

Diretriz Estratégica: Prospecção 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 identificada.

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.