CASE 03 | SaaS B2B E BUSINESS INTELLIGENCE

Da estruturação de Marketing à implantação de BI para o negócio

Aquisição digital, CRM, mensuração e dashboards executivos em uma empresa SaaS B2B.

OPERAÇÃO DE MARKETING

Aquisição
Inbound
CRM e mensuração

ESCOPO AMPLIADO

SISTEMA ANALÍTICO

Power BI
Indicadores integrados
Decisão executiva

AQUISIÇÃO -> CRM -> BI -> DECISÃO

RESUMO EXECUTIVO

O trabalho começou pela operação e evoluiu para a estrutura que permitia compreendê-la

Em uma empresa SaaS B2B para gestão de frotas, o desafio inicial era estruturar geração de demanda e criar as bases de aquisição, CRM e mensuração. A responsabilidade ponta a ponta conectava desempenho de canais, qualidade da informação e suporte a Vendas.

Após cerca de dez meses, uma promoção ampliou formalmente o escopo para Business Intelligence aplicado a Marketing e Vendas. Ao longo de aproximadamente um ano e sete meses, a trajetória avançou da construção da operação para a implantação integral da estrutura analítica.

AMPLIAÇÃO DE ESCOPO

Aquisição e inbound
HubSpot e Zoho
Mensuração do funil

Power BI centralizado
Dashboards executivos
Marketing e Vendas
Suporte a CS e Atendimento

ETAPA INICIAL

Aquisição, CRM e mensuração

CERCA DE 10 MESES

Promoção e escopo ampliado

ETAPA SEGUINTE

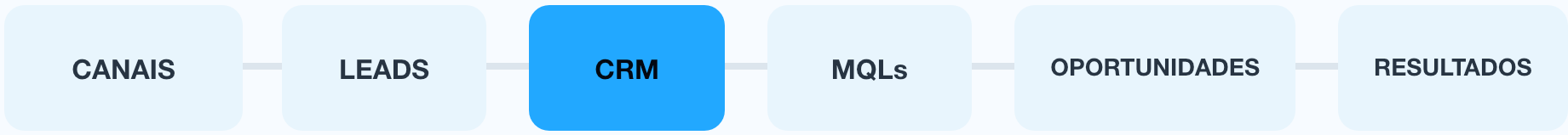
Estrutura analítica implantada

A promoção representa ampliação formal de escopo, sem atribuição causal a uma única entrega.

CONTEXTO E DIAGNÓSTICO

Construir campanhas não bastava. Era preciso construir a forma de medir o sistema.

Em SaaS B2B, Marketing precisa acompanhar a jornada até qualificação, oportunidades e resultados comerciais. Atividade sem continuidade dos dados limita a capacidade de aprender com o funil.



FONTES DISTRIBUÍDAS

HubSpot + Zoho + site + mídia paga + redes sociais

ESTRUTURAR

a aquisição

PRESERVAR

a continuidade dos dados

TRANSFORMAR

acompanhamento em leitura executiva

TESE DO DIAGNÓSTICO

Operação de aquisição e estrutura analítica precisavam nascer como partes do mesmo sistema.

A transformação foi construída em duas etapas conectadas

Primeiro, organizar a operação. Depois, transformar sua mensuração em capacidade de gestão.

01 ESTRUTURAR MARKETING

Google Ads e Meta Ads
Inbound multicanal
HubSpot e Zoho
Leads, MQLs e oportunidades

02 INTEGRAR BUSINESS INTELLIGENCE

Fontes conectadas ao Power BI
Dashboards para o C-Level
Reporting recorrente
Marketing, Vendas, CS e Atendimento

ARQUITETURA CONCEITUAL

AQUISIÇÃO + INBOUND -> HUBSPOT + ZOHO + SITE -> POWER BI -> DECISÃO

Marketing + Vendas + C-Level | suporte analítico a CS e Atendimento

ARQUITETURA EDITORIAL | SEM TELAS, CAMPOS OU INTEGRAÇÕES TÉCNICAS

RESULTADOS E EVOLUÇÃO

O principal resultado foi institucionalizar a capacidade de acompanhar o funil

Sem percentuais públicos validados, a evidência central está na evolução de escopo, na implantação do sistema e na ampliação do uso dos dados.

01	**PROMOÇÃO FORMAL**	Marketing ampliado para BI & Marketing
02	**BI IMPLANTADO**	Estrutura centralizada para Marketing e Vendas
03	**FONTES INTEGRADAS**	CRMs, site, mídia paga e redes sociais
04	**LEITURA EXECUTIVA**	Dashboards desenvolvidos para o C-Level

CONTROLES E CONSOLIDAÇÕES MANUAIS -> **ACOMPANHAMENTO CENTRALIZADO E RECORRENTE**

Resultados estruturais. Nenhuma causalidade financeira ou taxa foi criada.

Business Intelligence começou antes do dashboard: começou na organização da operação

A responsabilidade ponta a ponta por Marketing permitiu compreender a origem dos dados, os limites dos canais e as necessidades do funil. A ampliação de escopo levou essa visão para a construção do sistema analítico que conectava operação e gestão.

OPERAÇÃO -> DADOS -> INDICADORES -> DECISÃO

COMPETÊNCIAS DEMONSTRADAS

- Estruturação de Marketing
- Aquisição e inbound B2B
- Business Intelligence
- CRM e qualidade de dados
- Indicadores de funil SaaS
- Integração com Vendas
- Comunicação com C-Level
- Colaboração com CS e Atendimento

Dashboards não criam clareza sozinhos. A clareza surge quando operação, dados e decisões compartilham definições, responsabilidade e continuidade.