



Posicionamento e arquitetura comercial Salestrack

Diretrizes de marca ofertas e contratação

Atualização de 24 de setembro de 2026

Ajudamos sua empresa a gerar mais resultados com transformação digital e IA.

A Salestrack se posiciona como Transformação Digital e IA para Empresas. Este documento orienta o website, as propostas e a comunicação da marca, mantendo uma promessa central e diferentes formas de apoio ao cliente.

Decisão principal

O acompanhamento contínuo com consultor e canais digitais passa a ser uma opção de contratação. Diagnóstico, projeto, mentoria, treinamentos, palestras e workshops podem ser contratados de forma independente, sem adesão obrigatória a uma assinatura.

As soluções mostram o que resolvemos. As modalidades mostram como o cliente contrata. O roadmap organiza a combinação, a sequência e as responsabilidades quando existe um projeto de transformação.

Posicionamento e público prioritário

Categoria e proposta de valor

Transformação digital e IA para empresas. Orientamos, implementamos junto, capacitamos e acompanhamos a evolução da operação, conectando prioridades empresariais a processos digitais, tecnologia, dados, automação e IA.

O cliente compra direção, capacidade de execução e melhoria da operação. A tecnologia faz parte concreta da entrega; sua seleção depende da atividade, das informações disponíveis, do risco e da capacidade de adoção.

Perfil de cliente

Atendemos empresas que reconhecem uma prioridade de melhoria e têm liderança e equipe disponíveis para a mudança. A primeira campanha pode focar serviços B2B e uma área específica. A aderência depende do problema, da capacidade de execução e do patrocínio, além do porte.

- CRM subutilizado, registros incompletos e oportunidades sem próximo passo.
- Prospeção inconsistente e passagens frágeis entre marketing, vendas e atendimento.
- Sistemas desconectados, retrabalho e baixa visibilidade dos indicadores.
- Interesse em IA sem casos de uso, critérios de qualidade ou orientação comum.

Decisores e responsabilidades

Empresários, diretores e responsáveis pela área envolvida conduzem a decisão. Marketing, comercial, atendimento, operações, financeiro ou RH podem patrocinar a iniciativa. Tecnologia e especialistas participam conforme dados, integração e responsabilidade técnica.

Limites da promessa

Escopo, prazo, investimento e indicadores são definidos para cada contratação. A Salestrack não promete transformação completa em um prazo universal nem aumento percentual de vendas sem base. Acompanhamento humano contínuo significa cadência e capacidade acordadas, não disponibilidade ilimitada.

Arquitetura de serviços e soluções

Uma marca, diferentes formas de contratação. Cada modalidade responde a uma necessidade reconhecível e tem entregas e limites próprios.

Modalidade	Objetivo e entrega central
Diagnóstico e Roadmap	Analisar a operação, identificar gargalos e priorizar o plano de transformação.
Consultoria e Implementação Guiada	Conduzir um projeto delimitado, com processos, tecnologias e entregáveis acordados.
Acompanhamento Contínuo	Revisar o plano operacional e as entregas, orientar a equipe e acompanhar indicadores em ciclos recorrentes.
Mentoria	Orientar decisões e desenvolver o líder, que conduz a execução com sua equipe.
Treinamentos e Educação Corporativa	Desenvolver competências por meio de conteúdo contextualizado, prática e avaliação.
Palestras	Criar entendimento comum e mobilizar o público para um tema ou mudança.
Workshops	Construir uma saída concreta com o grupo, como mapa, canvas, roteiro ou plano de aplicação.

Capacidades aplicadas dentro das contratações

Automação, IA aplicada, inteligência, playbooks e capacitação são capacidades transversais. CRM, prospecção e processo comercial compõem a frente de vendas. As capacidades podem apoiar diferentes áreas, conforme a necessidade e a especialização exigida.

Regra de entrada

Uma conversa ou briefing confirma o contexto e a modalidade adequada. Projetos complexos podem exigir diagnóstico aprofundado. Uma palestra, treinamento ou mentoria não exige automaticamente um diagnóstico completo pago.

Acompanhamento contínuo com consultor

Esta modalidade atende empresas que têm uma equipe para executar e querem orientação, revisão e continuidade na evolução da operação. Pode ser contratada diretamente após avaliação inicial ou como continuidade opcional de um projeto.

Papel do consultor

O consultor conduz encontros, ajuda a priorizar melhorias, revisa os itens contratados, analisa indicadores e apoia a resolução de obstáculos. IA e automações podem preparar informações; a responsabilidade pelas recomendações relevantes permanece humana.

Papel do cliente

O cliente mobiliza os responsáveis, executa suas atividades, fornece informações autorizadas, registra evidências e aprova as decisões. O plano compartilhado deixa visíveis prioridades, responsáveis, prazos e critérios de conclusão.

Meio de acompanhamento	Finalidade
Encontros com consultor	Tomar decisões, revisar entregas e trabalhar obstáculos.
Ambiente digital acordado	Organizar plano, materiais, entregáveis e registros.
WhatsApp e e-mail	Orientar e comunicar entre encontros dentro dos limites contratados.
IA de apoio quando incluída	Localizar conteúdo autorizado e preparar informações para revisão.

Escopo e disponibilidade

A proposta define vigência, canais, horários, prazo de resposta, número de encontros, revisões e capacidade de implementação. Portal próprio, aplicativo, integrações e comunidade exigem definição de disponibilidade, acessos e escopo; não são inclusões automáticas.

Diferença para mentoria

A mentoria concentra-se nas decisões e no desenvolvimento do líder. O acompanhamento contínuo abrange também o plano operacional e a revisão das entregas acordadas. Projetos adicionais são avaliados e contratados separadamente.

Tecnologia IA e método de trabalho

Tecnologia, digital e IA são capacidades de entrega, não apenas atributos de comunicação. Cada aplicação precisa responder a uma atividade real, utilizar informações autorizadas e demonstrar qualidade suficiente para o uso.

Aplicação ilustrativa	Como funciona e como validar
Marketing e comercial	Organizar contexto de contas e reuniões. Conferir fontes e relevância antes de utilizar.
Atendimento e continuidade	Organizar solicitações, histórico e respostas assistidas. Medir tempo, resolução e revisão.
Operações e financeiro	Conferir documentos e preparar análises. Exceções e decisões exigem aprovação dos responsáveis.
Pessoas e RH	Apoiar integração, consulta a políticas e capacitação. Proteger dados e revisar as orientações.
Gestão e indicadores	Sintetizar indicadores e investigar desvios. Verificar dados, hipóteses e ações resultantes.

Método ROTA

- Resultado: definir objetivo, indicador de partida e critério de sucesso.
- Operação: compreender fluxo, pessoas, responsabilidades, gargalos e dependências.
- Tecnologia: organizar sistemas, dados, integrações e regras que sustentam a mudança.
- Aceleração: testar aplicações, capacitar, medir e ajustar com responsabilidade.

Critérios de aceite e continuidade

O aceite combina a entrega acordada, a revisão com os responsáveis e os testes aplicáveis. Indicadores de adoção, qualidade, tempo e desempenho são selecionados conforme a necessidade. A evolução após uma entrega pode ser conduzida pelo cliente ou apoiada por nova contratação.

Comunicação e aplicação no website

Mensagem principal

Ajudamos sua empresa a gerar mais resultados com transformação digital e IA.

Texto de apoio: Consultoria, implementação guiada, mentoria e capacitação para transformar os processos da empresa. Acompanhamento contínuo como opção, com consultor responsável e canais digitais definidos para cada cliente.

Organização da navegação

Área	Páginas e finalidade
Serviços	Visão geral das contratações e páginas de consultoria, acompanhamento, mentoria, treinamentos, palestras e workshops.
Soluções e método	Oito capacidades, diagnóstico, ROTA e tecnologia e IA.
Conhecimento	Materiais, instrumentos editáveis e ferramentas de maturidade, eficiência e priorização.
Empresa e relacionamento	Sobre, parceiros, contato e informações de privacidade.

Regras de comunicação

Apresentar problema, entrega, participação do consultor e próximo passo em cada página. Diferenciar experiência do fundador de clientes da Salestrack. Publicar marcas, depoimentos e resultados somente com evidência e autorização. Exemplos ilustrativos não representam casos realizados.

Limites da experiência digital atual

O website reúne serviços, áreas de aplicação, ferramentas e materiais editáveis. O formulário servidor está preparado para registro de contatos, HubSpot e notificação por e-mail. A operação depende da configuração e dos testes das integrações. WhatsApp possui acesso direto. Publicação e ativação devem ser confirmadas separadamente.

Contato: andre.kachan@salestrack.com.br