

## ANEXO III – MODELO DE MANIFESTAÇÃO DE INTERESSE PARA ENVIO DE PROPOSTAS

A Omnismart, inscrita no CNPJ sob o nº 32.971.930/0001-89, atuante no ramo de tecnologia e telecomunicações, vem por meio da presente manifestação de interesse, submeter sua Proposta de Parceria nos termos do Edital nº 01/2024 da ADE SAMPA, para a execução da Jornada Omnismart.

O interesse da instituição Omnismart em celebrar parceria com a ADE SAMPA é motivado pelos seguintes fatores:

Desenvolvimento de palestras e atividades com intuito de agregar novas competências para empreendedores.

Nesse sentido, a Omnismart se compromete com as seguintes responsabilidades:

### **Jornada Omnismart: Transformação Digital para MEIs e Empresas em Crescimento**

Esta jornada foi desenhada para MEIs e empresas em aceleração, combinando conceitos de omnichannel, estratégias de vendas e técnicas de atendimento ao cliente. Cada módulo oferece conteúdos práticos e dinâmicas ao final para fortalecer a aplicação dos conceitos.

#### **Módulo 1: Fundamentos de Omnichannel e Vendas Integradas**

**Objetivo:** Introduzir os participantes aos fundamentos do omnichannel, com foco em aumentar as vendas e aprimorar a experiência do cliente.

- **Omnitalks 1:** *"Omnichannel e Vendas: Potencializando as Receitas"* Como integrar canais de vendas e comunicação para criar uma jornada de compra fluida e aumentar conversões. Dicas para estruturar uma operação de vendas omnichannel mesmo com recursos limitados.
- **Omnitalks 2:** *"Automação e IA para Agilidade e Personalização"* Ferramentas de automação e inteligência artificial acessíveis que ajudam a personalizar interações e oferecer respostas rápidas e precisas aos clientes. ●

 [www.omnismart.com.br](http://www.omnismart.com.br)

 @omnismart360

 Av. Emílio Ribas, 1056 - Gopouva, Guarulhos - SP

### **Omnitalks 3: "Casos de Sucesso: Empresas que Cresceram com Estratégias Omnichannel"**

Estudos de caso de empresas que conseguiram impulsionar seu crescimento com uma estratégia omnichannel eficaz, destacando exemplos práticos e resultados.

#### **Dinâmica do Trimestre:**

Ao final do primeiro módulo, os participantes se dividem em grupos para a atividade

"Desenhe Sua Jornada Omnichannel". Cada grupo cria um esboço de uma jornada de vendas integrada, escolhendo os canais e a forma como se conectariam com seus clientes. Cada grupo apresenta suas ideias para feedback, com orientações sobre como começar a implementá-las.

## **Módulo 2: Gestão Operacional e Decisões Baseadas em Dados**

**Objetivo:** Capacitar os participantes em técnicas de gestão integrada e análise de dados para apoiar decisões estratégicas e melhorar a eficiência.

- **Omnitalks 4: "Gestão de Atendimento Integrado e Workflow Inteligente"** Dicas para automatizar workflows e integrar processos de atendimento ao cliente, gerando uma operação mais ágil e eficiente.
- **Omnitalks 5: "Decisões Estratégicas com Base em Dados"**  
Como usar a análise de dados para entender o comportamento do cliente, prever demandas e tomar decisões mais assertivas.
- **Omnitalks 6: "Tendências e Estratégias em SAC e Call Center"**  
Principais inovações em atendimento e como as empresas podem otimizar sua gestão de SAC e call centers para um atendimento de alto desempenho.

#### **Dinâmica do Trimestre:**

Para concluir o segundo módulo, realizamos a dinâmica "Mapeamento de Fluxos e KPIs". Cada empresa mapeia seu processo de atendimento ao cliente e define indicadores-chave de desempenho (KPIs) que podem ajudar a monitorar e melhorar a eficiência de suas operações.

 [www.omnismart.com.br](http://www.omnismart.com.br)

 @omnismart360

 Av. Emílio Ribas, 1056 - Gopouva, Guarulhos - SP

### Módulo 3: Marketing Integrado e Geração de Leads Qualificados

**Objetivo:** Ensinar os participantes a usar uma abordagem omnichannel para potencializar o marketing e captar leads com maior eficácia.

- **Omnitalks 7: "Geração de Leads com CRM Omnichannel"**  
Como capturar e gerenciar leads de forma centralizada, aproveitando a integração de canais para aumentar a taxa de conversão.
- **Omnitalks 8: "Marketing Digital e Branding em Ambientes Integrados"**  
Estruturação de campanhas de marketing digital e branding que criam uma experiência consistente e forte para o cliente.
- **Omnitalks 9: "Exemplos de Campanhas Integradas de Sucesso"**  
Estudos de casos de campanhas integradas, destacando como criar impacto e gerar resultados.

#### **Dinâmica do Trimestre:**

Ao final do módulo, os participantes participam de um workshop prático chamado "Desenvolva Sua Campanha Integrada". Cada participante criará uma mini campanha de marketing omnichannel, considerando canais, mensagens-chave e métodos de acompanhamento dos leads gerados.

### Módulo 4: Inovação e o Futuro do Atendimento ao Cliente

**Objetivo:** Preparar os participantes para o futuro da comunicação digital, com foco em inovações e práticas emergentes no atendimento ao cliente.

- **Omnitalks 10: "A Revolução da IA no Atendimento ao Cliente"**  
Explorando o uso de IA para criar interações personalizadas e escaláveis, melhorando a experiência do cliente.
- **Omnitalks 11: "Visão 360° do Cliente: Como a Integração de Dados Fortalece o Relacionamento"**  
Técnicas para consolidar dados e criar uma visão integrada do cliente, permitindo um atendimento personalizado e mais eficaz.
- **Omnitalks 12: "Preparando-se para o Futuro do Omnichannel"**  
Planejamento estratégico para acompanhar as inovações futuras em comunicação e atendimento ao cliente.

#### **Dinâmica do Trimestre:**

No último módulo, os participantes colaboram na atividade "Desenhando o Futuro do Atendimento". Cada participante propõe uma inovação ou melhoria que gostaria de ver em seu atendimento no futuro e desenvolve um plano para implementá-la.

### Estratégia de Engajamento:

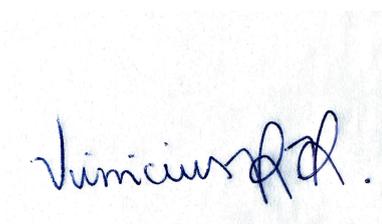
- **Convite para a Jornada Completa:** Incentivar a inscrição para a trilha completa, destacando o benefício de participar de todas as Omnitalks e obter um certificado de participação.
- **Conexões entre Omnitalks:** Em cada sessão, incluir uma dica sobre o próximo tema, criando expectativa e promovendo continuidade.
- **Recapitulativos e Materiais Extras:** Enviar resumos ou materiais complementares após cada módulo, incentivando a aplicação prática dos aprendizados no dia a dia.

Em contrapartida, espera-se da ADE SAMPA o cumprimento das seguintes responsabilidades:

Disponibilizar espaço para realização das atividades.

Todas as atividades serão oferecidas gratuitamente.

Guarulhos, São Paulo



---

Vinicius Rabelo Ramos - Head de marketing  
Omnismart

 [www.omnismart.com.br](http://www.omnismart.com.br)

 @omnismart360

 Av. Emílio Ribas, 1056 - Gopouva, Guarulhos - SP

Mês	Ano	Tema	Speaker	Especialidades	Objetivo
Janeiro	2025	Omnichannel e Vendas: Potencializando as Receitas	Yuri Portilho e Philippe Marcel	Head of Growth and Head of Inbound Sales	Como integrar canais de vendas e comunicação para criar uma jornada de compra fluida e aumentar conversões. Dicas para estruturar uma operação de vendas omnichannel mesmo com recursos limitados.
fevereiro	2025	Automação e IA para Agilidade e Personalização	Yuri Portilho	Head of Growth	Ferramentas de automação e inteligência artificial acessíveis que ajudam a personalizar interações e oferecer respostas rápidas e precisas aos clientes.
março	2025	Casos de Sucesso: Empresas que Cresceram com Estratégias Omnichannel	Gabriela Chiarelli	Head of Partnership	Estudos de caso de empresas que conseguiram impulsionar seu crescimento com uma estratégia omnichannel eficaz, destacando exemplos práticos e resultados.
abril	2025	Gestão de Atendimento Integrado e Workflow Inteligente	Caroline Laccava	Head of Customer Success	Dicas para automatizar workflows e integrar processos de atendimento ao cliente, gerando uma operação mais ágil e eficiente.
maio	2025	Decisões Estratégicas com Base em Dados	Yuri Portilho	Head of Growth	Como usar a análise de dados para entender o comportamento do cliente, prever demandas e tomar decisões mais assertivas.
junho	2025	Tendências e Estratégias em SAC e Call Center	Caroline Laccava	Head of Customer Success	Principais inovações em atendimento e como as empresas podem otimizar sua gestão de SAC e call centers para um atendimento de alto desempenho.
julho	2025	Geração de Leads com CRM Omnichannel	Vinicius Ramos	Head of Marketing	Como capturar e gerenciar leads de forma centralizada, aproveitando a integração de canais para aumentar a taxa de conversão.
agosto	2025	Marketing Digital e Branding em Ambientes Integrados	Vinicius Ramos	Head of Marketing	Estruturação de campanhas de marketing digital e branding que criam uma experiência consistente e forte para o cliente.
setembro	2025	Exemplos de Campanhas Integradas de Sucesso	Vinicius Ramos	Head of Marketing	Estudos de casos de campanhas integradas, destacando como criar impacto e gerar resultados.
outubro	2025	A Revolução da IA no Atendimento ao Cliente	Yuri Portilho	Head of Growth	Explorando o uso de IA para criar interações personalizadas e escaláveis, melhorando a experiência do cliente.
novembro	2025	Visão 360° do Cliente: Como a Integração de Dados Fortalece o Relacionamento	Caroline Laccava	Head of Customer Success	Técnicas para consolidar dados e criar uma visão integrada do cliente, permitindo um atendimento personalizado e mais eficaz.
dezembro	2025	Preparando-se para o Futuro do Omnichannel	Leonardo Ferreira e Rafael Costa	CEO & COO	Planejamento estratégico para acompanhar as inovações futuras em comunicação e atendimento ao cliente.