

Transformação Digital para a Magisfood

Automação inteligente • Site dinâmico • BI estratégico

Preparado exclusivamente para o Diretor Comercial da Magisfood

Março de 2026 | HFH Consultoria Digital

O cenário atual da Magisfood

A Magisfood é referência na distribuição de alimentos congelados no RJ e ES, com mais de 2.300 clientes e 14+ marcas parceiras. Identificamos oportunidades que, se aproveitadas, podem acelerar significativamente os resultados.

Atendimento manual no WhatsApp	Leads são atendidos manualmente, sem qualificação prévia. Fora do horário comercial, oportunidades se perdem. A equipe gasta tempo com leads que nunca vão converter.
Clientes inativos sem recuperação	Clientes que param de comprar desaparecem da base. Sem processo automatizado de reativação, a Magisfood perde receita recorrente que poderia ser recuperada com baixo esforço.
Site que pode gerar mais negócios	O site atual é institucional e estático. Não possui catálogo dinâmico dos parceiros, landing pages para datas sazonais, nem integração com WhatsApp para captura de leads.
Dados que não chegam até a liderança	Mesmo com ferramentas de BI disponíveis, os dados não chegam proativamente ao diretor e equipe. Depende de alguém acessar o sistema para ver os números — e isso nem sempre acontece no timing certo.

Soluções propostas

4 soluções integradas. Podem ser contratadas individualmente ou em conjunto.

01 Qualificador de Leads via WhatsApp

- Lead entra em contato pelo WhatsApp da Magisfood
- IA conversacional identifica interesse, porte e urgência
- Lead qualificado vai direto ao vendedor certo
- Lead frio entra em fluxo automático de nutrição
- Funciona 24/7, inclusive feriados e finais de semana

Redução de até 60% no tempo de qualificação | Aumento de 30%+ na conversão | Zero leads perdidos fora do horário

02 Recuperador de Clientes via WhatsApp

- Sistema identifica clientes sem compra há X dias
- Dispara mensagens personalizadas via WhatsApp
- Ofertas segmentadas por histórico de compras
- Escalonamento: oferta → lembrete → condição especial
- Dashboard de recuperação com métricas em tempo real

Recuperação de 15-25% dos inativos | Receita recorrente sem novo CAC | Redução do churn

03 Site Institucional Dinâmico

- Site moderno em React/Vue — rápido, responsivo e profissional
- Catálogo dinâmico dos 14+ parceiros com filtros e busca
- Sistema de landing pages sazonais (Páscoa, Natal, eventos)
- Integração direta com WhatsApp (botão + captura de leads)
- SEO otimizado para buscas regionais RJ e ES

3x mais visitas orgânicas | Site que gera negócios | Landing pages para cada campanha sem custo extra

04 BI que vai até você — Alertas Inteligentes

- KPIs enviados direto no WhatsApp e e-mail do diretor
- Alertas inteligentes: ruptura de estoque, queda de vendas, metas
- 3 níveis: estratégico (diretoria), tático (gestores), operacional (equipe)
- Complementa ferramentas existentes com entrega proativa de dados
- Toda liderança na mesma página, em tempo real, sem abrir sistema

80% menos tempo buscando dados | Decisões mais rápidas | Alertas antes que problemas virem crises

Retorno sobre o investimento

Projeção conservadora para os primeiros 12 meses, considerando ticket médio estimado de R\$ 400-600 por pedido e a carteira de mais de 2.300 clientes.

Métrica	Hoje	Com as soluções	Impacto estimado
Conversão de leads	Manual	+30% de conversão	~R\$ 50-75k/mês em pedidos adicionais
Clientes reativados	Sem processo	15-25% recuperados	~230 clientes = R\$ 92-138k/mês
Visitas ao site	Tráfego baixo	3x mais visitas	Mais leads entrando no funil
Dados no bolso	Precisa abrir sistema	WhatsApp + e-mail	Decisões 80% mais rápidas

ROI do pacote completo: Com ticket médio de R\$ 500 e a projeção conservadora acima, o investimento se paga entre o 2º e 4º mês de operação. O custo de NÃO fazer: cada mês sem automação significa leads perdidos e clientes inativos que não voltam.

Investimento

Solução	Implantação	Mensal	Prazo
Qualificador de Leads	R\$ 8.000	R\$ 1.200/mês	4 semanas
Recuperador de Clientes	R\$ 6.000	R\$ 900/mês	3 semanas
Site Institucional	R\$ 12.000	R\$ 800/mês	6 semanas
BI Automatizado + Alertas	R\$ 15.000	R\$ 1.500/mês	6 semanas

PACOTE COMPLETO — 15% OFF

Implantação: R\$ 34.900 | Mensal: R\$ 3.700/mês

Economia de R\$ 6.100 na implantação + R\$ 700/mês na recorrência

Valores podem ser parcelados. Cada solução pode ser contratada individualmente.

Incluso na mensalidade: hospedagem dedicada, manutenção, suporte, monitoramento, evolução contínua e custos de API.

Cronograma de implantação

Pacote completo: 10 semanas do kickoff ao go-live.

Solução	Semanas	Marcos
Recuperador de Clientes	1 a 3	Fluxos WhatsApp + integração base de clientes
Qualificador de Leads	1 a 4	IA conversacional + testes com vendedores
Site Institucional	3 a 8	Design → Dev → Catálogo → SEO → Go-live
BI Automatizado	4 a 10	Pipelines → Dashboards → Alertas → Treinamento

Metodologia e diferenciais

Stack própria e moderna: Infraestrutura em servidor dedicado, sem dependência de plataformas terceiras que mudam preços.

Consultor técnico, não vendedor: Você fala diretamente com quem desenvolve. Sem intermediários, sem surpresas na entrega.

Integração real entre soluções: As 4 soluções se comunicam: lead qualificado alimenta o BI, site captura leads, BI monitora recuperação.

Complementa o que já funciona: Não substituímos ferramentas que já geram valor. Adicionamos automação e entrega proativa de dados.

A visão de futuro: Revenue Operations

As 4 soluções propostas não são projetos isolados — juntas, elas formam os pilares de um setor de **RevOps (Revenue Operations)**, a metodologia que integra marketing, vendas e sucesso do cliente em torno de processos, dados e tecnologia compartilhados. Segundo a Gartner, 75% das empresas de maior crescimento já adotaram esse modelo.

- **Qualificador + Recuperador** = Automação da aquisição e retenção de clientes
- **Site dinâmico** = Motor de geração de leads integrado ao funil
- **BI proativo** = Dados centralizados alimentando decisões de todos os setores
- **Resultado** = Um setor de RevOps completo, pronto para escalar receita com previsibilidade

A Magisfood pode ser pioneira nesse modelo no segmento de distribuição de alimentos — uma vantagem competitiva difícil de replicar.

Comece com um piloto de baixo risco

Piloto: Recuperador de Clientes — 30 dias

Rodamos o recuperador com uma amostra real de clientes inativos da Magisfood.
Investimento inicial reduzido: apenas infraestrutura (VPS + ferramentas).
Se os resultados comprovarem valor → escalamos para as demais soluções.
Sem compromisso de longo prazo. O resultado fala por si.

Próximos passos

1

Alinhar escopo e escolher quais soluções contratar

2

Assinar contrato e agendar kickoff

3

Início da implantação na semana seguinte ao kickoff

Proposta válida por 15 dias.

HFH Consultoria Digital
henrique.vip | hfh.com.br