

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/Orçamento 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.