

# Do lead captado ao contrato pronto para virar obra.

Este funil define as etapas comerciais da SONDALEAD, os critérios de passagem entre status, os dados obrigatórios no CRM e os indicadores que conectam marketing, vendas, orçamento técnico e operação.

## Metas executivas do funil

**5 min**

SLA ideal de primeira resposta ao lead novo.

**40%**

Meta de lead captado para lead qualificado.

**60%**

Meta de oportunidade qualificada para proposta.

**25%**

Meta de proposta enviada para contrato fechado.

## Funil comercial SONDALEAD

**01 Visitante / clique identificado** **1.000** visitas  
Origem, campanha, UTM, cidade, dispositivo e página de entrada.

**02 Lead captado** **180** leads  
Formulário, WhatsApp, ligação ou indicação registrada no CRM.

**03 Lead qualificado** **72** qualificados  
Serviço, local da obra, urgência, decisor e potencial mínimo confirmados.

**04 Oportunidade técnica** **43** oportunidades  
Existe escopo provável, viabilidade inicial e chance real de proposta.

**05 Orçamento em elaboração** **30** orçamentos  
Dados técnicos, visita, composição de custo e margem em análise.

**06 Proposta enviada / negociação** **22** propostas  
Valor, prazo, condição de pagamento e próxima ação definidos.

**07 Contrato fechado** **6** contratos  
Aceite, documentação, entrada e passagem para programação da obra.

### LEAD VIRA QUALIFICADO QUANDO

Tem contato válido, região atendida, serviço identificado, urgência e responsável pela decisão.

### QUALIFICADO VIRA OPORTUNIDADE QUANDO

Há escopo provável, capacidade de execução, ticket mínimo e chance real de orçamento.

### OPORTUNIDADE VIRA ORÇAMENTO QUANDO

Dados técnicos mínimos, visita ou premissas de cálculo foram recebidos e há margem estimável.

### PROPOSTA VIRA CONTRATO QUANDO

Cliente aprovou escopo, preço, prazo, condições e documentação para programação.

## Quadro de oportunidades

**Novo lead** **SLA**

### WhatsApp - Estacas

Responder em até 5 min. Coletar cidade, tipo de obra e urgência.

### Formulário - Fundação residencial

Validar contato, origem da campanha e decisor.

### Ligação perdida

Retornar no mesmo dia e registrar motivo da demanda.

**Qualificação** **FIT**

### Obra comercial - Região atendida

Possui localização, serviço provável e urgência alta.

### Cliente recorrente

Buscar histórico, ticket anterior e margem realizada.

### Baixo potencial

Sem volume, fora da região ou sem decisor identificado.

**Orçamento** **MARGEM**

### Visita técnica agendada

Coletar acesso, premissas, produtividade e prazo.

### Composição em aprovação

Checar custo direto, mobilização e margem mínima.

### Dados pendentes

Solicitar sondagem, projeto ou volume estimado.

**Negociação** **FECHAR**

### Proposta aprovada

Enviar contrato, entrada e data de mobilização.

### Follow-up D+2

Confirmar objeção, concorrente, prazo e ajuste comercial.

### Sem resposta

Automação de reativação e motivo de perda se expirar.

## Campos obrigatórios no CRM

### Origem e campanha

UTM, canal, criativo, palavra-chave, telefone ou indicação.

### Dados da obra

Cidade, bairro, tipo de serviço, acesso, prazo e urgência.

### Fit comercial

Decisor, ticket provável, concorrência, chance e prioridade.

### Próxima ação

Responsável, data, status, tarefa, motivo de perda ou avanço.

## Rotina de gestão do funil

- **Diário:** leads novos sem resposta, SLAs vencidos e oportunidades sem próxima ação.
- **Semanal:** conversão por etapa, propostas enviadas, contratos previstos e motivos de perda.
- **Mensal:** CPL, CAC, ROI, margem por contrato, canal mais rentável e recomendação de reinvestimento.
- **Regra central:** nenhum lead fica sem origem, nenhum orçamento sai sem margem e nenhuma oportunidade fica sem próxima ação.