

APPLICATION FORMS SQUAD

# LEAD *ENGINE*

## PROPOSTA V1.1

O squad que já qualifica quem vem até você agora vai buscar quem ainda não sabe que precisa de você. De formulário passivo a máquina ativa de prospecção.

## O PROBLEMA

# DOIS LADOS DO *MESMO FUNIL*

## INBOUND – O QUE TEMOS

## Potência em qualificação passiva

Hoje o squad Application Forms é uma potência em **INBOUND**: cria formulários que qualificam, pontuam e roteiam leads que vêm até você.

Porém, **quem não te encontra, não preenche nada.**

## OUTBOUND – O QUE RESOLVE

## Prospecção ativa com IA

O lado **OUTBOUND** resolve isso: você define o perfil ideal, busca leads em bases com +280M de contatos, enriquece os dados, pontua com IA, e envia emails personalizados — tudo automaticamente.

**Quem só tem inbound está operando com metade do motor.**

## GAP ANALYSIS

# O QUE **JÁ TEMOS** VS O QUE FALTA

**JÁ TEMOS (INBOUND)**

- ✓ Espera leads (passivo)
- ✓ Scoring multi-dimensional — 6 dimensões com pesos (Perry Marshall)
- ✓ Question flow adaptativo — Ask Method com micro-commitments
- ✓ UX otimizada — Progressive disclosure, mobile-first
- ✓ SDR briefing automático — HOT leads roteados em < 2h

**UPGRADE ADICIONA (OUTBOUND)**

- + Prospecção ativa — Busca em +280M de contatos (Lusha)
- + Enriquecimento de dados — Email, telefone, cargo, empresa, LinkedIn
- + AI Lead Scoring — Claude pontua ICP fit 1-10 com justificativa
- + Email outreach personalizado — Icebreaker + value prop únicos por lead
- + Follow-up automático — Sequências contextuais com timing ótimo

55% do novo código reutiliza componentes existentes. Zero mudanças destrutivas.

## EM NÚMEROS

# O QUE *MUDA*

O squad cresce 60% em capacidade sem alterar um único artefato existente.

AGENTES	5	→	<b>8</b>	+3 novos especialistas outbound
TASKS	7	→	<b>13</b>	+6 novas tarefas automatizáveis
TEMPLATES	3	→	<b>7</b>	+4 Email, follow-up, CRM, SDR
DATA FILES	6	→	<b>10</b>	+4 Schemas, configs, rubrics
SCRIPTS	13	→	<b>17</b>	+4 Lusha, Gmail, AI scorer, CLI
N8N WORKFLOWS	0	→	<b>4</b>	+4 Lead gen, outreach, follow-up, health

## NOVOS AGENTES

# 3 NOVOS *AGENTES*

Cada agente é um especialista autônomo.

## 01 PROSPECTOR

### "Encontra quem você nem sabia que existia"

Busca leads em bases com +280M de contatos (Lusha), enriquece com email, telefone, cargo, empresa e LinkedIn. Aplica o scoring multi-dimensional do Perry Marshall antes de qualquer outreach.

## 02 OUTREACH COMPOSER

### "Cada email parece escrito à mão — porque foi, por IA"

Usa Claude para compor emails personalizados com icebreaker único por lead. Rate limiting inteligente: 20 emails/dia com 45s de delay.

## 03 FOLLOW-UP MANAGER

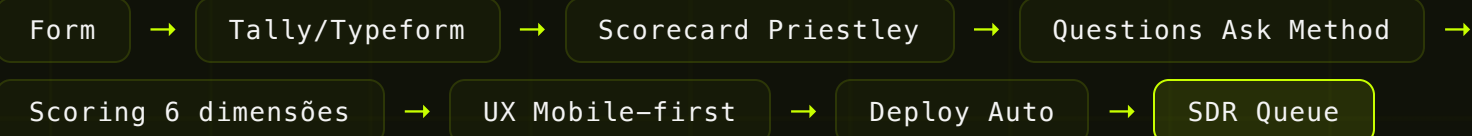
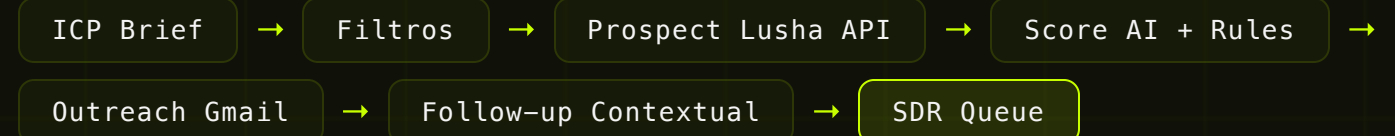
### "A maioria desiste no primeiro email. Nós, não."

Monitora quem não respondeu, compõe follow-ups contextuais que referenciam o email anterior. **42% das respostas vêm de follow-ups.**

## PIPELINE

# PIPELINE *DUAL-TRACK*

Dois caminhos, uma única fila de SDR.

**TRACK INBOUND – LEAD VEM ATÉ VOCÊ****TRACK OUTBOUND – VOCÊ VAI ATÉ O LEAD****SDR PIPELINE UNIFICADO**

Mesma fila, mesmas regras de SLA, mesmo briefing.

## SCORING

# POR QUE NOSSO SCORING É **SUPERIOR**

## ABORDAGEM DO VÍDEO

- ✗ Prompt genérico "score 1-10" — Sem critérios claros
- ✗ Sem dimensões definidas
- ✗ Sem pesos por critério
- ✗ Razão genérica de IA — Não é auditável

## NOSSA ABORDAGEM (HÍBRIDA)

Financial Capacity		25%
	Perry Marshall	
Urgency		20%
	Bleeding Neck	
ICP Fit		20%
	USP Alignment	
Authority		15%
	Decision Power	
Engagement		10%
	Ask Method	
Readiness		10%
	Priestley Tier	

**"IA sem framework é chute. IA com framework é inteligência de verdade."**

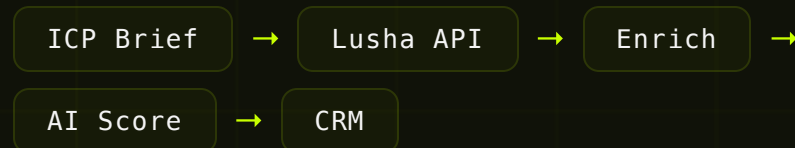
## AUTOMAÇÃO

# 3 WORKFLOWS **N8N** AUTOMATIZADOS

## 1 PROSPECTOR WORKFLOW

"Responda o questionário de ICP e o workflow faz o resto."

**Perguntas:** Segmento? Cargo do decisor? Tamanho? Faturamento mínimo? Localização?

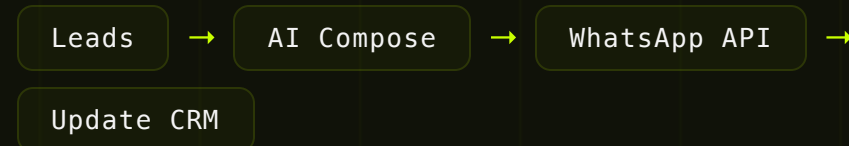


TRIGGER: Manual ou agendado

## 2 WHATSAPP OUTREACH

"Mensagem personalizada direto no WhatsApp."

Cada mensagem é composta por IA com contexto do lead. Rate limiting protege contra bloqueios.



TRIGGER: Diário automático

## 3 FOLLOW-UP WORKFLOW

"Monitora respostas e re-classifica leads."

**42% das respostas vêm de follow-ups.** Sequências contextuais que referenciam interações anteriores.



TRIGGER: A cada 8h

+4º WORKFLOW DE HEALTH-CHECK QUE MONITORA BOUNCES, CREDITS E QUOTAS.

## PRÓXIMOS PASSOS

# PRÓXIMOS *PASSOS*

O squad não muda — ele cresce. Todo o sistema inbound continua intacto. Custo operacional: ~\$6.50/mês no MVP.

**01** Configurar Gmail OAuth2 + domínio dedicado para outreach

**02** Obter Lusha API key (40 credits grátis para começar)

**03** Rodar primeiro batch de 25 leads como teste controlado

**APROVAR PARA IMPLEMENTAÇÃO**

17 stories, 78 story points, 4 waves. Epic completo pronto para execução.