

US-CRM-LEAD-012 — Cadastrar Lead Manualmente

História de Usuário

Como consultor de vendas,
Quero cadastrar leads manualmente no sistema,
Para registrar contatos de indicações, eventos e prospecção ativa.

Prioridade

Essencial

Estimativa

8 SP

Contexto DDD

Bounded Context

- **Contexto:** Gestão de Leads (Lead Management)
- **Módulo:** CRM-Leads

Aggregate Root

- **Lead** (entidade principal)

Domain Events

Evento	Trigger	Assinantes
<code>LeadCreatedManually</code>	Lead cadastrado	Analytics, Notificações
<code>LeadAssignedOnCreation</code>	Lead atribuído ao criador	Fila de Atendimento

Linguagem Ubíqua

Termo	Definição
Cadastro Manual	Inclusão de lead via formulário interno
Venda Própria	Lead cadastrado pelo próprio consultor
Indicação	Lead vindo de recomendação de cliente
Prospecção Ativa	Busca ativa de novos clientes

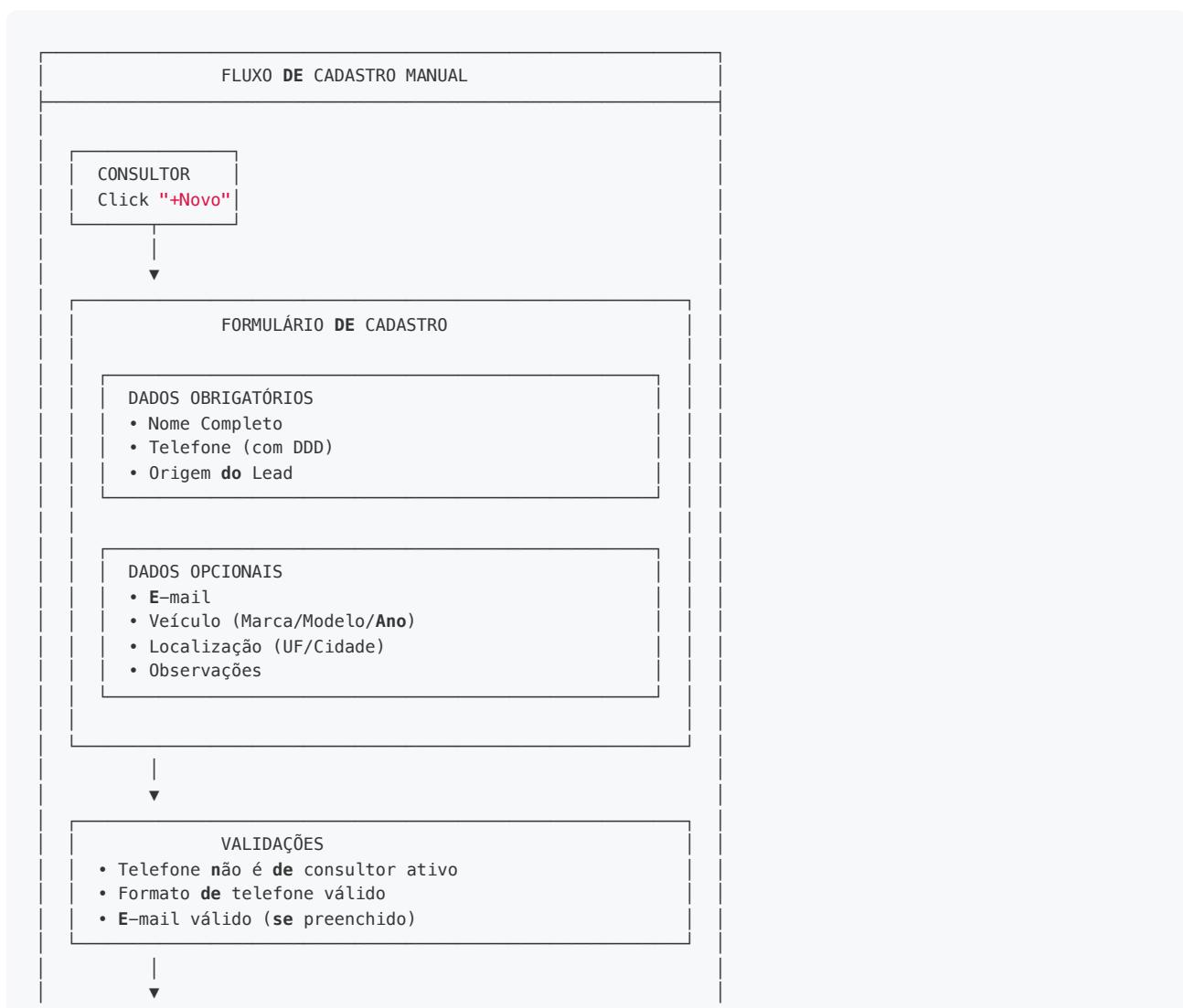
Contexto de Negócio

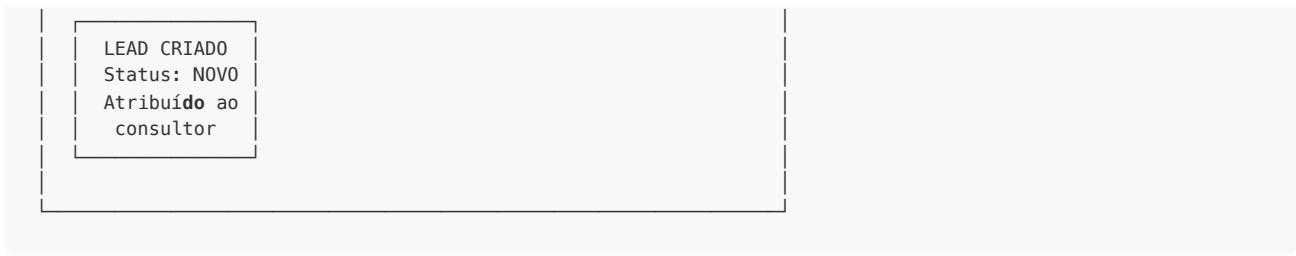
Nem todos os leads chegam por canais digitais. Consultores recebem indicações, participam de eventos, fazem prospecção em campo. O cadastro manual permite registrar esses leads no CRM para acompanhamento. A ideia aqui é termos uma forma de cadastro no estilo landing page, que seja simples e intuitiva para o cadastro rápido de um lead.

Origens de Cadastro Manual

Origem	Código	Cenário
Venda Própria	10	Consultor cobra seu próprio lead
Indicação	6	Cliente existente indicou
Evento/Feira	11	Lead captado em evento presencial
Prospecção	10	Contato frio identificado
Telefone	10	Lead ligou pedindo informação

Fluxo de Cadastro Manual





Inputs e Outputs

Campos de Entrada

Obrigatórios

Campo	Tipo	Validação
nome	text	Mín. 3 caracteres
telefone	tel	Formato BR, DDD obrigatório
cod_origem	select	Código da origem (grava no campo <code>dom_ind_origem</code> da tabela <code>crm_negociacao</code>)

Opcionais

Campo	Tipo	Validação
email	email	Formato válido
marca	select	Lista de marcas
modelo	select	Filtrado por marca
ano_modelo	select	Últimos 30 anos
tipo_uso	select	Passeio/Comercial
uf	select	UFs brasileiras
cidade	select	Filtrada por UF
observacoes	textarea	Máx. 1000 caracteres

Output

Campo	Valor
status	NOVO
etapa_abandono	null (cadastro completo)
cod_colaborador	ID do consultor que cadastrou
data_criacao	Timestamp atual
criado_por	ID do usuário logado

Critérios de Aceitação

Cenário 1 — Cadastro com dados mínimos

- **Dado que** clico em "+ Novo Lead"
- **Quando** preencho nome, telefone e origem
- **E** clico em "Salvar"
- **Então** o lead é criado com status NOVO
- **E** é atribuído automaticamente a mim
- **E** evento LeadCreatedManually é disparado

Cenário 2 — Cadastro completo

- **Dado que** preencho todos os campos do formulário
- **Quando** clico em "Salvar"
- **Então** o lead é criado com todos os dados
- **E** já possui informações de veículo e localização

Cenário 3 — Telefone de consultor bloqueado

- **Dado que** informo telefone de um consultor ativo
- **Quando** tento salvar
- **Então** recebo erro: "Este telefone pertence a um consultor ativo"
- **E** o lead não é criado

Cenário 4 — Telefone duplicado

- **Dado que** informo telefone de lead existente
- **Quando** salvo o formulário
- **Então** o sistema exibe aviso: "Telefone já cadastrado. Deseja criar mesmo assim?"
- **E** posso confirmar ou cancelar

Cenário 5 — Cadastro de indicação

- **Dado que** selecionei origem "Indicação"
- **Quando** o formulário é exibido
- **Então** aparece campo adicional "Quem indicou" (opcional Indicador/Afiliado)
- **E** posso vincular a um associado existente

Cenário 6 — Extração de DDD

- **Dado que** informo telefone (11) 99999-8888
- **Quando** o lead é criado
- **Então** o campo ddd_telefone é preenchido com "11"

Cenário 7 — Redirecionar após cadastro

- **Dado que** salvei um lead com sucesso
- **Quando** a confirmação é exibida
- **Então** tenho opção de "Ver Lead" ou "Cadastrar Outro"

Cenário 8 — Gestor cadastra para consultor

- **Dado que** sou gestor comercial
 - **Quando** cadastro um lead manualmente
 - **Então** posso selecionar o consultor para atribuição
 - **E** não sou obrigado a atribuir a mim mesmo
-

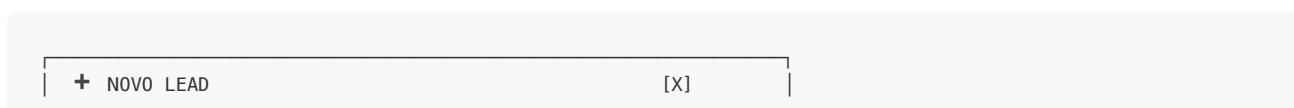
Regras de Negócio

ID	Regra
RN-001	Campos obrigatórios: nome, telefone, origem
RN-002	Lead manual é atribuído ao consultor que cadastrou
RN-003	Gestor pode atribuir a outro consultor
RN-004	Telefone de consultor ativo é bloqueado
RN-005	Telefone duplicado gera aviso, mas não bloqueia
RN-006	DDD é extraído automaticamente
RN-007	Status inicial: NOVO
RN-008	etapa_abandono fica null (não veio de formulário web)
RN-009	cod_origem padrão: 10 (VENDA_PROPRIA)
RN-010	Origem "Indicação" habilita campo de referência

Ações Possíveis

Ação	Trigger	Resultado
Novo Lead	Click "+ Novo Lead"	Abre formulário
Salvar	Click "Salvar"	Cria lead
Salvar e Novo	Click "Salvar e Novo"	Cria e abre form vazio
Cancelar	Click "Cancelar"	Fecham sem salvar
Buscar Modelo	Seleção de marca	Carrega modelos
Buscar Cidade	Seleção de UF	Carrega cidades

Wireframe Conceitual



DADOS DE CONTATO *

Nome Completo *

João da Silva

Telefone *

(11) 99999-8888

E-mail

joao@email.com

Origem do Lead *

▼ Venda Própria (Prospecção)

DADOS DO VEÍCULO (Opcional)

Marca

▼ Fiat

Modelo

▼ Strada

Ano

▼ 2023

Tipo de Uso

▼ Passeio

LOCALIZAÇÃO (Opcional)

Estado (UF)

▼ São Paulo

Cidade

▼ São Paulo

OBSERVAÇÕES

Cliente conheceu a TopBrasil por indicação do amigo Carlos. Interessado em plano completo para Strada.

[Cancelar] [Salvar e Novo] [Salvar]

Histórico de Alterações

Data	Versão	Autor	Descrição
25/01/2026	1.0	PO	Criação inicial com DDD
27/01/2026	1.1	PO	Padronização DDD: cod_origem grava no campo dom_ind_origem da tabela crm_negociacao

Identificador: US-CRM-LEAD-012

Módulo: CRM-Leads

Fase: 4 - Gestão de Leads

Status:  Pronto

Versão: 1.1