

● ERP + GROWTH INTELLIGENCE PARA FUNDAÇÕES

# SONDALEAD APRESENTAÇÃO

Proposta de sistema integrado para empresas de fundações: tráfego, CRM, orçamento, obra, margem e inteligência executiva no mesmo fluxo.

## Mais previsibilidade comercial

Origem do lead, conversão, CAC, follow-up e contrato acompanhados em tempo real.

## Mais controle operacional

Agenda, equipe, equipamentos, obra, medição e custos conectados ao comercial.

## Mais clareza de ROI

A calculadora mostra o impacto do tráfego em receita, margem e reinvestimento.

# O ERP de crescimento para empresas de fundações.

A SONDALEAD nasce para resolver uma dor comum em empresas de fundações: o marketing mostra leads, o comercial negocia no WhatsApp, a operação executa em planilhas e a diretoria só enxerga a margem depois que o problema já aconteceu.

## A proposta

Implantar uma central de inteligência que conecta todo o caminho da oportunidade: da busca no Google ao contrato fechado, da obra executada ao faturamento, da margem real ao próximo investimento em tráfego.

- CRM técnico para captar, qualificar e acompanhar oportunidades.
- Orçamento com escopo, custos, margem e versionamento.
- Operação de obra com agenda, equipe, equipamento e medição.
- Dashboard executivo com CAC, ROI, contratos, receita e margem.

## O resultado esperado

Menos perda comercial, mais velocidade de atendimento, maior controle da execução e uma visão objetiva de quais canais, serviços e obras realmente dão lucro.

- Tráfego conectado a vendas.
- Vendas conectadas a obra.
- Obra conectada a margem.
- Margem conectada a decisão.

## Não basta gerar lead. O lead precisa virar obra lucrativa.

A SONDALEAD transforma o investimento comercial em um sistema de gestão, previsibilidade e escala para empresas de fundações.

01

### Atrair

Campanhas, páginas, busca local e intenção de compra.

02

### Converter

WhatsApp, CRM, qualificação, proposta e follow-up.

03

### Executar

Agenda, obra, medição, custos, faturamento e margem.

# Os gargalos que a SONDALEAD elimina.

01

## Lead sem origem confiável

A empresa investe em marketing, mas não sabe qual canal gera contrato e margem.

02

## Atendimento comercial disperso

WhatsApp, planilhas e memória do vendedor substituem processo e previsibilidade.

03

## Orçamento técnico lento

Oportunidades quentes esfriam por demora na composição e envio da proposta.

04

## Agenda de obra desconectada

A operação não enxerga o funil futuro e o comercial não enxerga capacidade real.

05

## Margem vista tarde demais

Custos, medição e faturamento aparecem depois que a obra já consumiu resultado.

06

## Relatório sem decisão

O gestor recebe dados isolados, mas não recebe uma recomendação clara de escala.

## Por que agora?

O mercado de fundações está cada vez mais disputado. Quem responde rápido, mede melhor e sabe reinvestir no canal certo ganha vantagem antes mesmo da obra começar.

## O diferencial SONDALEAD

A empresa não vende apenas tráfego ou software isolado. A entrega é um sistema de decisão que une performance comercial, operação e margem.

# Seis módulos para operar o crescimento.

O ERP SONDALEAD começa pelo que gera valor rápido, mas já nasce com arquitetura de plataforma: comercial, orçamento, obra, financeiro, cliente e inteligência executiva.

01

## LeadHub

Captação, UTMs, funil, WhatsApp, qualificação e tarefas comerciais.

02

## Proposal Engine

Orçamento técnico, composições, custos diretos, margem e aprovação.

03

## ObraFlow

Agenda, equipes, equipamentos, diário, produtividade e medições.

04

## Margin Control

Custos por obra, faturamento, recebíveis, DRE e alerta de margem.

05

## Client Portal

Status, documentos, fotos, aprovações e visão executiva para o cliente.

06

## GeoGrowth BI

Histórico por região, ticket, produtividade, canais rentáveis e previsão.

## Calculadora SONDALEAD

A calculadora é a vitrine executiva da entrega. Ela mostra investimento, leads, conversão, contrato, receita, lucro bruto, ROI e cenários de melhoria.

## Trackeamento avançado

UTMs, pixels, eventos server-side, webhooks e CRM para medir o caminho completo: lead qualificado, orçamento, contrato e valor pago.

# Proposta comercial modular.

**ENTRADA**

## Diagnóstico SONDALEAD

Mapeamento do funil, operação, maturidade digital, gargalos comerciais e plano de ação de 90 dias.

- Entrevista executiva
- Mapa lead-to-cash
- Plano de implantação

**PERFORMANCE**

## SONDALEAD Growth

Assessoria de crescimento com tráfego, landing pages, CRM, WhatsApp, dashboard e rotina comercial.

- Google e Meta Ads
- Landing pages
- Trackeamento e ROI

**PRINCIPAL**

## SONDALEAD ERP

SaaS vertical para CRM técnico, orçamento, programação de obra, custos, medição e portal do cliente.

- Implantação guiada
- Dados por obra
- Dashboard executivo

**PREMIUM**

## SONDALEAD OS

Oferta completa combinando ERP, growth, BI, rotinas de gestão, comitê mensal e inteligência executiva.

- ERP + performance
- Comitê de resultado
- Plano de escala

## Investimento

A proposta financeira deve ser fechada após o diagnóstico, conforme porte da operação, número de usuários, unidades, nível de implantação, volume de campanhas e integrações necessárias.

# Primeiros 90 dias para provar valor.

## 0-15 DIAS

### Diagnóstico

Levantamento do funil, canais, atendimento, orçamento, operação e dados atuais.

## 16-30 DIAS

### Fundação comercial

CRM, origem dos leads, qualificação, status, proposta e primeiros dashboards.

## 31-60 DIAS

### Operação conectada

Agenda, obra, equipe, medição, custos básicos e leitura de margem prevista.

## 61-90 DIAS

### Inteligência de escala

Calculadora, ROI, relatório executivo, rotina de gestão e plano de reinvestimento.

## Entregáveis do ciclo inicial

- Mapa do processo comercial e operacional.
- Funil de leads e oportunidades.
- Modelo de orçamento técnico.
- Painel de ROI e conversão.
- Relatório executivo mensal.

## Indicadores acompanhados

- CPL, CAC e taxa de conversão.
- Orçamentos enviados e contratos fechados.
- Ticket médio, margem e receita atribuída.
- Capacidade operacional e agenda futura.
- Retorno por canal e recomendação de escala.

# Tráfego, obra e margem no mesmo painel.

O próximo passo é abrir a calculadora, simular o funil atual e transformar a primeira reunião em um diagnóstico de crescimento para a empresa de fundações.

## Ver site

Apresentação institucional da SONDALEAD com tese, método, módulos e ofertas.

[Acessar site](#)

## Abrir calculadora

Simule investimento, leads, contratos, receita, lucro bruto, ROI e cenários.

[Calcular ROI](#)

## Ler blueprint

Veja a estratégia de produto, ICP, proposta de valor e arquitetura do ERP.

[Abrir blueprint](#)

## SONDALEAD APRESENTAÇÃO

ERP dedicado e inteligência unificada para empresas de fundações.

Material comercial inicial  
Versão conceito