



*As Pessoas no Centro, a IA como Aliada - Juntos, Impulsionamos Talento e Inovação*



# PEOPLE CHANGE

<AI> CONSULTING

*Solução Completa de Prospeção de Leads  
com Inteligência Artificial*



**FLÁVIA  
GOUVEIA**



## **LeadProspect AI**

### **Sistema de Prospecção Automatizada via Instagram e Facebook + Assistente Virtual Humanizado**

Solução digital desenvolvida para apoiar a captação de novos clientes através de interações automatizadas e atendimento inteligente. Utiliza integração com o Instagram e o Facebook, recorrendo a um chatbot avançado.

O sistema permite o envio automático de mensagens, a qualificação de leads e, sempre que necessário, o encaminhamento para um assistente humano.

Principais Funcionalidades:

- 1. Envio automático de mensagens via Instagram e Facebook;**
- 2. Assistente virtual humanizado integrado;**
- 3. Follow-up por WhatsApp e/ou chamadas;**
- 4. Dashboard de monitorização.**



## Principais Objetivos

- **Captação de novos clientes** singulares ou corporativos;
- **Expansão da base de clientes;**
- **Facilidade na divulgação** de campanhas segmentadas;
- **Agilidade e eficácia na comunicação** com novos potenciais clientes;
- **Libertação de tempo** para tarefas de maior valor acrescentado;
- **Qualificação mais precisa e eficiente** de leads;
- **Visualização e monitorização** de leads e novos clientes.



## LeadProspect AI

### Sistema de Prospecção Automatizada

### via Instagram e facebook + Assistente Virtual Humanizado

Funcionalidades



#### Envio Automático de Mensagens via Instagram e facebook

- Identifica e interage com novos utilizadores ou com quem segue e interage com o perfil do cliente no Instagram;
- Envio automatizado de mensagens promocionais, ofertas e convites para registo;
- Segmentação da audiência com base na localização e interesses;
- Configuração de campanhas de remarketing no Instagram e Facebook para impactar utilizadores que interagiram com os anúncios;
- Realização de follow-up através de chamadas de voz ou mensagens áudio.



#### Assistente Virtual Humanizado Integrado

- Chatbot responsivo, treinado para responder a perguntas e recolher informações de potenciais clientes;
- Integração com WhatsApp e possibilidade de realizar chamadas para dar continuidade à conversa e aumentar a conversão de leads;
- Encaminhamento para atendimento humano sempre que existam dúvidas mais complexas ou necessidade de acompanhamento para fecho de venda.



#### Dashboard de Monitorização

- Painel com estatísticas de interação, taxa de conversão e desempenho das mensagens enviadas;
- Relatórios detalhados sobre os leads captados e conversões realizadas;
- Ajustes dinâmicos nas mensagens para optimização contínua dos resultados.

# LeadProspect AI

## Como Funciona o LeadProspect AI

### 0 - Preparação da Campanha

- **Configuração inicial** → O sistema é preparado com informação sobre a empresa, incluindo produtos, serviços e mensagens-chave;
- **Personalização das mensagens** → O tom das interações é ajustado para ser mais humanizado e envolvente, evitando parecer robótico ou ser interpretado como spam;
- **Definição de objectivos** → A empresa define se pretende captar leads para vendas diretas, agendamentos ou ações de nutrição de contactos.

### 1 - Definição do Público-Alvo

- **Escolha do tipo de lead** → Empresas (B2B) ou consumidores individuais (B2C);
- **Segmentação estratégica** → Leads filtrados com base na localização, interesses, comportamento online e interações anteriores;
- **Fontes de leads** → Captação automática através das redes sociais ou importação de bases de dados dos clientes (por exemplo, com e-mails ou contactos telefónicos).

### 2 - Captação e Primeiro Contato

- **Monitorização ativa no Instagram e Facebook** → O sistema identifica potenciais clientes (dentro ou fora da rede do cliente), com base na segmentação previamente definida;
- **Abordagem humanizada** → O primeiro contacto é realizado com mensagens naturais e envolventes, evitando uma comunicação excessivamente automatizada;
- **Áudio personalizado** → O sistema pode enviar mensagens de áudio no Instagram, tornando a interação mais autêntica e próxima;
- **Restrições legais** → O envio de mensagens via WhatsApp ou a realização de chamadas apenas é permitido caso o lead forneça voluntariamente o seu número de telefone.

# LeadProspect AI

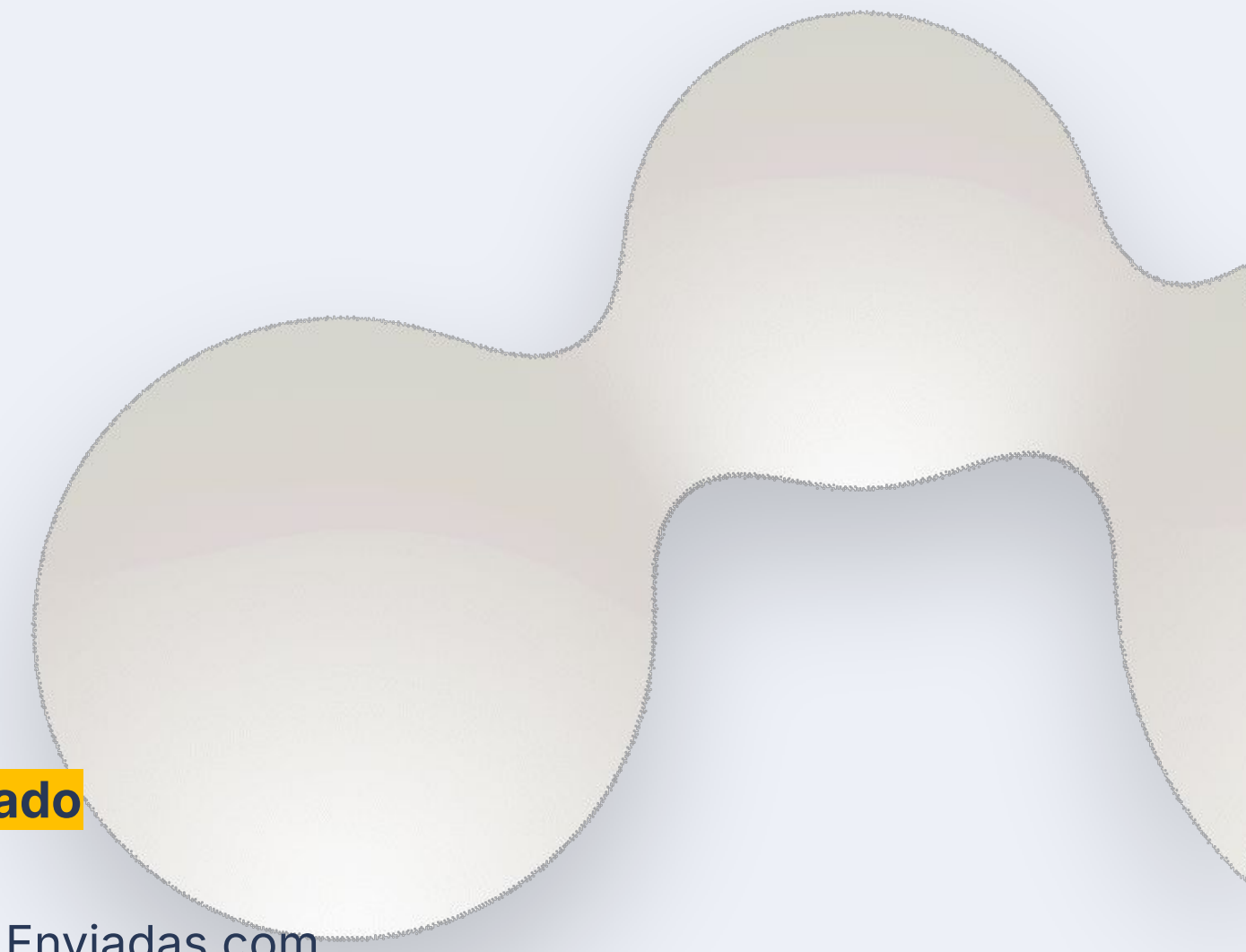
## Como Funciona o LeadProspect AI

### 3 - Conversa Natural e Qualificação do Lead

- **Chatbot inteligente e interactivo** → Coloca perguntas humanizadas para cativar o utilizador e gerar interesse na oferta;
- **Partilha ativa de dados pelo lead** → O sistema não recolhe informações de forma automática; os dados são fornecidos voluntariamente ao longo da conversa;
- **Reconhecimento de áudio no WhatsApp** → O sistema pode interpretar áudios enviados pelos leads, analisando as respostas para fins de qualificação;
- **Segmentação automática** com base na informação partilhada:
  - **Lead muito interessado** → Encaminhado para um assistente humano para seguimento personalizado;
  - **Lead moderadamente interessado** → Mantém a interação com o sistema e recebe conteúdos adicionais;
  - **Lead com baixo nível de interesse** → É incluído num fluxo de acompanhamento contínuo, pensado para futuras oportunidades.

### 4 - Follow-up e Acompanhamento Personalizado

- **Mensagens de seguimento via WhatsApp** → Enviadas com base no nível de interesse demonstrado pelo lead;
- **Chamadas automáticas via Twilio** → Realizadas apenas para leads que partilharam voluntariamente o contacto, reforçando a comunicação de forma natural;
- **Notificações personalizadas** → Alertas sobre ofertas, descontos ou prazos promocionais, com o objetivo de manter o interesse ativo;
- **Automação de lembretes** → Quando um lead não responde, o sistema pode reativar a comunicação de forma automática em períodos estratégicos (ex.: 3, 7 ou 14 dias).





# LeadProspect AI

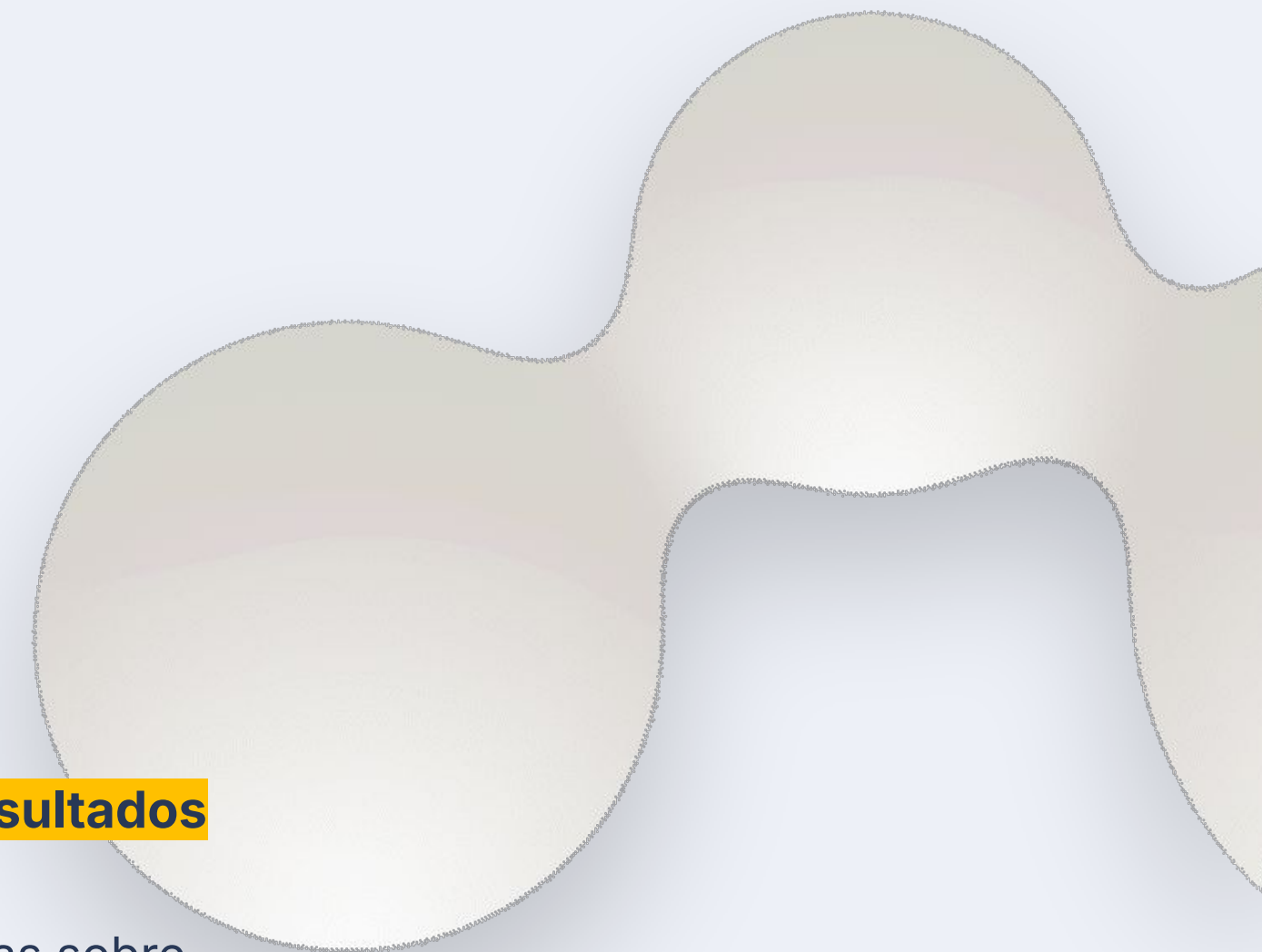
## Como Funciona o LeadProspect AI

### 5 - Encaminhamento para Acompanhamento Personalizado

- **Histórico completo da conversa** → O responsável pelo atendimento (seja o próprio utilizador, equipa de apoio ou parceiro externo) recebe todas as interações realizadas pelo lead, permitindo um seguimento personalizado e contextualizado;
- **Continuidade via WhatsApp** → O lead pode continuar a conversa diretamente com o responsável pelo contacto, sem perder o histórico ou o contexto;
- **Alertas de reengajamento** → Notificações automáticas sempre que um lead interage novamente, garantindo um acompanhamento eficaz mesmo sem uma equipa dedicada.

### 6 - Monitorização e Ajustes para Melhorar Resultados

- **Dashboard interativo** → Estatísticas detalhadas sobre interações, taxas de resposta e conversões, com visualização clara da performance;
- **Testes A/B para optimização** → O sistema testa automaticamente diferentes variações de mensagens para identificar as abordagens mais eficazes;
- **Estratégia de retargeting** → Leads que não avançaram são novamente impactados com mensagens ajustadas ao seu perfil e comportamento;
- **Ajustes contínuos em tempo real** → A empresa pode adaptar campanhas, conteúdos e segmentações a qualquer momento, maximizando o desempenho e os resultados.







PEOPLE  
CHANGE

<AI> CONSULTING