

US-CRM-LEAD-006 — Qualificar Lead (BANT)

História de Usuário

Como consultor de vendas,
Quero qualificar leads usando a metodologia BANT,
Para priorizar meu atendimento nos leads com maior probabilidade de conversão.

Prioridade

Importante

Estimativa

5 SP

Contexto de Negócio

A qualificação BANT (Budget, Authority, Need, Timeline) é uma metodologia consagrada para avaliar a prontidão de um lead para compra. No contexto de proteção veicular:

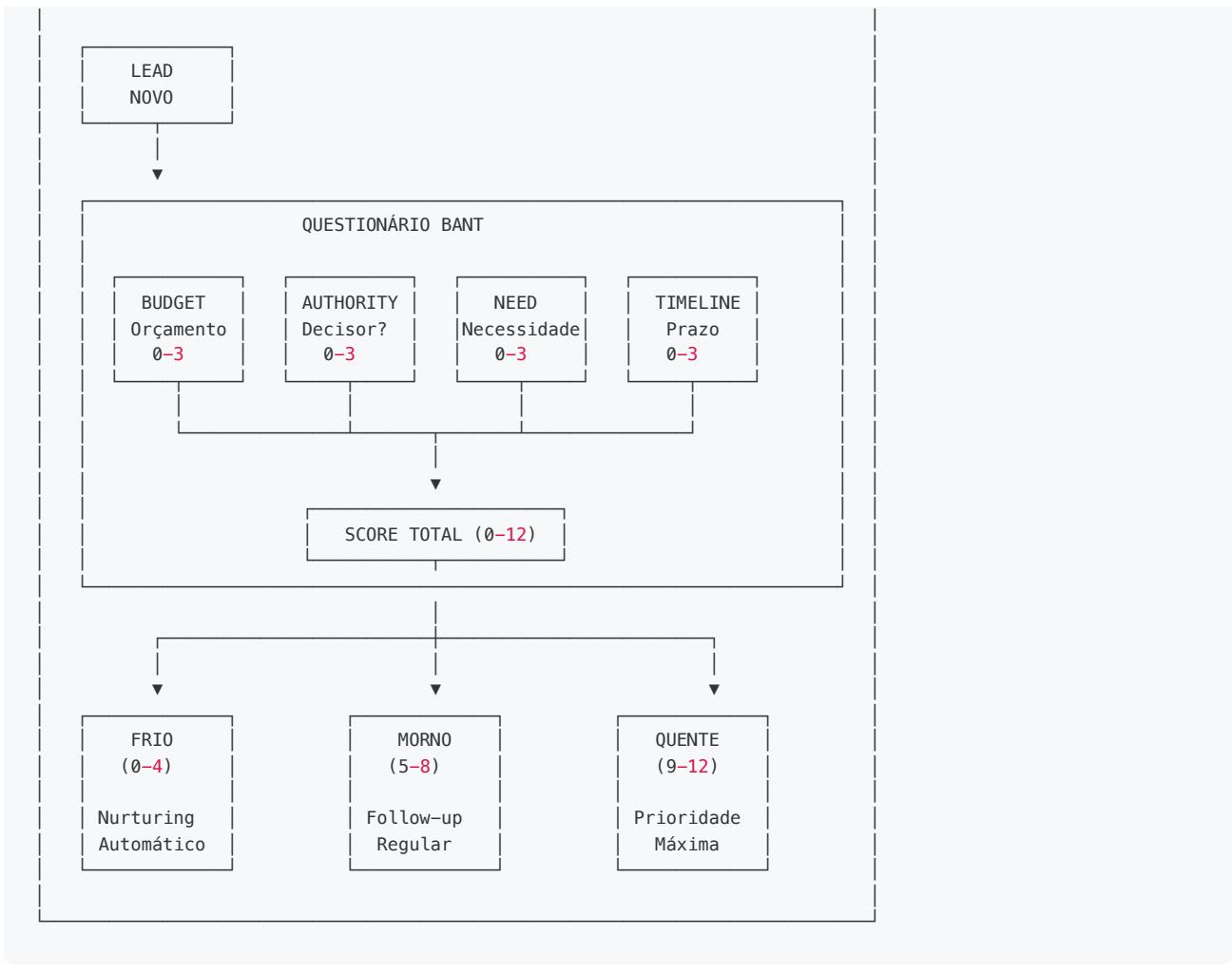
Dimensão	Pergunta Central	Adaptação TopBrasil
Budget (Orçamento)	O lead tem capacidade financeira?	Renda compatível com plano desejado
Authority (Autoridade)	O lead decide a compra?	É o proprietário do veículo?
Need (Necessidade)	Existe necessidade real?	Veículo está descoberto/seguro vencido?
Timeline (Prazo)	Quando pretende decidir?	Urgência de proteção

Benefícios da Qualificação

Benefício	Impacto
Priorização	Consultores focam em leads quentes
Eficiência	Redução de tempo em leads frios
Conversão	Aumento da taxa de fechamento
Forecast	Previsibilidade de vendas

Fluxo de Qualificação

FLUXO DE QUALIFICAÇÃO BANT



Critérios BANT Detalhados

B - Budget (Orçamento)

Score	Critério	Indicador
0	Sem orçamento	Sem renda declarada ou incompatível
1	Orçamento limitado	Renda permite apenas plano básico
2	Orçamento adequado	Renda permite plano intermediário
3	Orçamento flexível	Renda permite qualquer plano

Perguntas sugeridas:

- "Qual faixa de valor mensal você considera para proteção?"
- "Você já pesquisou valores de proteção veicular?"

A - Authority (Autoridade)

Score	Critério	Indicador
0	Sem autoridade	Não é proprietário, não decide
1	Influenciador	Pode influenciar, mas não decide
2	Co-decisor	Decide junto com outra pessoa
3	Decisor único	Proprietário e único decisor

Perguntas sugeridas:

- "O veículo está em seu nome?"
- "Você é o responsável pela decisão de contratar proteção?"

N - Need (Necessidade)

Score	Critério	Indicador
0	Sem necessidade imediata	Veículo já protegido/segurado
1	Necessidade baixa	Seguro vence em mais de 3 meses
2	Necessidade média	Seguro vence em até 3 meses
3	Necessidade alta	Veículo sem proteção/seguro vencido

Perguntas sugeridas:

- "Seu veículo está protegido atualmente?"
- "Quando vence seu seguro/proteção atual?"

T - Timeline (Prazo)

Score	Critério	Indicador
0	Sem prazo	"Estou apenas pesquisando"
1	Longo prazo	Pretende decidir em mais de 30 dias
2	Médio prazo	Pretende decidir em 15-30 dias
3	Curto prazo	Pretende decidir em até 15 dias

Perguntas sugeridas:

- "Quando você pretende contratar a proteção?"
- "Há alguma urgência para proteger seu veículo?"

Classificação do Lead

Score Total e Temperatura

Score	Classificação	Cor	Ação Recomendada
0-4	FRIO ❄️	● Azul	Nurturing automático, e-mail marketing
5-8	MORNO ☀️	🟡 Amarelo	Follow-up semanal, nutrição de conteúdo
9-12	QUENTE 🔥	🔴 Vermelho	Contato imediato, prioridade máxima

Regra de Desqualificação Automática

Condição	Ação
Budget = 0 AND Authority = 0	Lead marcado como FRIO independente do total
Telefone blacklist	Lead bloqueado (não entra na qualificação)

Inputs e Outputs

Campos de Entrada (Questionário)

Campo	Tipo	Valores
budget_score	select	0, 1, 2, 3
authority_score	select	0, 1, 2, 3
need_score	select	0, 1, 2, 3
timeline_score	select	0, 1, 2, 3
observacoes	textarea	Texto livre

Campos Calculados (Output)

Campo	Tipo	Cálculo
bant_score	integer	Soma dos 4 scores (0-12)
temperatura	enum	FRIO, MORNO, QUENTE
data_qualificacao	timestamp	Momento da qualificação
consultor_qualificador	uuid	ID do consultor

Critérios de Aceitação

Cenário 1 — Qualificação completa

- **Dado que** acesso um lead com status `QUALIFICADO` (pós-capturação)
- **Quando** preencho os 4 critérios BANT
- **E** clico em "Salvar Qualificação"
- **Então** o score BANT é calculado automaticamente
- **E** a temperatura do lead é definida (FRIO/MORNO/QUENTE)
- **E** o lead aparece na fila de prioridade correspondente

Cenário 2 — Lead quente (score 9-12)

- **Dado que** qualifiquei um lead com score 10
- **Quando** a qualificação é salva
- **Então** o lead recebe temperatura `QUENTE` (`dom_ind_temperatura`)
- **E** aparece no topo da minha fila de atendimento
- **E** recebo notificação: "Lead quente! Contate imediatamente"

Cenário 3 — Lead frio (score 0-4)

- **Dado que** qualifiquei um lead com score 3
- **Quando** a qualificação é salva
- **Então** o lead recebe temperatura `FRIO` (`dom_ind_temperatura`)
- **E** é direcionado para fluxo de nurturing automático
- **E** não aparece na fila de prioridade do consultor

Cenário 4 — Requalificação de lead

- **Dado que** um lead já foi qualificado anteriormente
- **Quando** acesso a qualificação do lead
- **Então** vejo o histórico de qualificações anteriores
- **E** posso registrar nova qualificação
- **E** o histórico é mantido para análise

Cenário 5 — Desqualificação automática

- **Dado que** marquei Budget = 0 e Authority = 0
- **Quando** salvo a qualificação
- **Então** o lead é automaticamente classificado como `FRIO` (`dom_ind_temperatura`)
- **E** recebo alerta: "Lead desqualificado por falta de orçamento e autoridade"

Cenário 6 — Visualização de temperatura na lista

- **Dado que** estou na lista de leads
- **Quando** visualizo a coluna de temperatura (`dom_ind_temperatura`)
- **Então** vejo indicador colorido (● ○ ●)
- **E** posso filtrar por temperatura

Cenário 7 — Qualificação parcial

- **Dado que** não tenho informação sobre Timeline
- **Quando** preencho apenas Budget, Authority e Need
- **E** deixo Timeline em branco
- **Então** o sistema calcula score parcial (0-9)
- **E** marca "Qualificação incompleta" no lead

Regras de Negócio

ID	Regra
RN-001	Score BANT é a soma dos 4 critérios (0-12)
RN-002	Temperatura (dom_ind_temperatura): FRIO (0-4), MORN (5-8), QUENTE (9-12)
RN-003	Budget=0 + Authority=0 = FRIO automático
RN-004	Apenas consultores podem qualificar leads
RN-005	Histórico de qualificações é mantido
RN-006	Lead pode ser requalificado a qualquer momento
RN-007	Qualificação parcial é permitida (mínimo 3 critérios)
RN-008	Data e consultor são registrados automaticamente
RN-009	Lead QUENTE notifica consultor imediatamente
RN-010	Lead FRIO entra em fluxo de nurturing automático

Ações Possíveis

Ação	Trigger	Resultado
Qualificar Lead	Consultor preenche BANT	Score e temperatura calculados
Requalificar	Consultor edita BANT	Nova qualificação, histórico mantido
Filtrar por Temperatura (dom_ind_temperatura)	Seleção de filtro	Lista filtrada
Ordenar por Score	Click no header	Lista ordenada
Notificar	Lead QUENTE qualificado	Push para consultor
Iniciar Nurturing	Lead FRIO qualificado	Fluxo automático

Wireframe Conceitual

Formulário de Qualificação BANT

QUALIFICAÇÃO BANT	Lead: João da Silva
<p> BUDGET (Orçamento)</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="radio"/> 0 - Sem orçamento<input type="radio"/> 1 - Orçamento limitado (apenas básico)<input checked="" type="radio"/> 2 - Orçamento adequado (intermediário)<input type="radio"/> 3 - Orçamento flexível (qualquer plano)	
<p> AUTHORITY (Autoridade)</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="radio"/> 0 - Não é proprietário, não decide<input type="radio"/> 1 - Influenciador<input type="radio"/> 2 - Co-decisor<input checked="" type="radio"/> 3 - Decisor único / Proprietário	
<p> NEED (Necessidade)</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="radio"/> 0 - Veículo já protegido<input type="radio"/> 1 - Seguro vence em +3 meses<input checked="" type="radio"/> 2 - Seguro vence em até 3 meses<input type="radio"/> 3 - Sem proteção / Seguro vencido	
<p> TIMELINE (Prazo)</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="radio"/> 0 - Apenas pesquisando<input type="radio"/> 1 - Decisão em +30 dias<input checked="" type="radio"/> 2 - Decisão em 15-30 dias<input type="radio"/> 3 - Decisão em até 15 dias	
<p> Observações</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">Cliente demonstrou interesse em plano OURO. Ligou porque o seguro atual está caro.</div>	
<hr/> <hr/>	
<p>SCORE BANT: 9/12 Temperatura: 🔥 QUENTE</p>	
<input type="button" value="CANCELAR"/>	<input type="button" value="SALVAR QUALIFICAÇÃO"/>

Indicador de Temperatura na Lista

MEUS LEADS	Filtro: [Todos ▾]
<hr/>	

Nome	Telefone	BANT	Temp	Status	Ações	
João da Silva	(11) 99999-9999	10	🔥	Qualific.	[Ver]	
Maria Santos	(21) 88888-8888	7	☀️	Qualific.	[Ver]	
Pedro Oliveira	(31) 77777-7777	3	❄️	Aquecendo	[Ver]	
Ana Costa	(11) 66666-6666	11	🔥	Qualific.	[Ver]	
Carlos Lima	(41) 55555-5555	-	⚪	Pendente	[Qual]	

⚪ Não qualificado
❄️ Frio (0–4)
☀️ Morno (5–8)
🔥 Quente (9–12)

Métricas Capturadas

Métrica	Descrição	KPI
% Leads Qualificados	Leads com BANT preenchido	> 80%
Distribuição de Temperatura	% FRIO / MORNO / QUENTE	Monitorar
Tempo para Qualificação	Horas entre captação e BANT	< 24h
Taxa Conversão por Temp.	Conversões por temperatura	QUENTE > 30%
Score Médio	Média de BANT dos leads	Monitorar

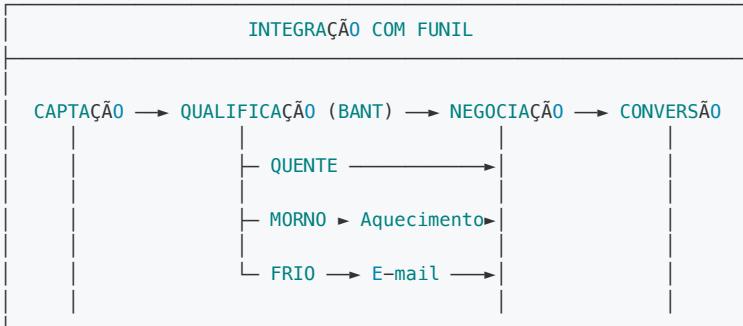
Definição de Pronto

- Formulário BANT com 4 critérios implementado
- Cálculo automático de score (0-12)
- Classificação de temperatura (FRIO/MORNO/QUENTE)
- Indicador visual na lista de leads
- Filtro por temperatura funcionando
- Histórico de qualificações implementado
- Notificação para lead QUENTE
- Regra de desqualificação automática
- Testes de aceitação realizados

Dependências

Dependência	Tipo	Status
US-CRM-LEAD-001	Interna	✓ Disponível
Lista de Leads	Interna	Pendente (LEAD-016)
Sistema de Notificações	Interna	Pendente

Integração com Funil



Criado por: Gustavo Titoneli (Product Owner)

Data: 23/01/2026

Versão: 1.0

Histórico de Alterações:

Versão	Data	Alteração
1.0	23/01/2026	Versão inicial