



x



Como uma **concessionária centenária** transformou e escalou sua operação com **Salesforce, WhatsApp e Agentes de IA.**

A jornada de **transformação digital** que conectou **toda a operação** em uma **única plataforma.**



Tradição e tecnologia, ao mesmo tempo.



Grupo automotivo centenário

-  **100** anos de história
-  **3ª** geração da família à frente
-  **3 a 5%** das empresas brasileiras chegam aos 100 anos



Especialista Salesforce® · Consultoria + ISV

-  **+20** anos de mercado
-  **400+** projetos Salesforce® executados
-  **4.8/5** no AppExchange em satisfação de clientes
-  Atuação com profundidade em diversas indústrias

O Fator BeeCloud: **Tecnologia** é fácil, **Negócio** é difícil

Tecnologia é acessível.

Conhecimento de negócio é essencial.



A questão não é só a ferramenta, é conhecer o negócio em que a Vigorito está inserida... Falar a mesma língua que eles falam lá dentro acelera demais.

- Eduardo Costa, BeeCloud



Fluência no Negócio

Capacidade de falar a exata mesma língua técnica e estratégica da diretoria.

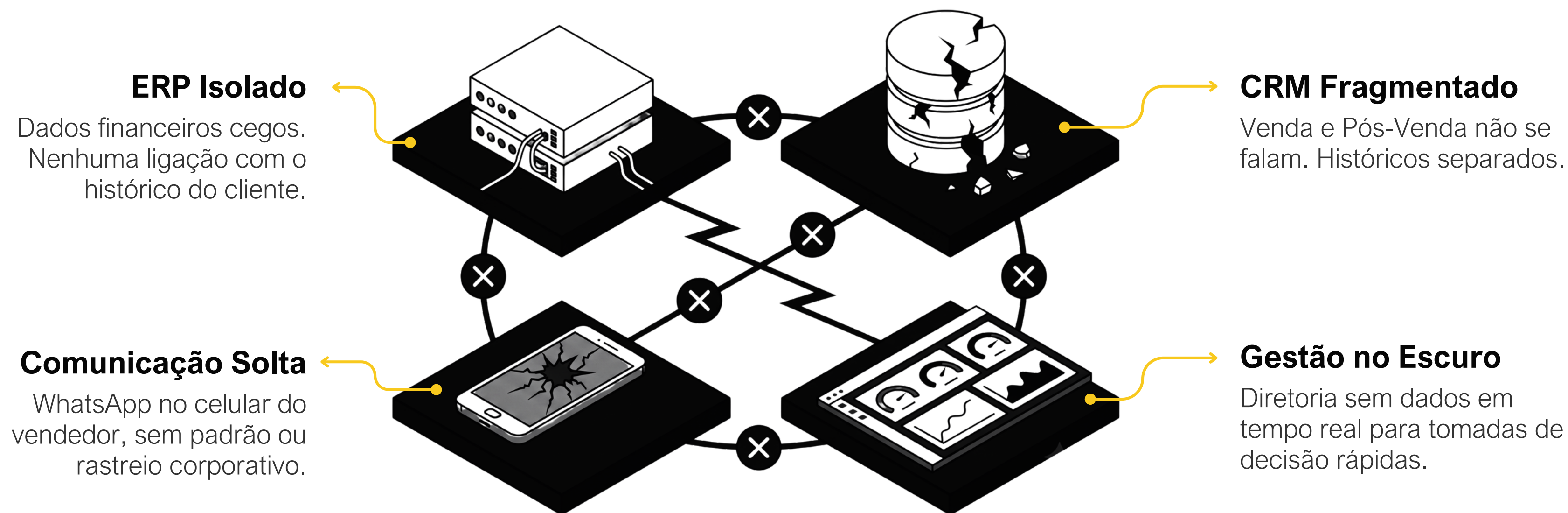


Sensibilidade ao Ciclo

Compreensão de que a compra exige arquiteturas que suportem vendas de alto valor.

O Diagnóstico Clínico da Operação Legada

Muitos sistemas. Nenhum falando a mesma língua.



"A gente não tinha o dado em tempo real pra tomada de decisão."
– Élder Batista, Gerente de Tecnologia do Grupo Vigorito

Como a Beecloud soluciona as dores do setor

A Salesforce entrou como uma luva: um **ecossistema unificado**, desenhado para as complexidades.



Camada de Dados

Um CRM único para conhecer, atender e evoluir cada cliente.

Camada de Comunicação

WhatsApp conectado com acompanhamento de ponta a ponta

Camada de Decisão

Dados em tempo real transformados em decisões

A Base do Motor: Integrações e Aceleradores

A diferença entre um **CRM genérico** e uma **arquitetura prepara para o futuro**. Não começamos do zero. Conectamos as ferramentas que sua **empresa já usa** para acelerar a implantação e gerar resultados mais rápido.



Matriz de Transformação

	Modelo Tradicional	Visão 360° BeeCloud
Gestão de Leads	Planilhas manuais e leads perdidos.	Garantia de gestão eficiente e automatizada. 
Comunicação	Silos e WhatsApp pessoal do vendedor.	Histórico centralizado e omni-channel. 
Ciclo de Venda	Lento e reativo a estímulos.	Reduzido, antecipando necessidades com dados unificados. 
Tecnologia	Rígida e obsoleta.	Escalável, flexível e integrável nativamente (Salesforce). 

Marketing: Conexão que Move Resultados

Marketing não é apenas comunicação.

É estratégia, dados e relacionamento que impulsionam vendas, fidelizam e constroem marca.



PILARES DO MARKETING



CONHECER PARA CONECTAR

Entender o cliente em profundidade para entregar valor real.



COMUNICAR COM PROPÓSITO

Mensagens e canais certos para cada etapa da jornada.



GERAR DEMANDA E CONFIANÇA

Conteúdo, autoridade e prova social que constroem reputação.

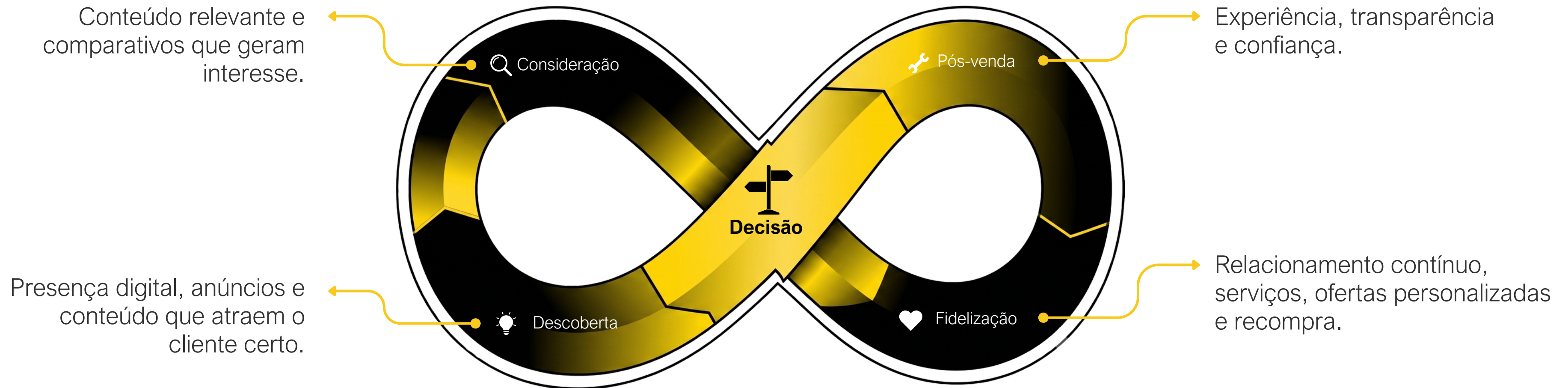


MEDIR, APRENDER E OTIMIZAR

Decisões guiadas por dados para evolução contínua.

Jornada do cliente

Uma jornada contínua que **começa muito antes da compra** e segue **muito depois da entrega**.



Do primeiro clique à próxima compra: relacionamentos constroem resultados.

Estratégias que geram resultado



Atração Qualificada

SEO, Mídia Paga e Conteúdo para atrair quem realmente tem potencial de compra.



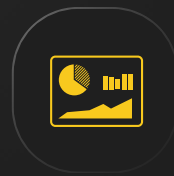
Nutrição Inteligente

E-mail, WhatsApp e Automação para educar, engajar e aproximar o cliente da decisão.



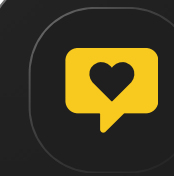
Experiência Diferenciada

Processos simples, times preparados e atendimento consultivo que encantam em cada ponto de contato.



Gestão de Dados

CRM, dashboards e BI para entender, prever e agir com precisão.



Pós-Venda que Fideliza

Comunicação ativa, pesquisa de satisfação e ofertas personalizadas que geram lealdade e recompra.

Marketing é sobre entender pessoas, gerar valor e construir relacionamentos que **movem** o seu negócio.

Marketing que impulsiona o negócio

1

Mais visibilidade e tráfego qualificado

2

Mais oportunidades reais de venda

3

Maior taxa de conversão e ticket médio

4

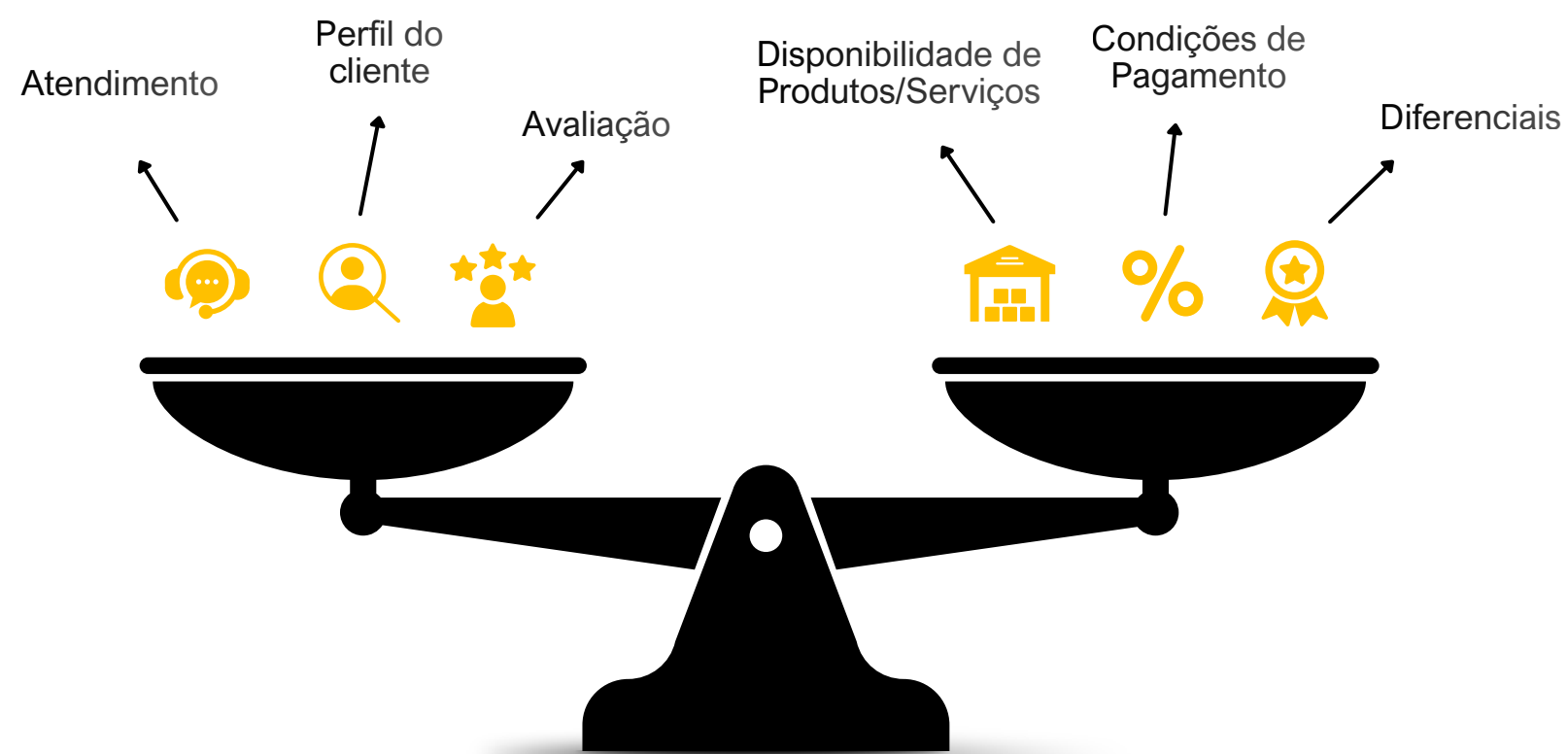
Clientes fiéis e promotores da marca

5

Crescimento sustentável e previsível

A Realidade do Mercado: Venda Inteligente e Preditiva

O aumento da competitividade no mercado exige uma **venda altamente técnica**.



1

Entender os diferenciais do público.

2

Abordar cliente conhecendo seu perfil antes de sentar à mesa.

3

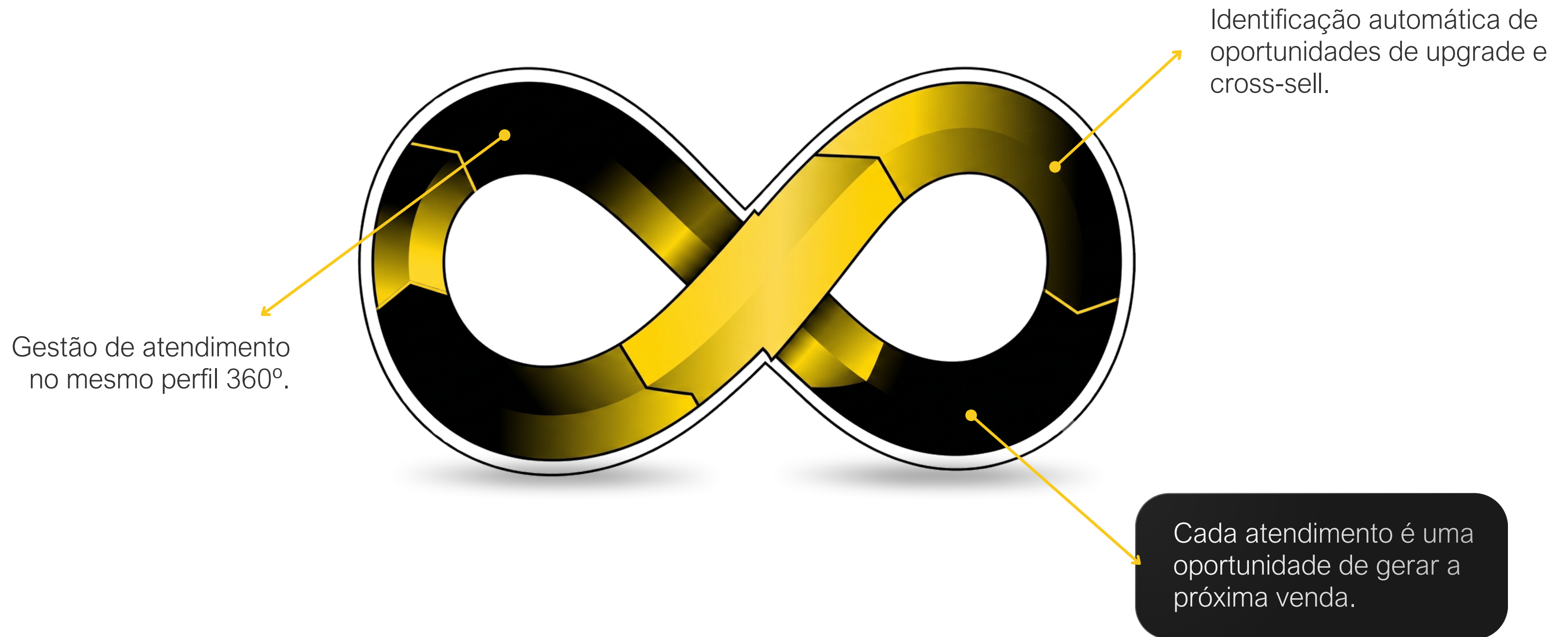
Entender a operação em tempo real, por que o cliente foi perdido?

Ex: condições de pagamento, atendimento, etc.

Pós-Vendas: O Ciclo Infinito

A jornada **não termina na chave.**

A **venda de hoje** é o **lead quente de amanhã.**



Soluções da BeeCloud + Agentforce

A transição do **atendimento humano** restrito para a capacidade infinita da **Inteligência Artificial**.

Atendimento 24x7

Respostas às 11h da noite ou no fim de semana.



Padronização

A IA gera registros consistentes no CRM automaticamente.

Zero Leads Perdidos

O agente fica de plantão quando o vendedor não está.



Vendedor Turbo

O cliente chega ao humano já contextualizado e briefado, sem refazer perguntas básicas.

A parceria nasceu de uma dor de mercado.

1

A Vigorito

buscava ferramentas
para escalar a conversa
com o cliente.

2

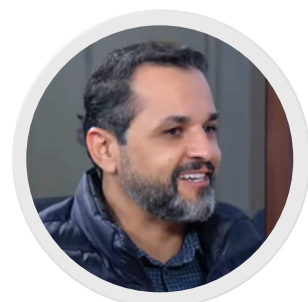
A BeeCloud

já tinha expertise
comprovada no
segmento.

3

O beeTalk

entrou como o produto que
selou a parceria, WhatsApp
dentro do CRM.



“A BeeCloud já tinha o conhecimento dentro do segmento automotivo. O beeTalk ajudou a melhorar não só o uso do sistema, mas também a escalabilidade, a gente passou a conversar melhor com o cliente.”
- Élder Batista, Gerente de Tecnologia do Grupo Vigorito.

“O que trouxe a gente até aqui não será o que nos levará adiante.”



Élder Batista, Gerente de TI, Grupo Vigorito
100 anos no setor automotivo, parceiros centenários da GM



A Origem

Vendas baseadas em classificados de jornal e mala direta.



A Transição

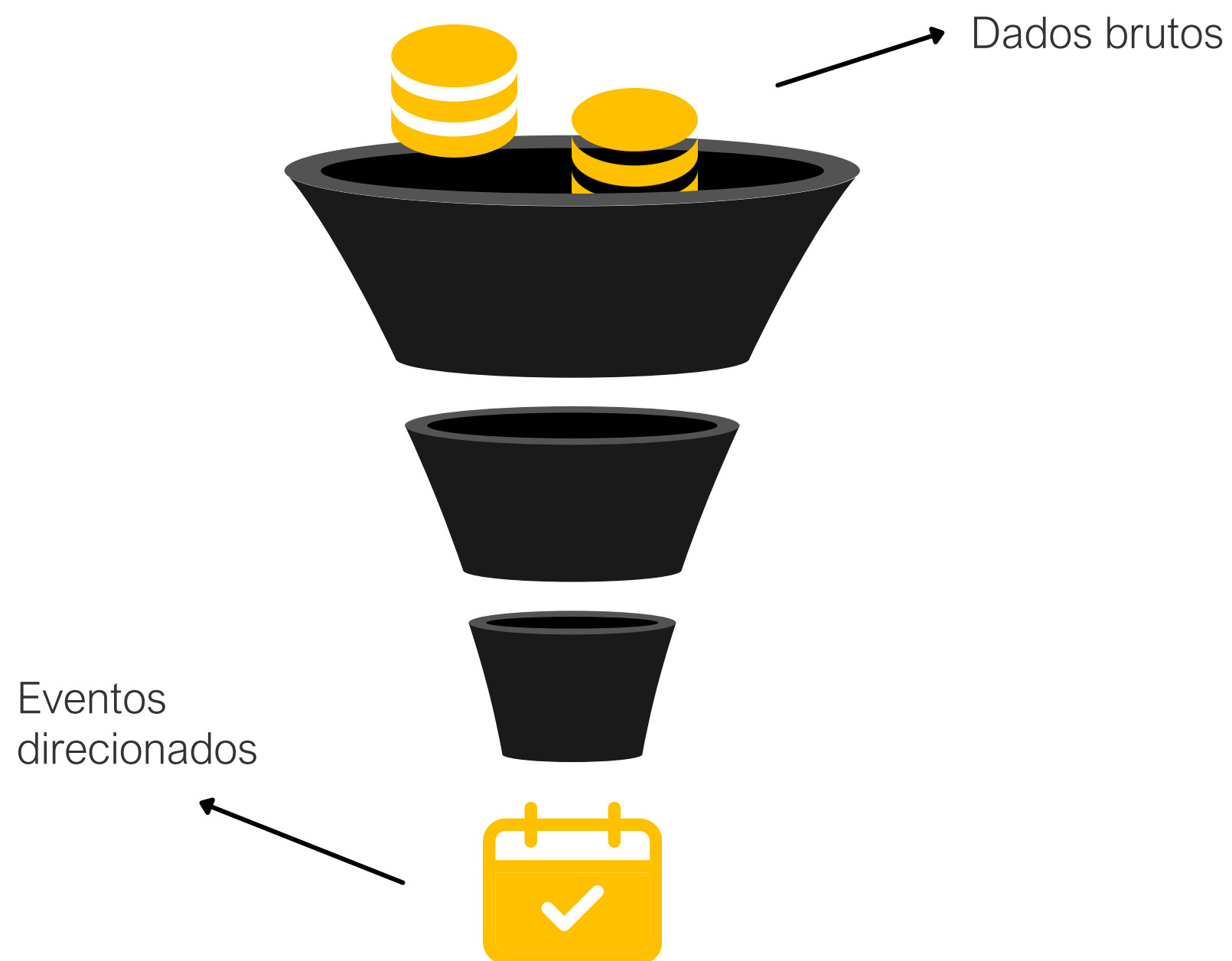
O cliente migrou para a jornada 100% digital.



O Desafio Atual

Lidar com um consumidor altamente informado em um ambiente de concessionária que ainda opera com tecnologias do passado.

Marketing & Pré-Vendas: Antecipando o Desejo



CASE VIGORITO EM AÇÃO: LANÇAMENTO NOVO TIGUAN



O Erro Comum

Tentar contatar a base de clientes apenas uma semana antes de um lançamento.



A Estratégia BeeCloud

Iniciar a comunicação um mês antes, utilizando dados estruturados para mapear perfis perfeitamente alinhados com a tecnologia do novo veículo.



O Resultado

Criação de expectativa direcionada, garantindo o showroom cheio no dia do lançamento e alta satisfação.

Pós-Vendas: O Ciclo Contínuo do Relacionamento

Construindo confiança para a próxima compra



CASE VIGORITO EM AÇÃO: FORTALECIMENTO DO RELACIONAMENTO E RETENÇÃO



O Erro Comum

Interrupção do contato após a venda, focando apenas em serviços reativos e perdendo a oportunidade de construir lealdade e gerar novas oportunidades.



A Estratégia BeeCloud

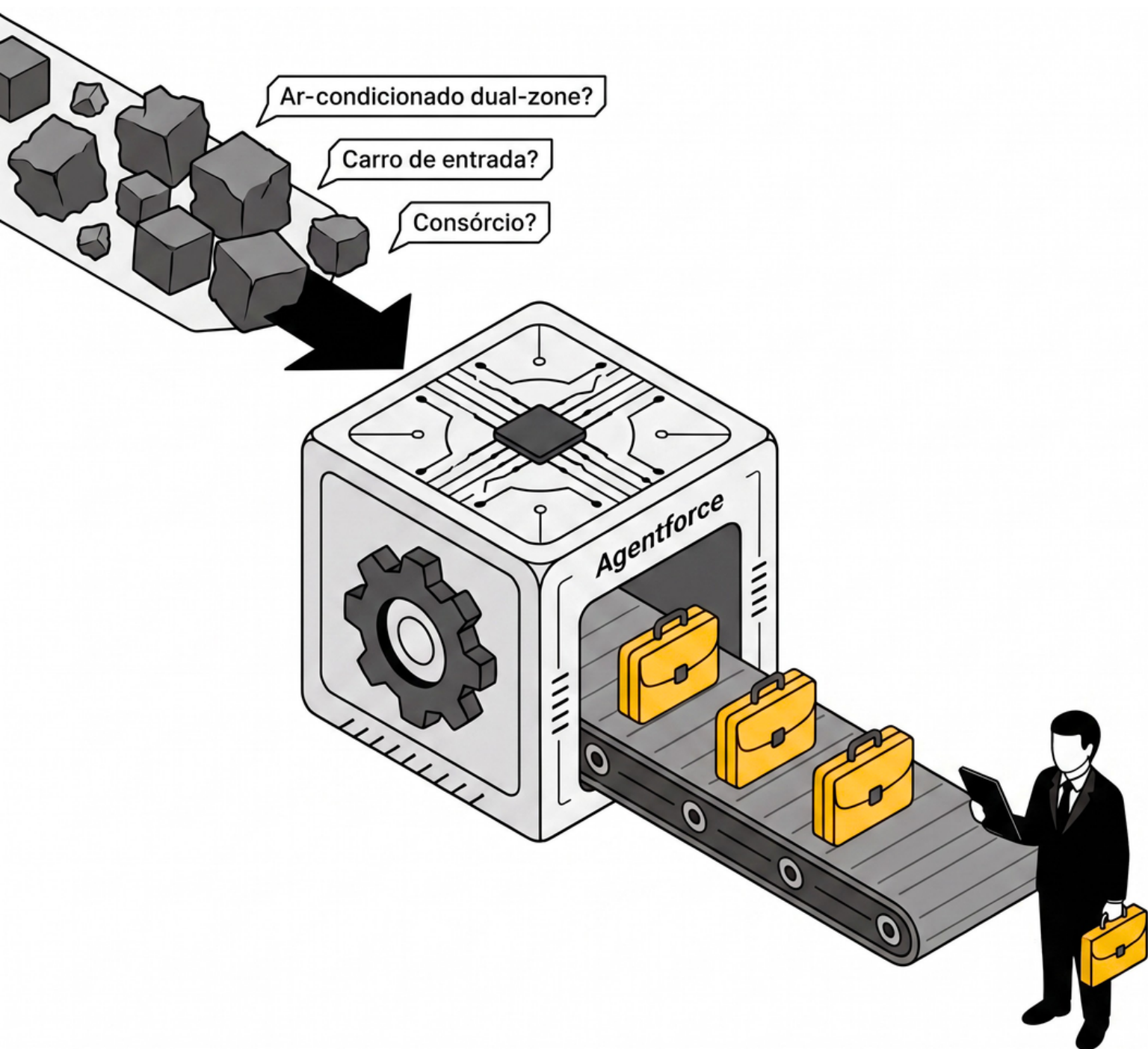
Implementação de comunicação proativa e personalizada para agendamentos de serviços, ofertas exclusivas e acompanhamento contínuo, mantendo o cliente engajado.



O Resultado

Aumento significativo na retenção de clientes, maior receita recorrente com serviços e uma experiência mais conectada, aumentando a probabilidade de recompra.

Vendas: A Inteligência da Personalização



CASE VIGORITO EM AÇÃO: QUALIFICAÇÃO DE LEADS COM IA



O Erro Comum

Vendedores perdendo tempo com perguntas de triagem, repetindo formulários e oferecendo taxas de juros fora do perfil, gerando atrito na negociação física.



A Estratégia BeeCloud

A IA (Agentforce) realiza o pré-atendimento conversacional, capturando dados de veículos de entrada e perfil financeiro. O lead chega mastigado ao vendedor certo.



O Resultado

Eliminação de redundâncias. O vendedor foca 100% no relacionamento, realizando reuniões presenciais altamente personalizadas e aumentando a conversão.

Agentforce e o seu impacto

A Dor (Operação Legada)

Janela de Atendimento

Antes: Apenas horário comercial

Abandono

Antes: Leads perdidos sem resposta

Qualidade de Dados

Antes: Dependente do estilo do vendedor

Foco do Time de Vendas

Antes: Trabalho braçal e repetitivo



A Solução (Realidade Vigorito)

Janela de Atendimento

Depois: 24x7

Abandono

Depois: 0 leads perdidos (Agente de plantão)

Qualidade de Dados

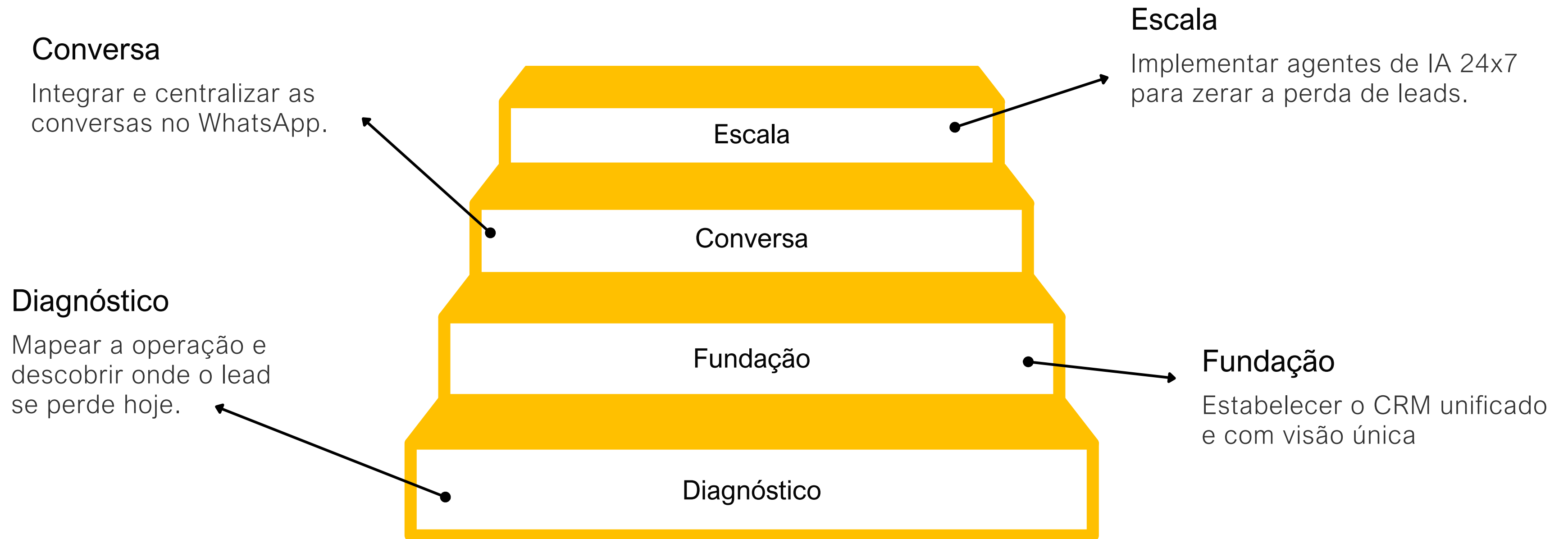
Depois: Padronizados via IA no CRM

Foco do Time de Vendas

Depois: + Tempo para atender quem realmente tem interesse

O Roadmap de Transformação (A Escada de Valor)

A transformação acontece em **camadas previsíveis e sólidas**:



Vigorito e BeeCloud: **Inovação que respeita a tradição**

Conhecimento de mercado, entendimento do consumidor e inteligência de dados foram pilares da transformação.

Como destaca Élder Batista, Gerente de Tecnologia do Grupo Vigorito:

A BeeCloud já veio com esta expertise porque eles já tinham outros clientes do segmento automotivo e não só do automotivo, mas eles têm um conhecimento profundo dentro do varejo. Então eles sabem como tratar esse cliente e como são as expectativas do cliente.

Além disso, o trabalho conjunto permitiu uma compreensão mais profunda do comportamento do consumidor e dos diferenciais dos produtos, resultando em maior precisão na análise de dados e nas estratégias comerciais. Segundo Élder:

“junto com a BeeCloud (...) a gente conseguiu ser mais assertivo nisso.”

Faça da sua empresa o próximo case de sucesso.

Ajudamos empresas a obter resultados
positivos na adoção e utilização das soluções
de tecnologia oferecidas pela Salesforce®.

 beeccloud.solutions

 beeccloudsolutions

Entre em Contato

 contato@beeccloud.com.br

 beeccloud.com.br



[Veja o case completo](#)

