

GESTÃO / INDICADORES DE CONTROLE

Tráfego só vale quando vira obra lucrativa.

O painel SONDALEAD acompanha CPL, CAC, ROI e DRE para provar se o investimento comercial saiu da mídia, passou pela proposta, virou contrato, foi medido e retornou como lucro real.

REGRA DE CONTROLE

Todo lead precisa fechar o ciclo financeiro da obra.

Sem esse controle, a empresa continua comprando tráfego sem saber o que realmente virou contrato, faturamento e margem realizada.

PAINEL DE GESTÃO

01

Medir CPL

Investimento dividido por leads gerados.

SAÍDA

Custo por lead por canal, campanha, palavra-chave, região e serviço.

02

Controlar CAC

Custo para conquistar contrato fechado.

SAÍDA

Custo de aquisição por obra contratada, vendedor, canal e ticket médio.

03

Ler ROI

Lucro bruto atribuído ao marketing.

SAÍDA

Retorno real por mídia, campanha, canal, região e linha de serviço.

04

Fechar DRE

Resultado previsto e realizado por obra.

SAÍDA

Comparativo entre margem vendida, custo executado, medição, faturamento e lucro real.

05

Decidir escala

Orçamento, canal, região e prioridade de reinvestimento.

SAÍDA

Reinvestimento em campanhas que geram contrato, margem e DRE positivo.

Regra de gestão SONDALEAD

- Todo lead deve ter origem.
- Toda proposta deve ter margem.
- Toda obra deve ter medição.
- Todo faturamento deve voltar para o painel de ROI.

Indicadores de controle

CPL

Investimento dividido por leads gerados.

CAC

Custo para conquistar contrato fechado.

ROI

Lucro bruto atribuído ao marketing.

DRE

Resultado previsto e realizado por obra.

Leitura executiva

Se o CPL cai mas o CAC sobe, a empresa atrai leads ruins. Se o CAC fecha mas o DRE cai, a venda está comprando contrato sem margem. Se o ROI melhora, a escala pode ser acelerada.

Ciclo fechado

Lead sem origem não entra na análise. Proposta sem margem não deve avançar. Obra sem medição não mostra resultado. Faturamento sem DRE não ensina onde crescer.