

RELATÓRIO DE MAPEAMENTO & DIAGNÓSTICO

Onde sua operação perde tempo e dinheiro — e o que fazer a respeito.

Este é um **exemplo ilustrativo** do documento que a LOGIVA entrega após o mapeamento. Ele transforma a conversa com o seu time em um retrato claro do processo: onde está o custo invisível, qual a estimativa de perda e qual o caminho mais simples para resolver.

CLIENTE	ÁREA ANALISADA
Empresa Exemplo Ltda. (fictícia)	Comercial & Atendimento
TIPO	EMITIDO POR
Mapeamento LOGIVA — 1 processo crítico	LOGIVA · Rio de Janeiro/RJ
DATA	VALIDADE DA ESTIMATIVA
10 de junho de 2026	90 dias

SUMÁRIO EXECUTIVO

A Empresa Exemplo investe em mídia e recebe um bom volume de contatos, mas perde oportunidades por **resposta lenta** e **retrabalho manual** no comercial. O lead chega por vários canais (site, WhatsApp, Instagram), depende de uma pessoa para responder e é cadastrado à mão no CRM. O resultado é tempo de resposta alto, follow-up inconsistente e dados duplicados.

~R\$ 18,4 mil

PERDA MENSAL ESTIMADA

31 h / mês

TEMPO MANUAL RECUPERÁVEL

3,5 h

TEMPO MÉDIO 1ª RESPOSTA

Tese do diagnóstico: o gargalo não é falta de ferramenta — é processo. Antes de qualquer automação, o relatório mostra *onde* a tecnologia precisa entrar para gerar retorno.

GAPS IDENTIFICADOS

Onde o processo trava

#	GAP NO PROCESSO	IMPACTO ESTIMADO	PRIORIDADE
01	Resposta lenta a novos leads. Contato depende de alguém parar e responder; fora do horário, fica sem retorno.	~R\$ 9.600/mês conversão perdida	ALTA
02	Cadastro manual no CRM. Mesma informação digitada 2-3 vezes entre WhatsApp, planilha e CRM.	~12 h/mês retrabalho	ALTA
03	Follow-up inconsistente. Sem cadência definida; oportunidades esfriam sem segunda tentativa.	~R\$ 6.200/mês receita parada	MÉDIA
04	Sem visão de funil. Gestor monta relatório manual toda semana para saber onde estão os leads.	~7 h/mês tempo de gestão	BAIXA

RECOMENDAÇÕES

A solução serve ao gap

GAP	SOLUÇÃO PROPOSTA	ESFORÇO	RETORNO ESPERADO
01	Recepção e qualificação automática de leads (site + WhatsApp) com resposta imediata e roteamento.	Sprint curto	1ª resposta < 2 min
02	Integração WhatsApp ↔ CRM: cadastro e atualização automáticos, fim da digitação duplicada.	Sprint curto	~12 h/mês liberadas
03	Cadência de follow-up automatizada com contexto, disparada por etapa do funil.	Sprint médio	+ reativação de leads frios
04	Painel de funil com números no WhatsApp/e-mail, sem relatório manual.	Sprint curto	Decisão semanal sem planilha

Próximo passo sugerido: Sprint de Implementação cobrindo os gaps 01 e 02 (maior retorno, menor esforço), com payback estimado em menos de 60 dias. Gaps 03 e 04 entram na sequência.

Documento de exemplo. Números, cliente e cenário são fictícios e meramente ilustrativos do formato de entrega. No projeto real, cada gap e estimativa é levantado a partir da operação do seu negócio durante o mapeamento.