TUTORIAL 45 · FERRAMENTAS DO PLANO COMPLETO

Quiz Builder: qualificar e criar lead no funil certo

Para: **proprietário e gerente** (todos os papéis têm acesso) | Plano: **Completo** | Tempo: **4 minutos**

O **Quiz** é um questionário com link público. Quem responde se qualifica pelas próprias respostas e, conforme a opção escolhida, entra como lead no **funil e na etapa** que você definiu.

PARTE 1 Criar o quiz

1. No menu lateral, em **Gestão**, clique em **Quiz**.
2. Clique em **Novo Quiz**.
3. Preencha o **Título do Quiz** e confira o **Slug (URL)**: é o final do link, depois de **/q/**.
4. Se quiser, escreva a **Descrição (opcional)**.
5. Monte as etapas com **Adicionar Etapa** ou deixe a IA montar com **Gerar com IA** (Parte 2).
6. Clique em **Salvar Quiz**. Se faltar algo, o aviso aparece ao lado do botão.



ILUSTRAÇÃO DO EDITOR DO QUIZ

PARTE 2 Tipos de etapa e geração por IA

Perguntas
Múltipla Escolha, Texto Livre, Avaliação (1-5), Sim / Não e Seleção Múltipla. Marque **Obrigatória** quando a resposta for indispensável.

Etapas de Funil
Promessa (Landing), Vídeo, **Identificação** (coleta Nome, WhatsApp e E-mail), Confirmação, Prova Social, Micro-compromisso, Carregamento e Oferta.

Gerar com IA: na aba **Perguntas**, informe o **Tema / Assunto**, a **Quantidade de Perguntas** e os **Tipos de Pergunta** e clique em **Gerar Perguntas**. Na aba **Funil de Vendas**, preencha produto, público-alvo, transformação principal e URL do CTA e clique em **Gerar Funil de Vendas** (15 etapas, da promessa à oferta). O que a IA gera entra **no fim** da lista: revise antes de salvar.

PARTE 3 Mandar o lead para o funil certo

1. Abra uma pergunta de **Múltipla Escolha** ou **Sim / Não**.
2. Ligue **Roteamento de Lead**.
3. Para cada opção, escolha o **Pipeline** e a **Etapa**. Deixe **Nenhum** na opção que não deve gerar lead.
4. Se mais de uma pergunta tiver roteamento, use a **Prioridade**: a de número maior é conferida primeiro, e a primeira resposta que bater com uma regra decide o funil.
5. Inclua uma etapa de **Identificação** (ou ligue **Coletar nome** e **Coletar telefone** nas Configurações) e salve.



ILUSTRAÇÃO DO ROTEAMENTO POR OPÇÃO

> **Atenção:** o lead só é criado quando uma resposta bate com uma regra que tem **pipeline e etapa**. Sem roteamento, as respostas ficam só na aba Respostas do quiz, e nada entra no CRM.

PARTE 4 Publicar e acompanhar

1. Em `Configurações` (Configurações do Quiz) ajuste: Coletar nome, e-mail e telefone; Mostrar resultados ao respondente; Permitir múltiplas respostas; **Mensagem de agradecimento**; **URL de redirecionamento (opcional)**; e, em **Tracking & Pixels**, o Meta Pixel ID, o Google Tag ID e Scripts personalizados.
2. Depois de salvar, clique em `Compartilhar` para copiar o **Link público do quiz** ou `Abrir em nova aba`. Na lista de quizzes, os três pontinhos do card também têm Copiar link, Abrir quiz, Desativar e Excluir.
3. Acompanhe nas abas **Respostas** (quem respondeu e o que marcou) e **Analíticas** (Total de Respostas, Taxa de Conclusão, Tempo Médio, Abandonos, Funil de Abandono e Distribuição de Respostas).

PROBLEMAS Erros comuns e como resolver

O que aconteceu	O que fazer
A pessoa respondeu e não apareceu lead no CRM	Falta roteamento, ou a opção escolhida está sem pipeline e etapa. Configure a Parte 3.
O lead entrou com o nome "Lead do Quiz"	O quiz não coletou o nome. Inclua uma etapa de Identificação com Nome.
O link abre "Quiz não encontrado"	O quiz foi desativado ou o slug mudou. Ative pelo menu do card e confira o link em Compartilhar.
"Adicione pelo menos uma pergunta ou etapa"	O quiz precisa de título e de ao menos uma etapa, e as perguntas de opção precisam das opções preenchidas.
Quero tirar o quiz do ar sem perder nada	Use Desativar. Excluir apaga todas as perguntas, sessões e respostas de vez.

PRÓXIMO TUTORIAL
46 · Prospecção CNAE: listas de empresas da Receita Federal

PRECISA DE AJUDA?
Suporte: _____