

Diretriz Estratégica: Prospeção e Captação de Leads

Estratégia de Transição para Lead Ads e Integração Blip

Aço Cearense — Operação Comercial

5 de fevereiro de 2026

1 Visão Geral da Mudança

O objetivo principal desta atualização estratégica é a migração do modelo *Click to WhatsApp* para o modelo **Lead Ads**. Esta transição visa aumentar o controle do fluxo de entrada de demanda e otimizar a gestão da operação comercial através de uma integração robusta via Blip.

1.1 Benefícios Esperados

- **Gestão de Demanda:** Controle dinâmico da fila de atendimento.
- **Qualificação Progressiva:** Filtragem de leads conforme a capacidade ociosa.
- **Eficiência Operacional:** Redução de ruídos na entrada de contatos não qualificados.

2 Configuração de Formulários

A implementação deve prever dois níveis de formulários que serão alternados de acordo com o status da fila de atendimento, sob orientação direta da coordenação operacional (*Maria Fernanda*).

2.1 Nível 1 — Formulário de Fila Baixa

Aplicação: Períodos de capacidade ociosa ou necessidade de aceleração de captação.

- Nome completo
- Telefone (WhatsApp)
- E-mail
- CNPJ
- Estado (UF)
- Cidade

2.2 Nível 2 — Formulário de Fila Alta

Aplicação: Períodos de alto fluxo para proteção da operação e pré-filtragem de leads.

Campos Obrigatórios (Dados de Identidade):

- Nome completo, WhatsApp, E-mail, CNPJ, UF e Cidade.

Campos de Qualificação (Formato de Botão/Seleção):

| Categoria | Opções Disponíveis (Botões) |
|----------------------|--|
| Tipo de Cliente | Construtora Serralheria Revenda Outro |
| Perfil do Comprador | Dono Comprador Engenheiro Outro |
| Produto de Interesse | Vergalhão Telhas Tubos Chapas Outros |
| Urgência da Compra | Imediata Até 30 dias Planejamento |

Tabela 1: Estrutura de botões para qualificação Nível 2

3 Fluxo de Integração e Operação

1. **Anúncio:** Utilização do mesmo criativo para ambos os níveis.
2. **Captura:** Lead Ads (Meta/Google).
3. **Integração:** Envio automático dos dados para a plataforma **Blip**.
4. **Atendimento:** Distribuição para o atendimento humano baseada na pré-qualificação coletada.

4 Considerações Finais

A lógica de operação baseia-se na premissa: **Maior pressão na fila = Maior nível de pré-qualificação**. Este ajuste dinâmico garante a melhoria contínua da taxa de conversão e mantém a integridade da equipe comercial.