferecemos um plano de renovação simplificado, com condições especiais para garantir a continuidade da sua operação sem interrupções.

Potenciais de Expansão

Discutiremos oportunidades de Cross-sell (novos produtos/serviços) e Upsell (mais licenças, módulos avançados) que podem impulsionar ainda mais seu negócio.

Nossa visão é uma parceria de longo prazo, onde continuaremos a apoiar seu crescimento com soluções inovadoras e personalizadas.

Encerramento e Alinhamento: Rumo ao Futuro

Finalizamos esta reunião reforçando nosso compromisso e definindo os próximos passos para uma colaboração contínua e bem-sucedida.

"Nosso compromisso é seguir crescendo juntos, superando desafios e alcançando novos patamares de sucesso."

Próximo Alinhamento: Agendaremos nossa próxima reunião de acompanhamento para **DD/MM/AAAA** para revisar o progresso e planejar as próximas ações.

Agradecimento: Obrigado pela confiança e parceria. Valorizamos imensamente a oportunidade de contribuir para o sucesso da sua empresa.



Considerações Finais e Próximos Passos

Recursos Adicionais para a sua jornada de sucesso



Análise Comparativa

Sempre destacamos o **"antes vs. depois"** para demonstrar o valor tangível e quantificável da nossa solução.



Integração Personalizada

Oferecemos suporte completo para integrar nossa ferramenta aos seus sistemas existentes, garantindo uma transição suave.



Roadmap de Recursos

Apresentamos um plano claro para o desenvolvimento de novas funcionalidades e aprimoramentos, com foco nas suas necessidades.

Estamos à disposição para qualquer dúvida e para iniciarmos a próxima fase da nossa parceria.