

— CLIENTE · RECEITA · EFICIÊNCIA

Douglas Conrad

FOUNDER DA OPENS · MENTOR G4 EDUCAÇÃO · PALESTRANTE

Ajudo empresas a transformar experiência em crescimento. Estruturo jornadas, estratégia e operação para fazer clientes comprarem mais, permanecerem mais e recomendarem mais — combinando frameworks testados em negócios reais com IA aplicada onde ela realmente gera receita e eficiência.

EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

CRESCIMENTO

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

VENDAS

ATENDIMENTO

SAÚDE

SAAS

EMPREENDEDORISMO



+20 ANOS

Construindo jornadas que geram negócio

Mais de duas décadas desenhando jornadas de clientes, estratégias de crescimento e implementando tecnologia em empresas de diferentes portes e segmentos.

DA ESTRATÉGIA À EXECUÇÃO

Experiência construída na prática

Planejei e executei projetos para marcas como Caixa Econômica Federal, CVC, Havan, Studio Z, DuPont, Sólides, Sicoob, Estrela Brinquedos, Snow Valley e RD Station, conectando experiência do cliente, processos, pessoas e tecnologia.



EMPREENDEDORISMO E TECNOLOGIA

Construindo a Opens

Como cofundador da Opens, transformei parte desse repertório em tecnologia e método, acompanhando de perto os desafios reais de aquisição, atendimento, retenção e crescimento.

HOJE

Experiência que virou conhecimento

Empreendedor, mentor do G4 Educação, palestrante e consultor. Compartilho o que aprendi construindo e executando — conectando experiência do cliente, estratégia, crescimento e IA para gerar receita e eficiência.

ALGUMAS DAS MARCAS ATENDIDAS



ELG EXPERIENCE LED GROWTH

A jornada do cliente como travessia: da promessa feita na aquisição até o sucesso que gera expansão. Aquisição, Retenção e Expansão operadas como engrenagens de um único motor, com canvas próprio e diagnóstico assistido por IA.

C.R.E. CLIENTE · RECEITA · EFICIÊNCIA

Foco na entrega de valor ao cliente gera Receita. Receita bem aplicada melhora a eficiência. Eficiência focada no cliente remove fricção e gera mais receita e margem.

IA IA APLICADA AO ATENDIMENTO

Onde a inteligência artificial realmente muda o jogo na operação de atendimento e vendas: contexto, dados e jornada antes da ferramenta.

01 KEYNOTE · 40 A 60 MIN

Como transformar experiência em uma estratégia de negócio

O cliente não é responsabilidade de um departamento.

Toda empresa diz que coloca o cliente no centro, mas Vendas, Marketing, Produto, Atendimento e Operações continuam decidindo a partir dos próprios objetivos. Douglas mostra como transformar centralidade no cliente em estratégia, conectando as áreas em torno de Cliente, Receita e Eficiência — e usando o framework C.R.E. para orientar decisões, prioridades e iniciativas que geram valor para o cliente e resultado para o negócio.

PARA QUEM

C-Levels, empreendedores, gestores e líderes.

02 KEYNOTE · 40 A 60 MIN

Crescer com Arquitetura de Receita

Por que vender muito não significa crescer bem.

Existem empresas excelentes em vendas e instáveis em crescimento. Quando a organização inteira passa a depender da próxima venda, surgem as “seitas de vendas”: mais metas, mais pressão, mais leads e mais vendedores. O problema não é vender muito — é depender da venda para crescer. Douglas apresenta o conceito de Arquitetura de Receita, conectando aquisição, vendas, produto, experiência, retenção e expansão para gerar receita ao longo de toda a jornada do cliente.

PARA QUEM

Empreendedores, C-Levels e líderes de estratégia, receita, vendas, marketing, produto e clientes.

03 KEYNOTE · 40 A 60 MIN

Quanto vale uma experiência?

Quando colocar o cliente no centro começa a aparecer no resultado.

Quanto vale um cliente que permanece, compra novamente e indica? E quanto custa uma experiência ruim que gera retrabalho, abandono ou perda de receita? Experiência do cliente não precisa ser uma discussão sobre encantamento — precisa ser sobre valor. Douglas conecta experiência a resultados concretos por Cliente, Receita e Eficiência: uma provocação para quem quer deixar de medir apenas satisfação e passar a gerar crescimento, retenção e eficiência.

PARA QUEM

C-Levels, empreendedores, gestores e líderes de Experiência, Vendas, Marketing, Produto, CS e Operações.

04 KEYNOTE · 40 A 60 MIN

Tecnologia que transforma resultado

Como transformar IA e tecnologia em instrumentos de crescimento.

Nunca tivemos tanta tecnologia disponível — e nunca foi tão fácil desperdiçar dinheiro, energia e foco com ela. CRM, automações, dados e IA viram projetos ou linhas de custo quando deveriam responder a uma pergunta simples: que resultado do negócio essa tecnologia vai mudar? Douglas inverte a lógica: começar pela estratégia, identificar as oportunidades de Cliente, Receita e Eficiência e só então decidir onde tecnologia e IA produzem impacto real.

PARA QUEM

Empreendedores, C-Levels, conselheiros e líderes de Tecnologia, Produto, Operações, Receita, Vendas e Marketing.

WORKSHOP · PRESENCIAL

Workshop de Vendas

Time comercial vendendo com método, não com sorte

- Diagnóstico da operação comercial atual
- Discurso de valor e tratamento de objeções
- Cadência de prospecção e follow-up
- Ritual de gestão e indicadores que importam

SPRINT · ONLINE OU IN COMPANY

Sprint Estratégica de IA para Jornadas

Sair com o plano de implementação priorizado

- Mapa das jornadas de aquisição, retenção e expansão
- Onde a receita está vazando hoje
- Backlog de IA priorizado por impacto e esforço
- Plano de implementação com responsáveis e prazos

MENTORIA · INDIVIDUAL OU LIDERANÇA

Mentoria

Acompanhamento de founders e líderes

- Decisões de crescimento e priorização
- Estrutura de time comercial e de atendimento
- Leitura de indicadores e ritual de gestão
- Encontros recorrentes, agenda combinada

Vamos conversar sobre a sua operação

Palestra, workshop, sprint ou mentoria: montamos a agenda junto com a sua empresa.

- EXPERIÊNCIA DO CLIENTE
- CRESCIMENTO
- INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL
- VENDAS
- ATENDIMENTO
- SAÚDE