







MÁQUINA DE VENDAS MXF MOTORS

Arquitetura integrada de geração, qualificação e governança comercial com **Inteligência Artificial** aplicada ao setor automotivo off-road

MERCADO AUTOMOTIVO OFF-ROAD NO BRASIL

-  Segmento off-road e enduro apresenta crescimento sustentado e comunidade engajada.
-  Consumidor desse mercado compra por emoção e experiência, e não apenas por necessidade.
-  Competidores tradicionais têm presença limitada em canais digitais.
-  O lançamento digital ainda é um terreno inexplorado para marcas de off-road no país.



CLIENTE: MXF MOTORS - LANÇAMENTO ESTRATÉGICO



MXF lançou sua nova linha de motos 250 Rxi e Rxi-R — produto robusto e inovador.



Vendas tradicionais eram feitas apenas por revendas independentes, sem histórico digital.



Não havia equipe comercial interna, nem dados anteriores para orientar decisões.



O momento de lançamento foi **primeiro teste real do produto no mercado.**



OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DA CAMPANHA



Validar a aceitação do produto por um público automotivo exigente.



Construir demanda qualificada e mensurável no ambiente digital.



Obter aprendizados reais sobre comportamento de compra e objeções.



Criar um modelo de operação escalável, integrada e mensurável.



DESAFIO ESTRATÉGICO: CRIAR UM MOTOR DE GERAÇÃO DE DEMANDA ESCALÁVEL NO SETOR AUTOMOTIVO

A MXF Motors precisava responder a uma pergunta que nenhuma campanha tradicional conseguia endereçar: **Como gerar demanda qualificada em escala, atender leads 24/7, distribuir oportunidades para múltiplas revendas independentes e obter rastreabilidade comercial sem uma equipe interna ou concessão de acesso direto ao CRM?**



1. DESAFIO DE ESCALA E OPERAÇÃO NACIONAL

A campanha deveria:

- Gerar demanda qualificada em todo o Brasil, incluindo áreas de menor penetração digital;
- Atender leads de forma ágil, incluindo fora de horário comercial e fins de semana;
- Distribuir oportunidades corretamente para 32 revendas independentes, respeitando critérios como proximidade geográfica e capacidade de atendimento;
- Operar sem um time comercial interno e sem orçamento para contratação imediata;
- Evitar gargalos operacionais ou erros de direcionamento que pudessem comprometer resultado ou experiência do lead.



A arquitetura proposta foi desenhada para sustentar escala nacional sem aumento proporcional de complexidade operacional.



2. DESAFIO DE GOVERNANÇA E RELACIONAMENTO COM A REDE

A MXF precisava testar uma nova mecânica de geração de leads sem dar acesso ao CRM para as revendas, assegurando:

- rastreabilidade completa dos leads enviados;
- segurança e segmentação de informações;
- que cada revenda pudesse ser ativada sem acessar oportunidades de outras unidades.

Como as revendas são empresas terceiras, a solução não podia compartilhar dados sensíveis nem comprometer governança comercial, inviabilizando modelos tradicionais de criação de usuários e acesso aberto ao sistema.

A solução precisou garantir rastreabilidade total sem compartilhamento de dados sensíveis entre revendas.



3. DESAFIO DE RASTREAMENTO DE NEGÓCIOS E COMPORTAMENTO DE COMPRA

Antes do projeto, a MXF não tinha visibilidade sobre:

- aceitação real do produto pelo público-alvo;
- principais objeções ao longo da jornada;
- status dos negócios iniciados pelas revendas;
- tempo de resposta a novos leads.

Além disso, o público-alvo (praticantes de trilha e enduro) apresenta um comportamento de compra emotivo e não racional, aumentando a complexidade de estimular aceleração de decisão no funil.

O desafio não era apenas gerar leads, **mas criar uma operação comercial escalável, integrada e inteligente, que conectasse mídia, automação, inteligência de dados e vendas reais — sem aumentar a complexidade para as revendas.**

Portanto, a solução deveria capturar não apenas leads, mas inteligência comercial estruturada.

DA COMPLEXIDADE À ARQUITETURA

Os três desafios identificados exigiam uma solução que fosse simultaneamente:

- Escalável em nível nacional
- Governável sem exposição de dados entre revendas
- Rastreável do lead à venda

A resposta não poderia ser uma campanha.
Precisava ser uma arquitetura operacional.



SOLUÇÃO ESTRATÉGICA: UMA MÁQUINA DE VENDAS DIGITAL INTEGRADA, NÃO APENAS UMA CAMPANHA

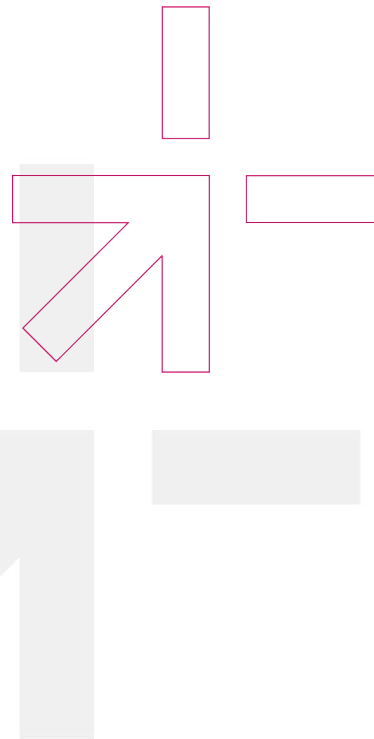
Solução concebida como **arquitetura de operação contínua**, e não somente execução tática.

Integrou geração de demanda, atendimento com IA, automação e distribuição inteligente.

Foco em **escala, qualificação de leads e governança de dados**.

A solução respondeu diretamente aos três eixos críticos:

- Escala nacional → IA 24/7 + distribuição geolocalizada automatizada
- Governança de dados → CRM centralizado sem acesso entre revendas
- Rastreabilidade comercial → pipeline estruturado com visibilidade interna

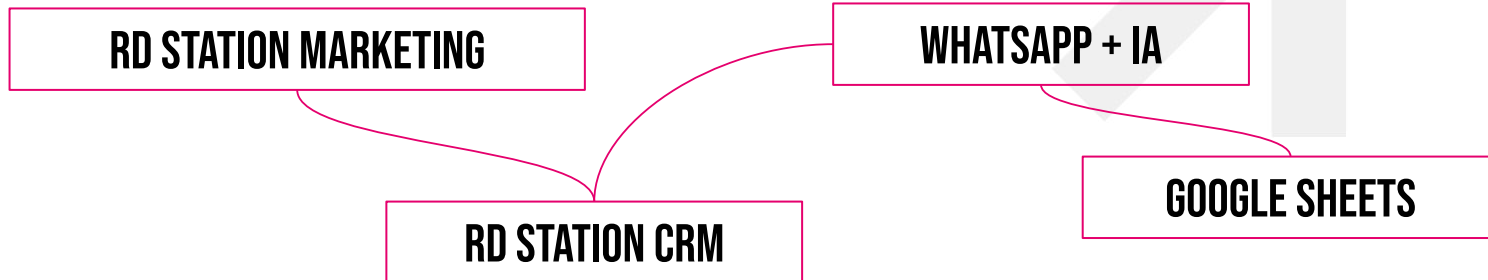




1. ARQUITETURA INTEGRADA DE MARKETING E VENDAS

Para transformar um lançamento em motor contínuo de geração de demanda, foi estruturado um ecossistema integrado de mídia, automação, IA e CRM, operando como um único sistema.

- RD Station Marketing como hub de captura e automação.
- ConectAI como camada inteligente de atendimento e qualificação pelo WhatsApp com Inteligência Artificial.
- RD Station CRM como motor de pipeline e governança comercial.
- Distribuição automatizada por geolocalização feita por nosso agente de IA.



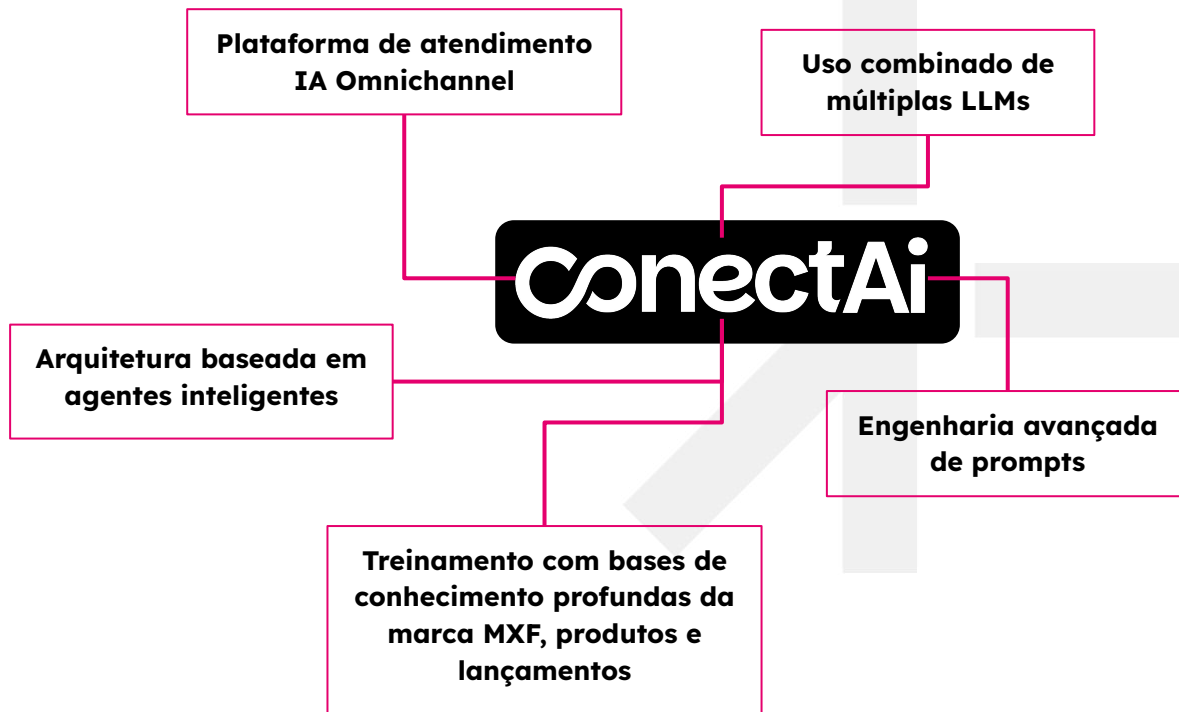


2. IA APLICADA À JORNADA DO LEAD COM SUPERVISÃO HUMANA

ConectAI funcionou como **camada inteligente** de atendimento omnichannel.

Uso combinado de múltiplas LLMs com base de conhecimento da marca integrada.

IA treinada com supervisão humana para garantir qualidade e confiabilidade contextual.





3. FLUXO DE AUTOMAÇÃO DA CAMPANHA

ENTRADA

- Leads via formulário e WhatsApp capturados automaticamente
- Atendidos em segundos por IA treinada nos produtos e marca
- Registrados no RD Station Marketing para rastreabilidade

QUALIFICAÇÃO

- Classificados automaticamente como leads quentes pela IA
- Qualificados em tempo real com base no comportamento
- Registrados no RD Station como leads de origem WhatsApp/formulário

DISTRIBUIÇÃO

- Encaminhados automaticamente à revenda mais próxima do lead
- Distribuição com dados completos do lead para atendimento imediato
- Notificações simultâneas para lead e revenda (incluindo WhatsApp)

ACOMPANHAMENTO

- Integrados no mesmo fluxo de acompanhamento e notificações
 - Planilha de acompanhamento exclusiva da revenda
- Painel consolidado da campanha para inteligência de vendas



4. VISIBILIDADE COMERCIAL COM GOVERNANÇA DE DADOS

Os leads gerados pela campanha passaram a integrar automaticamente a estrutura comercial da marca, garantindo rastreabilidade, organização e acompanhamento em tempo real.

- Inserção automática no RD Station CRM
- Abertura estruturada de oportunidades no pipeline
- Registro da origem e jornada completa do lead
- Visão consolidada da performance comercial

INSERIDOS NO RD STATION CRM

**CONVERTIDOS EM OPORTUNIDADES
ABERTAS NO PIPELINE**

**ACOMPANHADOS PELA EQUIPE COMERCIAL INTERNA DA
MXF MOTORS, QUE PASSOU A TER VISIBILIDADE TOTAL
DA JORNADA DO LEAD, MESMO SEM ACESSO DIRETO
DAS REVENDAS AO CRM**

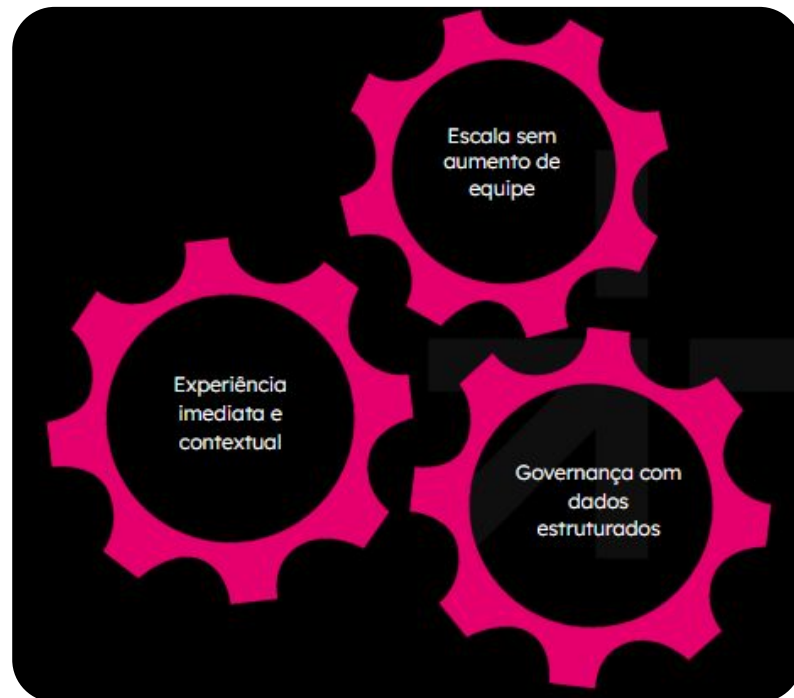
A MXF passou a ter controle dos dados e visibilidade da jornada, mesmo sem acesso direto ao CRM das revendas.



5. MODELO DE GOVERNANÇA E ESCALA COMERCIAL

A arquitetura implantada estruturou um modelo de distribuição inteligente e atendimento contínuo, capaz de escalar sem ampliar a complexidade operacional.

- Governança comercial sem dependência do CRM das revendas
- Distribuição inteligente por geolocalização
- Atendimento 24/7 com IA supervisionada
- Jornada contextualizada do primeiro contato à negociação



Escala com controle, inteligência com governança, automação com supervisão.



6. GERAÇÃO DE DEMANDA COM CONVERSÃO ALTAMENTE QUALIFICADA

Em aproximadamente 45 dias, a estrutura implantada passou a gerar volume consistente de leads com alto nível de qualificação.

- Quase 1.000 leads captados dentro da estratégia de lançamento
- Origem concentrada em landing page dedicada e WhatsApp com IA
- Resposta imediata e contextualizada desde o primeiro contato

A geração deixou de ser apenas volume e passou a refletir intenção real de compra.

A NOVA GERAÇÃO MXF CHEGOU!
MXF 200 900i R MXF 250 900i R. PROTAGONAS PARA QUALQUER TERRENO.
Cuide um pouco melhor da reputação da tua MXF.
[Resposta imediata pelo WhatsApp](#)

A MOTO DE COMPETIÇÃO FEITA PARA TODOS OS PILOTOS
EXCEL
ANIS EXCEL TARGASPORT
SUSPENSÃO KAYABA
ESCAPAMENTO FULL TITÂNIO

TRANSFORME O IMPOSSÍVEL EM ADRENALINA
MXF 250 900i R

EXCEL
ANIS EXCEL TARGASPORT

SUSPENSÃO KAYABA

ESCAPAMENTO FULL TITÂNIO

MODELOS
Presença e formidável e certeira à falta de hesitar.

200 900i R	250 900i R
R\$39.990*	R\$49.990*

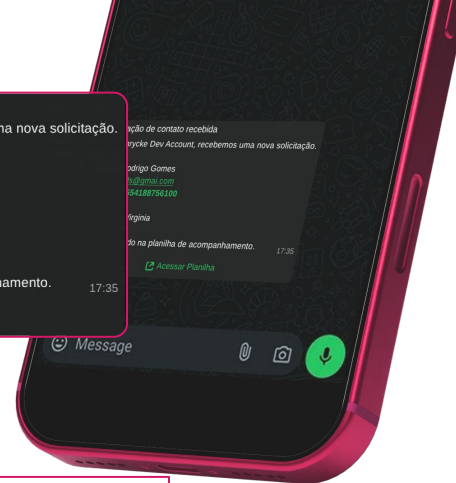
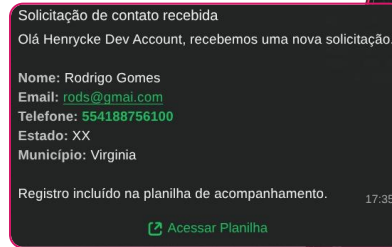
DESAFIE AS FORÇAS DA NATUREZA
Presença e certeira e certeira as aventuras mais selvagens.



7. JORNADA CONECTADA E CONTINUIDADE COMERCIAL

A campanha estruturou uma jornada contínua, integrando canais e mantendo o lead ativo ao longo do processo.

- Sequência automatizada de e-mails para reforço de interesse
- Alertas e notificações integradas entre IA, CRM e revendas
- Fluxo unificado conectando mídia → atendimento → CRM → vendas



RESULTADOS: VALIDAÇÃO DO MODELO EM OPERAÇÃO REAL

A arquitetura implantada demonstrou performance mensurável desde os primeiros ciclos de operação.

Os dados a seguir comprovam:

- Validação do modelo de geração qualificada
- Eficiência na distribuição e acompanhamento comercial
- Impacto direto na decisão de expansão da operação

Os resultados consolidaram a máquina de vendas como modelo escalável para a MXF Motors.

1. VALIDAÇÃO OPERACIONAL E CONVERSÃO RASTREÁVEL

No período da campanha, que permanece ativa:

- 864 leads qualificados gerados em aproximadamente 45 dias
- Menos de R\$25.000 no investimento total em mídia paga
- Mais de **R\$ 8 milhões** em vendas diretamente atribuídas via CRM
- ROAS: 400x

INVESTIMENTO EM MÍDIA:

-25K

LEADS GERADOS

864

VENDAS DIRETAS ATRIBUÍDAS

+R\$ 8 MILHÕES

TAXA DE CONVERSÃO FINAL DE VENDAS:

23%

ROAS

400X



Eficiência comprovada entre investimento, qualificação e conversão rastreável.

SALES PUNCH



2. IMPACTO COMERCIAL NO PERÍODO DA CAMPANHA

No período da campanha, que segue em operação modelo comercial:

- 194 unidades vendidas (RXi e RXi-R)
- R\$ 8,5 milhões em faturamento
- Escala expandida para mais de 50 revendas

A arquitetura validou não apenas geração e conversão, mas impacto real no desempenho comercial da marca.



3. EFICIÊNCIA POR PLATAFORMA DE MÍDIA

Google Ads: investimento de R\$ 11.000, taxa de conversão de 1,45% e 854 conversões.

Meta Ads: investimento de R\$ 10.700, taxa de conversão de 1,86% e 969 conversões.

Meta Ads apresentou maior eficiência relativa em taxa de conversão.

INVESTIMENTO GOOGLE ADS



R\$ 11.000,00

TAXA DE CONVERSÃO

1,45%

Nº DE CONVERSÕES

854

INVESTIMENTO META ADS



R\$ 10.700,00

TAXA DE CONVERSÃO

1,86%

Nº DE CONVERSÕES

969

Comparativo evidencia variação de performance por canal e subsidia otimização futura de investimento.

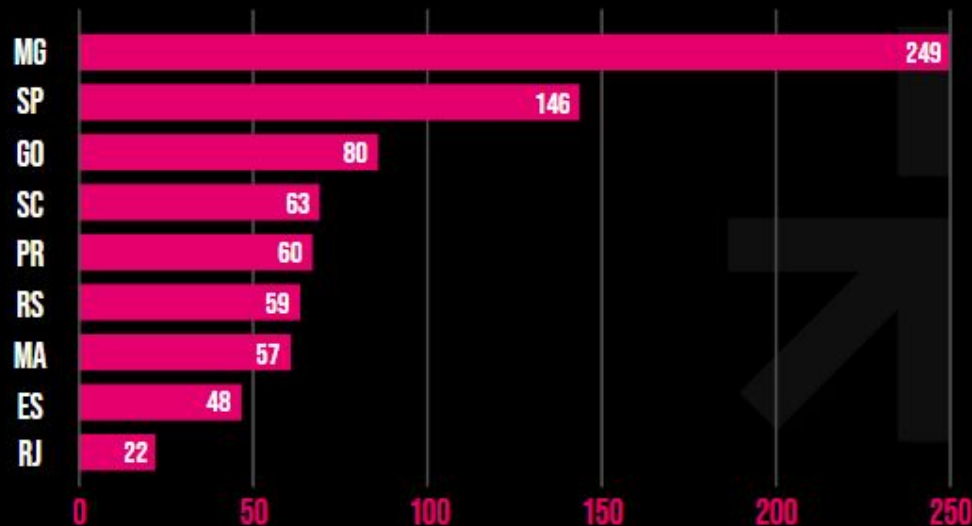


4. DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA DAS CONVERSÕES

MG lidera volume de conversões (249), seguido por SP (146).

Presença consistente em múltiplos estados, incluindo GO, SC, PR e RS.

Alcance nacional validado mesmo com estrutura comercial descentralizada.



Evidência de capacidade de escala com controle de distribuição por geolocalização.



5. DECISÕES ESTRATÉGICAS PÓS-CAMPANHA

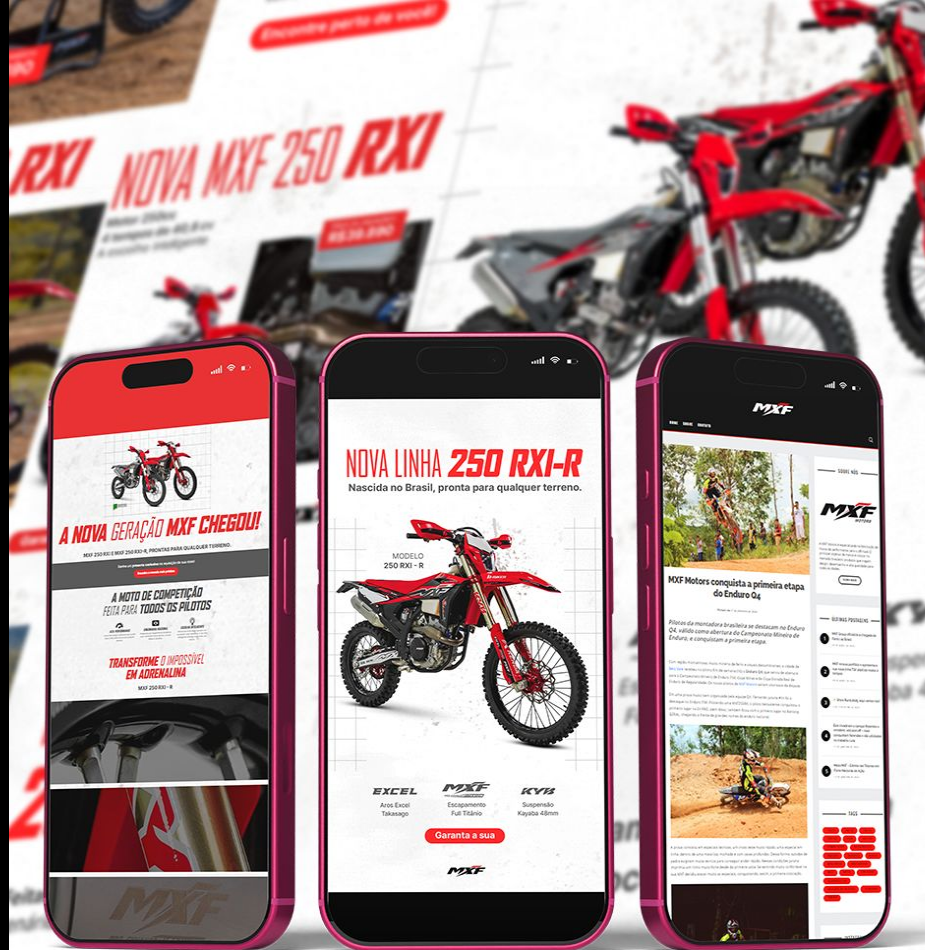
O desempenho validado da campanha sustentou decisões estruturais da MXF Motors:

Expansão da operação digital após validação de performance.

Centralização do atendimento via IA, assumindo 100% dos contatos digitais do site.

Ampliação da distribuição automatizada para mais de 50 revendas, considerando o portfólio completo..

Decisões estruturais baseadas em dados consolidados da campanha.





6. IMPACTO ESTRUTURAL NO MODELO COMERCIAL

- Estrutura replicável de geração e qualificação de demanda.
- Governança centralizada sem exposição de dados entre revendas.
- Integração entre mídia, IA e CRM consolidada como arquitetura permanente de operação.
- Visibilidade inédita sobre comportamento de compra e tempo de resposta das revendas.

Transição de campanha pontual para modelo contínuo de operação comercial digital.

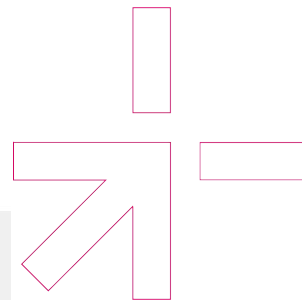


7. IMPACTO ESTRATÉGICO: ESCALA + GOVERNANÇA + INTELIGÊNCIA

- O projeto transformou um lançamento pontual em um modelo operacional digital de vendas replicável.
- Proporcionou à MXF:
 - Inteligência comercial inédita;
 - Governança de dados integrada;
 - Decisões baseadas em indicadores reais.



ENCERRAMENTO: IMPACTO QUE TRANSFORMA



Um modelo de geração de demanda que provou sua eficácia ao transformar um desafio em resultados mensuráveis.

Resultados que validaram aceitação de mercado e eficiência, mesmo em um cenário sem histórico digital.

Expansão estratégica da operação digital da MXF, com IA assumindo 100% dos atendimentos do site.

Um legado claro de modelo replicável de vendas digitais para o setor automotivo.

Este case não marcou apenas um lançamento — ele estabeleceu um novo padrão de geração de demanda para a MXF Motors e, potencialmente, para todo o segmento automotivo.