

# US-CRM-LED-003 — Dashboard de Leads e Analytics

## História de Usuário

Como gestor comercial ou consultor,  
Quero visualizar dashboards com métricas de captação de leads,  
Para tomar decisões estratégicas sobre investimentos em marketing e expansão regional.

## Prioridade

Essencial

## Estimativa

13 SP

---

## Contexto de Negócio

Os dados capturados durante a captação de leads ([US-CRM-LED-001](#)) precisam ser visualizados de forma analítica para apoiar decisões de negócio. Este dashboard consolida métricas por DDD, origem, consultor e funil de conversão.

---

## Dependência

Esta user story depende da captura de dados implementada em:

- [US-CRM-LED-001](#) - Captação de Lead via Landing Page

---

## Critérios de Aceitação

### Cenário 1 — Visualizar métricas de conversão

- **Dado que** estou autenticado como consultor ou gestor
- **Quando** acesso o dashboard como consultor visualizo apenas os meus leads, o gestor visualiza todos os leads
- **Então** visualizo as métricas de conversão do funil

### Cenário 2 — Visualizar leads por DDD

- **Dado que** estou no dashboard
- **Quando** acesso a seção "Leads por DDD"
- **Então** visualizo gráfico com distribuição de leads por região (DDD)

### Cenário 3 — Visualizar leads por origem

- **Dado que** estou no dashboard
- **Quando** acesso a seção "Leads por Origem"
- **Então** visualizo gráfico com distribuição por `cod_origem`

### Cenário 4 — Filtrar por período

- **Dado que** estou no dashboard

- **Quando** seleciono um período (últimos 7, 30, 90 dias ou personalizado)
- **Então** todas as métricas são recalculadas para o período selecionado

### Métricas de Conversão

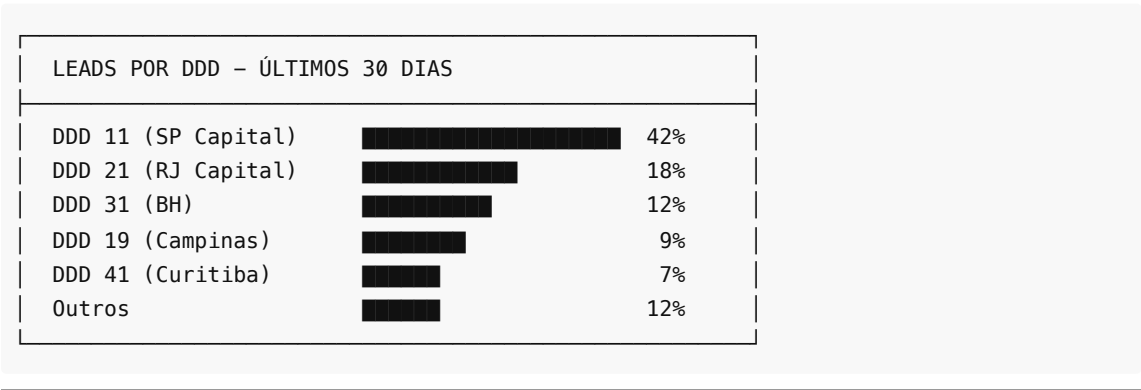
Métrica	Descrição	Meta
Taxa de Conversão Etapa 1	% visitantes que completam Etapa 1	> 40%
Taxa de Conclusão Total	% que completam todas as etapas	> 25%
Taxa de Abandono	% que abandonam após iniciar	< 60%
Tempo Médio de Preenchimento	Tempo para completar 3 etapas	< 2 min
Leads por Dia	Volume de leads captados	Monitorar
Qualidade do Lead	% que avança no funil	> 30%

### Dashboard Regional (por DDD)

#### Métricas por DDD

Métrica	Descrição	Uso
Leads por DDD	Quantidade de leads agrupados por DDD	Identificar regiões com maior demanda
Conversão por DDD	% de conversão por região (DDD)	Avaliar qualidade regional
Custo por Lead por DDD	Investimento / Leads por região	Otimizar budget de marketing
Top 10 DDDs	Ranking das regiões com mais leads	Priorizar expansão comercial

#### Wireframe Dashboard Regional



### Dashboard por Origem ( cod\_origem )

#### Métricas por Origem

Métrica	Descrição	Uso
Leads por Origem	Volume por canal de aquisição	Avaliar efetividade de campanhas
Conversão por Origem	% conversão por canal	Identificar canais mais qualificados
ROI por Origem	Retorno por canal de marketing	Otimizar investimento

Tabela de Origens

Código	Origem	Descrição
1	LINK_DIRETO	Acesso direto à landing page
2	INFLUENCER_INSTAGRAM	Publicidade via influenciador no Instagram
3	ADS_GOOGLE	Anúncio no Google Ads
4	ADS_META	Anúncio no Facebook/Instagram Ads
5	WHATSAPP	Link compartilhado via WhatsApp
6	INDICACAO	Indicação de associado existente
7	CONSULTOR_PROPRIO	Link personalizado do consultor
8	APP_CONSULTOR	Lead cadastrado pelo consultor via app
9	APP_ASS_INDICACAO	Indicação feita pelo associado via app
10	VENDA_PROPRIA	Lead cadastrado pelo consultor direto no CRM
11	AUTOMACAO	Lead gerado via automação
99	OUTROS	Outras origens não mapeadas

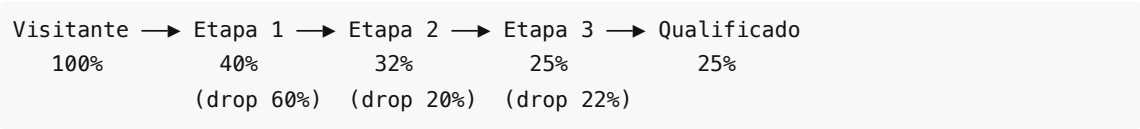
Wireframe Dashboard por Origem

LEADS POR ORIGEM – ÚLTIMOS 30 DIAS					
Origem	Leads	Conv.	Custo	ROI	
Google Ads	450	32%	R\$15	3.2x	
Influencer IG	320	28%	R\$22	2.1x	
Meta Ads	280	25%	R\$18	2.5x	
Link Direto	150	45%	R\$ 0	∞	
WhatsApp	120	38%	R\$ 5	4.8x	
Indicação	80	55%	R\$ 0	∞	

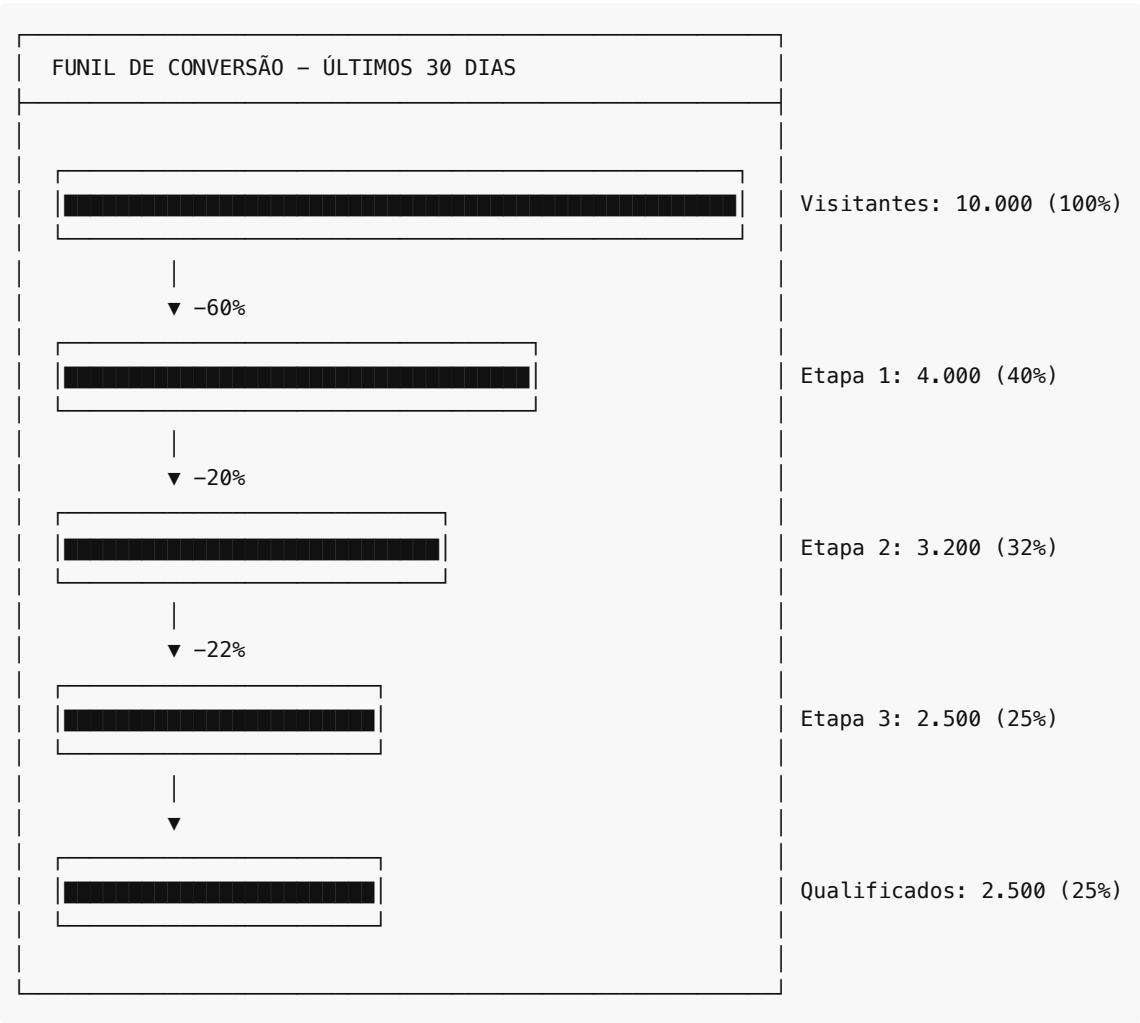


# Dashboard de Funil

## Pontos de Medição



## Wireframe Funil



## Definição de Pronto

- Dashboard de métricas de conversão implementado
- Gráfico de leads por DDD funcional
- Gráfico de leads por origem funcional
- Filtro de período funcionando
- Permissões de acesso configuradas (gestor/consultor)
- Testes de performance com volume de dados

Regras de Negócio

ID	Regra
RN-001	Gestor visualiza dados de todos os consultores
RN-002	Consultor visualiza apenas seus próprios leads
RN-003	Dados são atualizados em tempo real ou com delay máximo de 5 minutos
RN-004	Período máximo de consulta: 12 meses

**Criado por:** Gustavo Titoneli (Product Owner)  
**Data:** 21/01/2026  
**Versão:** 1.1

Histórico de Alterações:

Versão	Data	Alteração
--------	------	-----------