

Semaforização de Leads: Construindo o Algoritmo de Prioridade com IA

Tema: Aquisição e Priorização de Leads com uso de IA

Equipe: Gigantes - Equipe 8

Objetivo: Entender o processo de Qualificação de Leads, estimulando o pensamento estratégico e analítico para definir o Perfil de Cliente Ideal (ICP) da EJ e associando a IA com lógica de programação para o aumento na eficiência de vendas

Fase 1: Definição Estratégica dos Critérios

| Critério | Descrição | Peso(1-10) | Justificativa |
|---|---|------------|--|
| C1: Alinhamento com o Portfólio da CJR | Mede o quanto o projeto solicitado está dentro das áreas de expertise da CJR. | 9 | Leads com alto alinhamento exigem menos esforço técnico e têm mais chance de fechamento. |
| C2: Verba/Orcamento Estimado | Avalia se o lead possuía verba compatível com os serviços da CJR. | 8 | Uma lead com orçamento adequado indica maturidade e viabilidade financeira. |
| C3: Urgência/Prazo do Cliente | Mede a necessidade de entrega rápida e o nível de planejamento do cliente | 6 | Prazos realistas indicam maturidade e boa gestão de expectativas |

Fórmula do Cálculo:




$$\text{Pontuação Total} = (\mathbf{C1 * 9}) + (\mathbf{C2 * 8}) + (\mathbf{C3 * 6})$$

(Onde cada C corresponde à nota de 1 a 10 do respectivo critério.)

Pontuação Máxima:

$$(10 * 9) + (10 * 8) + (10 * 6) = \mathbf{230}$$

Fase 2: Lógica de Semaforização:

| Categoria | Faixa de Pontuação | Interpretação | Ação de Vendas |
|--|--------------------|---|---|
|  Verde (Alto Potencial) | >= 180 pontos. | Lead altamente qualificado, forte chance de fechamento. | Encaminhar direto ao Closer . |
|  Amarelo (Médio Potencial) | 120-179 pontos. | Lead promissor, mas com algum fator de risco. | Qualificação aprofundada. |
|  Vermelho (Baixo Potencial) | < 120 pontos. | Lead desalinhado ou inviável no momento. | Inserir em nutrição automatizada . |

Fase 3: Estudo de Caso e Aplicação do Algoritmo

Lead 1: Garro Design (Startup)

| Critério | Nota (1-10) | Peso | Cálculo |
|-------------|-------------|------|---------|
| Alinhamento | 9 | 9 | 81 |
| Orçamento | 8 | 8 | 48 |
| Urgência | 6 | 6 | 48 |
| TOTAL | | | 177 |

Classificação:  Amarelo (Médio Potencial)

Recomendação: Passar por **qualificação aprofundada**.

Justificativa: Projeto tecnicamente promissor e bem alinhado à CJR, mas depende de investimentos futuros — risco financeiro no curto prazo.

Lead 2: Sócrates Consultoria(Empresa tradicional)

| Critério | Nota (1-10) | Peso | Cálculo |
|-------------|-------------|------|---------|
| Alinhamento | 8 | 9 | 72 |
| Orçamento | 10 | 8 | 80 |
| Urgência | 4 | 6 | 24 |
| TOTAL | | | 176 |

Classificação: 🟡 Amarelo (Médio Potencial)

Recomendação: Realizar **qualificação aprofundada**, priorizando segurança e governança de dados.

Justificativa: Alto orçamento e grande porte garantem valor, mas o prazo longo reduz o impacto imediato.

Lead 3: Las Palmeiras (Cachaçaria de Pequeno Porte)

| Critério | Nota (1-10) | Peso | Cálculo |
|-------------|-------------|------|---------|
| Alinhamento | 5 | 9 | 45 |
| Orçamento | 3 | 8 | 24 |
| Urgência | 9 | 6 | 54 |
| TOTAL | | | 123 |

Classificação: 🟡 Amarelo Limite (**quase Vermelho**)

Recomendação: Manter em **nutrição leve**, mas acompanhar caso surjam novos recursos.

Justificativa: Apesar da urgência e simplicidade, o baixo orçamento reduz o retorno financeiro e inviabiliza o projeto no momento.

Conclusão e Impacto Estratégico

O algoritmo proposto permite **objetivar a priorização** dos leads, transformando percepções subjetivas em números concretos.

Com isso, a Searchers consegue:

- **Economizar tempo da equipe comercial**, focando em leads de maior retorno.
- **Aumentar a taxa de conversão**, concentrando esforços em clientes realmente qualificados.
- **Padronizar a qualificação de leads**, reduzindo erros e acelerando decisões de prospecção.