

Relatório simplificado de entregas — Agosto/2026

LDI Cristais | Pericoco

1. Comunicação conversacional e CRM

- Acompanhamento contínuo da operação comercial no Hablla.
- Monitoramento dos funis e movimentações dos atendimentos.
- Análise da evolução dos contatos após os disparos comerciais.
- Identificação de oportunidades de melhoria no avanço dos cartões e no acompanhamento dos clientes.
- Estruturação da etapa “**Retornar dia seguinte**”, com organização de tarefas e datas para melhorar o follow-up comercial.

2. Campanhas de reativação e disparos comerciais

- Planejamento e execução dos disparos comerciais realizados em **11 e 12 de agosto**.
- Segmentação e preparação das bases utilizadas nas campanhas.
- Acompanhamento de entrega, leitura, respostas, negociações e evolução dos contatos no CRM.
- Produção de **relatório parcial de performance dos disparos**, com análise dos principais indicadores e oportunidades de follow-up.
- Os disparos de 11/08 e 12/08 somaram **969 mensagens enviadas**, com acompanhamento individual da entrega e leitura.
- No disparo de 11/08, foram registrados **27 avanços no funil, 7 negociações e 2 vendas iniciais**, além da identificação de um volume relevante de clientes que visualizaram a oferta e ainda poderiam ser trabalhados posteriormente.
- Análise da base mostrou também um volume significativo de clientes sem interações recentes, reforçando a oportunidade de ações de reativação.

3. Análise e diagnóstico da operação comercial

- Realização de acompanhamento presencial da operação em **19/08**.
- Diagnóstico dos processos de atendimento e vendas.
- Levantamento de gargalos operacionais e oportunidades de melhoria na rotina dos consultores.
- Avaliação do tempo de evolução das negociações e necessidade de maior disciplina no acompanhamento dos contatos.
- Registro do **Diagnóstico Presencial de 19/08** no portal de acompanhamento.

4. Inteligência Artificial

- Evolução dos testes da IA aplicada ao atendimento da LDI.
- Estruturação e alimentação da base de conhecimento para aprimorar as respostas.
- Início dos testes utilizando o **catálogo de produtos do site**, ampliando significativamente a quantidade de informações disponíveis para consulta pela IA.

- Validação inicial da capacidade da ferramenta de responder consultas a partir de um catálogo com milhares de produtos.
- Avaliação da possibilidade de simplificar a arquitetura inicialmente prevista para a solução, aproveitando recursos nativos da Meta.

5. Integrações e dados

- Continuidade do acompanhamento da integração com o **ERP Protheus**.
- Discussões sobre disponibilização de dados e utilização das informações de produtos na operação conversacional.
- Organização das informações necessárias para tornar o atendimento mais integrado entre catálogo, CRM e operação comercial.

6. Planejamento da comunicação comercial

- Continuidade do planejamento de **Comunicação Conversacional 2026**, disponível no portal.
- Definição e organização de novas oportunidades de relacionamento com a base.
- Análise de possibilidades de segmentação por perfil de cliente e interesse de produto.
- Evolução da estratégia de reativação da base da loja física e dos clientes B2B.

7. Conteúdos e materiais de apoio

- Produção de material audiovisual relacionado ao disparo comercial de agosto, incluído como entrega adicional no portal.
- Atualização dos materiais de acompanhamento do projeto.
- Centralização de relatórios, diagnósticos, planejamentos e documentos no **Portal de Acompanhamento LDI Cristais**, que já reúne o histórico das principais entregas do projeto.

8. Calls de alinhamento, treinamentos e suporte

- **05/08 | Alinhamento LDI + Pericoco:** alinhamento geral da operação e definição de próximos passos.
- **10/08 | Alinhamento estratégico:** revisão de prioridades e direcionamentos estratégicos do projeto.
- **14/08 | Reunião semanal de alinhamento:** acompanhamento da operação e evolução das frentes em andamento, incluindo **IA, site, Protheus e Hablla**.
- **19/08 | Verificação de Resposta Rápida:** suporte e ajuste relacionado às respostas rápidas, com orientação sobre a utilização do recurso.
- **27/08 | Alinhamento de segmentação:** definição e alinhamento da estratégia de segmentação da base para as ações comerciais.

Resumo do mês

Agosto teve como principais frentes a ativação comercial da base, análise da operação de vendas, evolução do uso do CRM, testes de IA e continuidade das integrações.

O trabalho do mês também trouxe uma camada importante de diagnóstico: além de gerar novas oportunidades comerciais, os disparos e o acompanhamento presencial permitiram identificar gargalos de follow-up, comportamento da base e oportunidades de melhoria na rotina dos consultores.

Portal de acompanhamento:

[LDI Cristais — Portal de Informações](#)