

9.2. Capacidade de Criação de Lead/OPV

Visão Geral

A funcionalidade **Envio do Lead ao CRM - Dommus Prospecta** permite que o Agente de IA envie automaticamente para o Dommus Prospecta os leads identificados durante os atendimentos realizados pelo WhatsApp.

Com a integração, o lead é criado no CRM com as informações de **Empreendimento, Mídia, Origem e Campanha**, facilitando a continuidade do atendimento comercial.

Antes de Começar

Antes de utilizar a funcionalidade, é necessário:

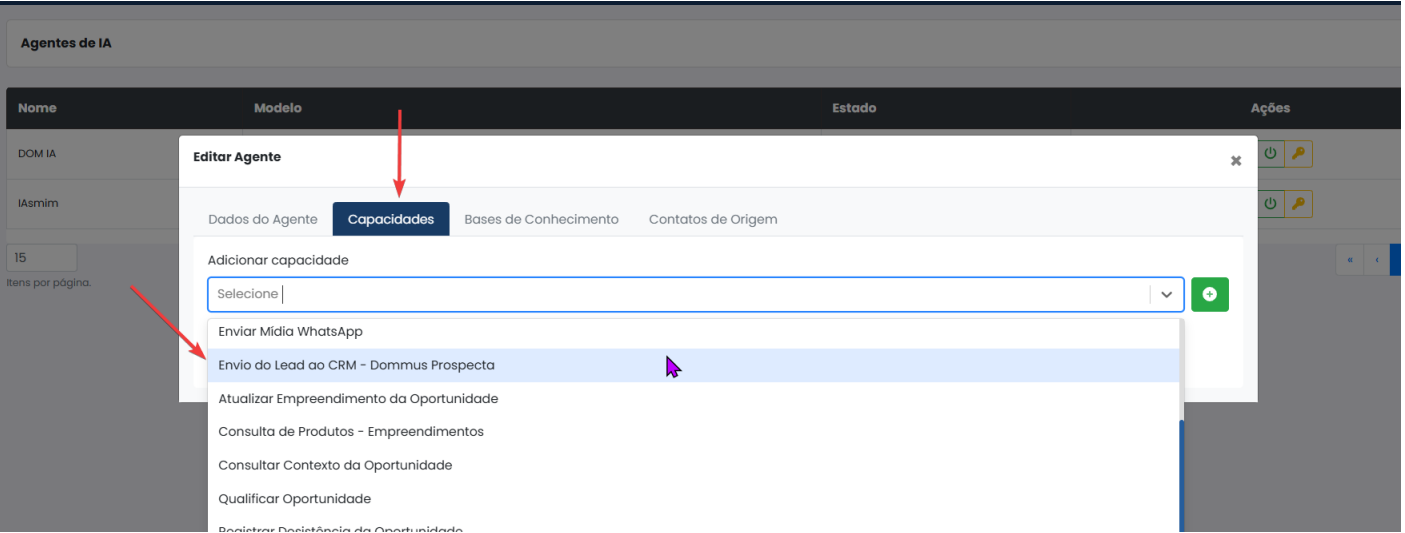
- Ter um **Agente de IA** cadastrado no Dommus Conecta.
 - Ter um **ramal de WhatsApp** configurado e associado ao Agente de IA.
 - Ativar a capacidade **Envio do Lead ao CRM - Dommus Prospecta** no Agente de IA.
 - Configurar os mapeamentos de **Mídias, Origens e Campanhas** no Dommus Prospecta.
-

Como Configurar

1. Ativar a capacidade no Agente de IA

Acesse **Configurações > Agentes de IA**, localize o agente desejado e clique em **Editar**.

Na aba **Capacidades**, adicione a opção **Envio do Lead ao CRM - Dommus Prospecta**.



2. Configurar o ramal do WhatsApp

Acesse **Configurações > Ramais** e, na seção **WhatsApp**, edite o ramal utilizado no atendimento.

Confira se o **Agente de IA** está corretamente associado ao ramal.

3. Configurar os mapeamentos

No Dommus Prospecta, acesse **Configurações > Mapeamentos**.

Configure as informações utilizadas pela integração:

Configuração	Valor utilizado
Mídia	WHATSAPP
Origem	CENTRAL DE ATENDIMENTO
Campanha	CAMPANHA PADRÃO

Como Funciona

Após as configurações, o fluxo ocorre automaticamente:

1. O cliente inicia um atendimento pelo WhatsApp.
2. O Agente de IA realiza o atendimento e identifica o empreendimento de interesse.
3. A capacidade envia as informações do lead para o Dommus Prospecta.
4. O lead é criado como uma oportunidade no CRM.
5. O registro fica disponível em **Lista de Oportunidades**.

Identificação do Empreendimento

O Agente de IA tenta identificar o empreendimento durante a conversa com o cliente.

Caso não consiga identificar a informação durante o atendimento, o sistema utiliza o empreendimento configurado no **contato de origem**.

Pontos de Atenção

- Verifique se a capacidade **Envio do Lead ao CRM - Dommus Prospecta** está ativa no Agente de IA.
 - Confirme se o ramal do WhatsApp está associado ao agente correto.
 - Mantenha os mapeamentos de **Mídia, Origem e Campanha** configurados no Dommus Prospecta.
 - A oportunidade somente poderá ser criada corretamente se as informações necessárias estiverem devidamente mapeadas.
-

Resultado

Após o atendimento, a oportunidade criada pelo Agente de IA pode ser consultada na tela **Lista de Oportunidades** do Dommus Prospecta.

Revision #2

Created 25 August 2026 18:25:12 by Suporte

Updated 25 August 2026 18:31:55 by Suporte