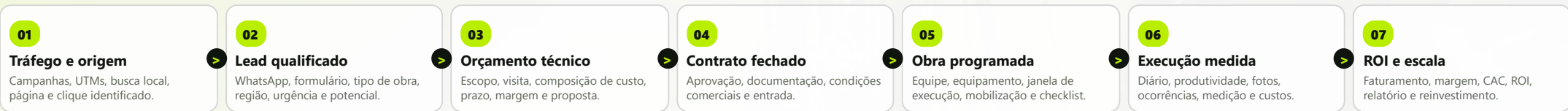


# Da demanda ao faturamento: tudo no mesmo fluxo de gestão.

Este mapa organiza o caminho completo da empresa de fundações: tráfego, lead, qualificação, orçamento técnico, contrato, programação, execução, medição, faturamento, ROI e reinvestimento.

**Legenda de áreas**

- Comercial e atendimento
- Técnico e orçamento
- Operação de obra
- Financeiro e contrato
- Inteligência e decisão



## Matriz operacional por área

Cada célula mostra a responsabilidade principal dentro do ERP SONDALEAD.

ÁREA	1. CAPTAR Demanda e origem	2. VENDER Qualificação e proposta	3. FECHAR Contrato e agenda	4. EXECUTAR Obra e medição	5. ESCALAR ROI e decisão
<b>Comercial</b> LeadHub	<b>Registrar lead e origem</b> UTM, canal, campanha, telefone, cidade e serviço desejado.	<b>Qualificar oportunidade</b> Urgência, decisor, potencial, dados da obra e próximo contato.	<b>Follow-up e fechamento</b> Status, motivos de perda, aceite e passagem para contrato.	<b>Atualizar cliente</b> Comunicação de status, documentos e expectativa de entrega.	<b>Reativar e indicar</b> Pós-venda, indicação, recompra e expansão de carteira.
<b>Técnico</b> Proposal Engine	<b>Triar viabilidade</b> Tipo de fundação, local, acesso, volume e premissas técnicas.	<b>Montar escopo</b> Visita, composição, produtividade, insumos, risco e margem.	<b>Validar proposta</b> Versão final, anexos, prazo, condições e responsáveis.	<b>Apoiar execução</b> Orientação técnica, ajustes de campo e registro de ocorrências.	<b>Aprender com histórico</b> Benchmark de custo, produtividade e região para novos orçamentos.
<b>Operação</b> ObraFlow	<b>Ver capacidade futura</b> Demanda prevista versus equipe, equipamento e janelas disponíveis.	<b>Planejar mobilização</b> Pré-check de acesso, equipamento, equipe, material e segurança.	<b>Programar obra</b> Calendário, responsáveis, rota, checklist e comunicação ao cliente.	<b>Executar e medir</b> Diário, fotos, produção, horas, insumos, ocorrências e medição.	<b>Comparar previsto x real</b> Produtividade, atrasos, custo operacional e capacidade de escala.
<b>Financeiro</b> Margin Control	<b>Parametrizar metas</b> Ticket, margem alvo, CAC limite e regras de aprovação.	<b>Aprovar margem</b> Preço mínimo, condição de pagamento, desconto e risco financeiro.	<b>Gerar contrato</b> Entrada, parcelas, documentos, faturamento previsto e recebíveis.	<b>Faturar medição</b> Nota, recebimento, inadimplência, custos e DRE da obra.	<b>Ler lucro real</b> Receita, lucro bruto, ROI de marketing e margem realizada.
<b>Inteligência</b> GeoGrowth BI	<b>Trackear jornada</b> Pixels, CAPI, eventos, webhook, CRM e origem persistida.	<b>Medir conversão</b> Lead, qualificado, proposta, contrato, ticket e tempo de ciclo.	<b>Prever receita</b> Pipeline, probabilidade, agenda futura e capacidade operacional.	<b>Consolidar resultado</b> Contrato, custo, medição, faturamento e margem por obra.	<b>Recomendar escala</b> Canal, região, serviço, orçamento e prioridade de reinvestimento.

**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.

**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. Sem esse ciclo fechado, a empresa continua comprando tráfego sem saber o que realmente virou obra lucrativa.