

LS Indicacao

Sistema de Indicacao de Empresas

Manual Completo do Usuario

Versao 1.0 | Fevereiro 2026

LS Interbank

<https://ls-indicacao.abacusai.app>

Sumario

1. Visao Geral do Sistema
2. Dashboard
3. Nova Indicação
4. Leads
5. Empresas
6. Relatorios
7. Usuarios
8. Configuracoes
9. Regras de Negocio
10. Resumo de Funcionalidades

1. Visão Geral do Sistema

Objetivo Principal

O Sistema LS Indicação é uma plataforma de gerenciamento de leads para a LS Interbank. Ele permite que parceiros e colaboradores registrem indicações de empresas interessadas em serviços financeiros (antecipação de recebíveis, capital de giro, etc.), e que a equipe comercial gerencie todo o ciclo de vida dessas indicações até a conversão ou encerramento.

Fluxo Completo de uma Indicação



Descrição de cada etapa:

PENDENTE - Um registrador (parceiro/indicador) cadastra uma nova indicação com os dados da empresa e do contato. O sistema valida o CNPJ e calcula automaticamente o Lead Score.

ATRIBUIDA - Um Gerente ou Coordenador atribui o lead a um Responsável que fará o acompanhamento comercial.

EM CONTATO - O Responsável inicia as interações (ligações, WhatsApp, e-mails, reuniões) e registra cada tentativa no sistema.

QUALIFICADA - Quando a empresa demonstra interesse real e há possibilidade de negócio, o lead é marcado como qualificado.

ENCERRADA - O lead é encerrado quando converteu em cliente (sucesso) ou não converteu por diversos motivos.

Papeis de Usuario e Permissões

Papel	Descrição	O que pode fazer
Administrador	Acesso total ao sistema	Tudo: criar usuários, ver todos leads, atribuir, encerrar, configurar, exportar
Gerente	Gestão estratégica	Ver todos leads, atribuir, relatórios completos. NÃO gerencia usuários
Coordenador	Coordena equipes	Ver leads da equipe, atribuir para responsáveis, registrar interações
Supervisor	Suporte operacional	Ver leads da supervisão, registrar interações, alterar status

Papel	Descrição	O que pode fazer
Responsável	Execução comercial	Ver APENAS seus leads, registrar interações, alterar status, cadastrar indicações
Registrador	Parceiro indicador	APENAS cadastrar indicações e ver o status das suas próprias indicações

2. Dashboard

O Dashboard é a tela inicial após o login. Exibe métricas e informações relevantes de acordo com o papel do usuário.

Cards / Indicadores

Card	Significado	Detalhes
Leads Criados	Total de leads cadastrados no mês atual	Contagem do primeiro ao último dia do mês
Pendentes	Leads aguardando atribuição de responsável	Precisam ser distribuídos para a equipe comercial
Taxa de Conversão	Percentual de leads qualificados	Fórmula: $(\text{Qualificados} / \text{Total Criados}) \times 100$
Alertas	Leads com aging crítico que precisam de atenção	Detalhado na seção Alertas de Aging

Funil de Leads

Gráfico de barras horizontais mostrando a distribuição dos leads por status:

Status	Significado	Cor no Sistema
Pendente	Recem-cadastrado, aguardando atribuição	Amarelo
Atribuída	Já tem responsável, aguardando primeiro contato	Azul
Em Contato	Interações em andamento	Índigo
Qualificada	Oportunidade real identificada	Verde
Encerrada	Ciclo finalizado (ganho ou perdido)	Cinza

Alertas de Aging

Os alertas são disparados automaticamente quando um lead permanece sem ação por tempo superior ao configurado:

Situacao	Regra de Aging	Alerta
Lead Pendente sem atribuicao	> 4 horas	Aging critico
Lead Atribuida sem primeiro contato	> 24 horas	Aging critico
Lead Em Contato sem interacao	> 3 dias	Aging critico

Os leads em alerta aparecem em destaque com fundo vermelho no Dashboard.

Fila Pendente

Visível apenas para Gerentes e Administradores. Exibe uma tabela com os leads aguardando atribuição, contendo: Empresa (Razão Social e CNPJ), Contato (Nome e Telefone), Tempo (há quanto tempo está pendente) e um botão "Atribuir" para ação imediata.

3. Nova Indicao

Passo a Passo para Registrar

1. Clique no botao "+ Nova Indicao" (disponivel no header ou Dashboard).
2. Preencha os dados da empresa (secao "Dados da Empresa").
3. Preencha os dados do contato (secao "Dados do Contato").
4. Opcionalmente, preencha as informacoes adicionais.
5. Marque o checkbox de consentimento (obrigatorio).
6. Clique em "Salvar Indicao".

Secao: Dados da Empresa

Campo	Obrigatorio	Descricao
CNPJ	Sim*	Digite o CNPJ e clique em "Verificar"
Razao Social	Sim	Nome oficial da empresa
Cidade	Nao	Cidade sede da empresa
UF	Nao	Estado (dropdown com todos os 27 estados)
Segmento	Nao	Ramo de atuacao (veja opcoes abaixo)
Porte	Nao	Tamanho da empresa (veja opcoes abaixo)

Opcoes de Segmento:

Industria, Comercio, Servicos, Agronegocio, Tecnologia, Construcão Civil, Saude, Educacao, Outro.

Opcoes de Porte:

Microempresa, Pequena Empresa, Media Empresa, Grande Empresa.

Botao 'Verificar' (CNPJ)

Ao clicar em Verificar, o sistema realiza tres validacoes: (1) Valida se o CNPJ e matematicamente valido; (2) Verifica se ja existe lead ativo com este CNPJ no sistema; (3) Retorna o resultado: CNPJ valido e disponivel (pode prosseguir), Empresa ja cadastrada (mostra o status do lead existente), ou CNPJ invalido (numero incorreto, verificar digitacao).

Secao: Dados do Contato

Campo	Obrigatorio	Descricao
Nome do Contato	Sim	Nome da pessoa que sera contatada
Telefone/WhatsApp	Sim	Formato: (00) 00000-0000
Email	Nao	Email para contato
Cargo	Nao	Funcao na empresa

Secao: Informacoes Adicionais (Opcional)

Campo	Descricao	Opcoes
Necessidade Identificada	Produto/servico de interesse	Antecipacao de Recebiveis, Antecipacao de Contratos, Cobranca Simples, Gestao de Riscos, Cadeia Produtiva, Capital de Giro, Outro
Volume Estimado	Faixa de volume mensal	Ate R\$50k, R\$50k-200k, R\$200k-500k, Acima de R\$500k
Urgencia	Prioridade do contato	Baixa, Media, Alta, Imediata
Fonte da Indicação	Origem do lead	Campo texto livre
Observacoes	Notas adicionais	Campo texto livre

Checkbox de Consentimento (Obrigatorio)

"O contato autorizou receber informacoes da LS Interbank" - Obrigatorio marcar antes de salvar.
Garante conformidade com LGPD.

O que acontece apos submeter?

1. Lead e criado com status PENDENTE.
2. Lead Score e calculado automaticamente (0-100 pontos).
3. Lead aparece na Fila Pendente do Dashboard.
4. Email de notificacao e enviado para arthur@lsinterbank.com.br.
5. Usuario e redirecionado para a pagina de detalhes do lead.

4. Leads

Visualizacão da Lista

A página de Leads exibe uma tabela com todos os leads que o usuário tem permissão de ver, variando conforme o papel:

Admin/Gerente: Todos os leads do sistema.

Coordenador/Supervisor: Leads da equipe.

Responsavel: Apenas seus leads atribuídos.

Registrador: Apenas leads que ele cadastrou.

Filtros Disponíveis

Filtro	Função
Busca	Pesquisa por nome da empresa, CNPJ ou nome do contato
Status	Filtra por status específico (Pendente, Atribuída, Em Contato, Qualificada, Encerrada)

Informações na Tabela

Coluna	Dados Exibidos
Empresa	Razão Social, CNPJ, Cidade/UF
Contato	Nome, Telefone
Status	Badge colorido + Urgência
Responsavel	Nome do responsável ou "Sem responsável"
Data	Data de criação + tempo relativo
Ações	Botão "Ver"

Como Atribuir um Lead

1. Acesse um lead com status Pendente.
2. Clique no botão "Atribuir".
3. No modal, selecione o Responsavel no dropdown (mostra nome + quantidade de leads ativos).
4. Opcionalmente, adicione uma observação.

5. Clique em "Atribuir" para confirmar.

Transições de Status Permitidas

De	Para
PENDENTE	ATRIBUIDA ou ENCERRADA
ATRIBUIDA	EM_CONTATO ou ENCERRADA
EM_CONTATO	QUALIFICADA ou ENCERRADA
QUALIFICADA	ENCERRADA
ENCERRADA	(nenhuma - status final)

Como Encerrar um Lead

1. Clique no botão vermelho "Encerrar".
2. Selecione o motivo do encerramento no dropdown.
3. Adicione detalhes (obrigatório se motivo = "Outro").
4. Confirme o encerramento.

Motivos de Encerramento Disponíveis:

- Sem interesse no momento
- Fora do perfil (sem fit)
- Não foi possível contato
- Já é cliente LS Interbank
- Optou por concorrente
- Timing inadequado (retornar futuro)
- Lead duplicado
- Sem consentimento para contato
- Outro motivo

Atenção: O encerramento é irreversível! Após encerrar, não é possível reabrir o lead.

5. Empresas

A aba Empresas esta atualmente em desenvolvimento. As empresas sao cadastradas automaticamente atraves do registro de indicacoes na aba "Nova Indicao".

Relacao entre Empresas e Leads

Cada lead esta vinculado a uma empresa. Uma empresa pode ter multiplos leads ao longo do tempo, porem apenas um lead ativo por vez. O CNPJ e o identificador unico da empresa.

Edicao de Dados

Em desenvolvimento - Por enquanto, os dados da empresa sao cadastrados junto com a indicacao e nao podem ser editados separadamente pela interface.

6. Relatorios

A pagina de relatorios detalhados esta em desenvolvimento. Atualmente, as seguintes metricas estao disponiveis atraves do Dashboard:

- Leads criados no periodo
- Leads pendentes
- Taxa de conversao
- Distribuicao por status (funil)
- Leads com aging critico

Exportacao de Dados (CSV/Excel): Funcionalidade a ser implementada futuramente.

7. Usuarios

Apenas Administradores podem acessar a gestao completa de usuarios. Gerentes podem visualizar a lista de usuarios.

Como Criar um Usuario

1. Clique em "+ Novo Usuario".
2. Preencha os campos: Nome (obrigatorio), Email (obrigatorio, sera usado para login), Senha (obrigatorio, minimo 6 caracteres) e Papel (selecione o nivel de acesso).
3. Clique em "Criar".

Coluna 'Leads Ativos'

Mostra quantos leads estao atribuidos para aquele usuario com status diferente de ENCERRADA. Util para balancear a distribuicao de trabalho entre os membros da equipe.

Detalhamento de Permissoes por Papel

Papel	Dashboard	Leads	Usuarios	Relatorios
Administrador	Global	Todos	Criar/Editar	Todos
Gerente	Global	Todos	Apenas visualizar	Todos
Coordenador	Equipe	Equipe	Sem acesso	Equipe
Supervisor	Equipe	Equipe	Sem acesso	Sem acesso
Responsavel	Proprio	Proprios	Sem acesso	Sem acesso
Registrador	Proprio	Proprios (so visualizar)	Sem acesso	Sem acesso

Edicao/Desativacao de Usuarios: Funcionalidade basica. Para editar ou desativar usuarios, sera necessario acesso ao banco de dados por enquanto.

8. Configuracoes

A pagina de Configuracoes esta em desenvolvimento. As configuracoes do sistema estaraõ disponiveis em breve.

Configuracoes Planejadas (Futuro)

- Parametros de aging (tempos de alerta)
- Produtos/servicos disponiveis
- Templates de email
- Integracoes (WhatsApp, etc.)

9. Regras de Negocio

Lead Score (Calculado Automaticamente)

O sistema calcula uma pontuacao de 0 a 100 para cada lead, baseada nos dados preenchidos:

Criterio	Pontos
Telefone preenchido	+10
Email preenchido	+5
Segmento definido	+8
Porte definido	+5
Necessidade identificada	+7
Urgencia definida	+5
Fit de segmento	+20
Fit de porte	+15
Consentimento	+5
Urgencia Imediata	+20
Urgencia Alta	+15
Urgencia Media	+10

Criterio	Pontos
Urgencia Baixa	+5

Classificacao do Lead Score:

Faixa	Classificacao	Prioridade
80 - 100	Hot (A)	Maximo - Contatar imediatamente
60 - 79	Warm (B)	Alto - Priorizar contato
40 - 59	Neutral (C)	Medio - Acompanhar
0 - 39	Cold (D)	Baixo - Avaliar viabilidade

Validacao de CNPJ

O sistema realiza validacao matematica do digito verificador, verificacao de duplicidade no sistema e bloqueio de cadastro caso ja exista um lead ativo com o mesmo CNPJ.

Notificacoes por Email

Evento	Destinatario
Nova indicacao cadastrada	arthur@lsinterbank.com.br

Restricoes por Papel

Papel	Restricoes
Registrador	So cadastra e visualiza status das proprias indicacoes. Nao altera status, nao registra interacoes.
Responsavel	So ve e trabalha leads atribuidos a ele. Nao atribui leads.
Supervisor	Nao atribui leads. Apenas suporta a equipe.
Coordenador	Nao ve leads de outras coordenacoes.
Gerente	Nao cria/edita usuarios.

10. Resumo de Funcionalidades

Implementado e Funcionando

Funcionalidade	Status
Login por email/senha	Funcionando
Dashboard com metricas e funil	Funcionando
Cadastro de indicacoes com validacao de CNPJ	Funcionando
Lista de leads com filtros	Funcionando
Detalhes do lead com timeline	Funcionando
Atribuicao de leads	Funcionando
Registro de interacoes (ligacao, WhatsApp, email, reuniao, nota)	Funcionando
Alteracao de status	Funcionando
Encerramento com motivo	Funcionando
Gestao de usuarios (criar, listar)	Funcionando
Sistema de permissoes (RBAC)	Funcionando
Notificacao por email (nova indicacao)	Funcionando
Calculo automatico de Lead Score	Funcionando
Alertas de aging	Funcionando

Em Desenvolvimento

Funcionalidade	Status
Pagina de Empresas (cadastro separado)	Em desenvolvimento
Relatorios detalhados com graficos	Em desenvolvimento
Exportacao de dados (CSV/Excel)	Em desenvolvimento
Configuracoes do sistema	Em desenvolvimento
Edicao/desativacao de usuarios pela interface	Em desenvolvimento

Funcionalidade	Status
Integracao com WhatsApp	Em desenvolvimento

Versao do Manual: 1.0 | Data: Fevereiro/2026 | Sistema: LS Indicao v1.0
[Acesso: https://ls-indicacao.abacusai.app](https://ls-indicacao.abacusai.app)