

13. Ações em Massa

- 13.1 Redistribuição em massa
- 13.2 Alteração em Massa
- 13.3 Unificando Oportunidades

13.1 Redistribuição em massa

A **Redistribuição em Massa** tem o objetivo de **reenviar os leads selecionados para a fila de atendimento**.

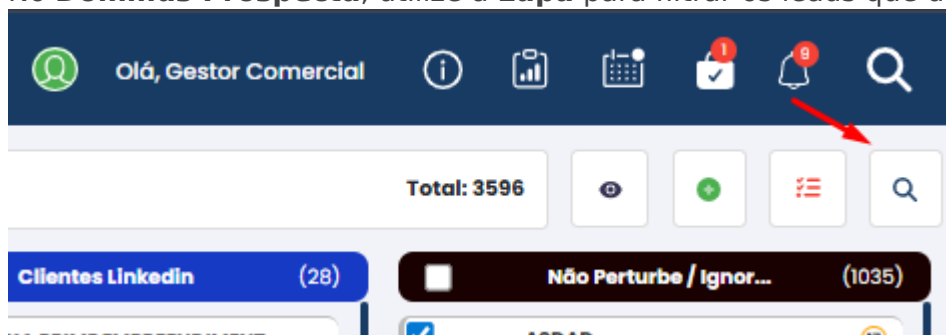
Com isso, os leads serão **distribuídos automaticamente para todos os corretores** cadastrados na fila, **independentemente da equipe ou gerente**.

Como realizar a redistribuição

É necessário solicitar a liberação do recurso, que por padrão não vem habilitada para os usuários devido a cautela no uso do recurso, a liberação é apenas pelo suporte com autorização do administrativo.

1. Filtrar os leads desejados

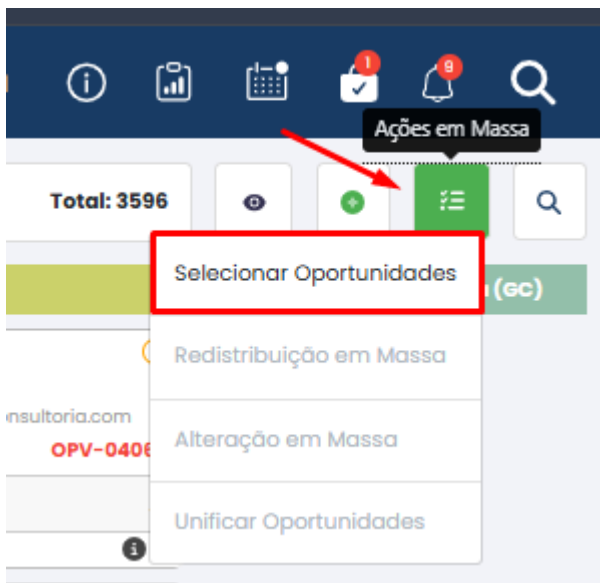
- No **Dommus Prospecta**, utilize a **Lupa** para filtrar os leads que deseja redistribuir.



- É possível filtrar por **empreendimento específico, equipe, gerente, corretor**, entre outros critérios disponíveis.

2. Selecionar as oportunidades (OPVs)

- Após aplicar o filtro, clique em **Ações em Massa** e selecione **Selecionar Oportunidades**.



- Escolha as OPVs que deseja redistribuir:



- Para selecionar **todas as oportunidades da etapa**, clique no ícone **Marcar Todos**.
- Ou, selecione apenas as desejadas manualmente.

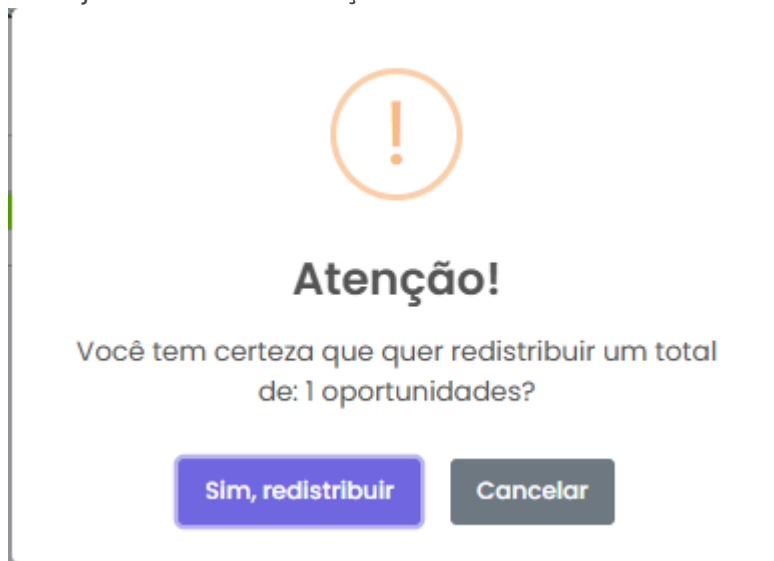
Atenção: não é possível selecionar **mais de uma etapa** ao mesmo tempo.

1. Executar a redistribuição

- Com as OPVs selecionadas, clique novamente em **Ações em Massa** e escolha **Redistribuição em Massa**.



- Uma janela de confirmação será exibida.



- Clique em **“Sim, redistribuir”** para confirmar.

2. Pronto!

- O sistema fará a **redistribuição automática**, encaminhando os leads para a fila de atendimento conforme as regras definidas.

13.2 Alteração em Massa

Entre os recursos disponíveis em **Ações em Massa**, a **Alteração em Massa** é um dos mais utilizados, especialmente para **gerentes**.

Sua principal função é **facilitar o gerenciamento e redistribuição de leads**, permitindo ajustes rápidos e estratégicos.

Para que serve

Com a **Alteração em Massa**, é possível:

- **Direcionar leads para corretores específicos**, ajustando a distribuição de forma mais assertiva.
- **Realizar expiração em massa**, encerrando várias oportunidades de uma só vez.
- **Alterar etapas** do funil de atendimento, reorganizando os leads conforme a necessidade.

Observações importantes

- Normalmente, esse recurso é **liberado apenas para gerentes**, garantindo maior controle sobre as alterações.
- As ações realizadas afetam **todos os leads selecionados**, portanto é recomendável revisar os filtros antes de confirmar as mudanças.

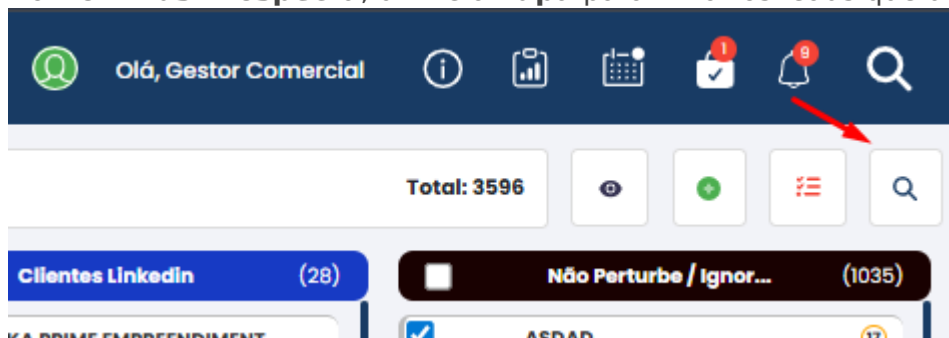
Por padrão, esse recurso não vem habilitado, essa liberação é realizada por usuários administrativos neste link no final, mostramos o passo a passo para ativação do recurso.

[Ativar Alteração em Massa](#)

Como realizar a alteração em massa

1. Filtrar os leads desejados

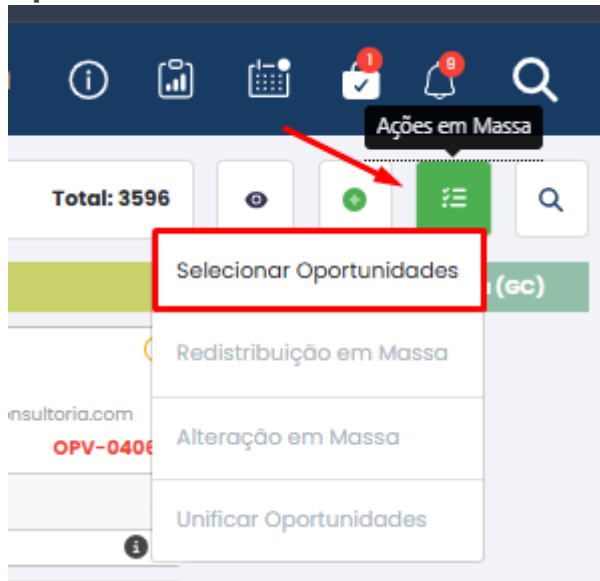
- No **Dommus Prospecta**, utilize a **Lupa** para filtrar os leads que deseja redistribuir.



- É possível filtrar por **empreendimento específico, equipe, gerente, corretor**, entre outros critérios disponíveis.

2. Selecionar as oportunidades (OPVs)

- Após aplicar o filtro, clique em **Ações em Massa** e selecione **Selecionar Oportunidades**.



- Escolha as OPVs que deseja redistribuir:



- Para selecionar **todas as oportunidades da etapa**, clique no ícone **Marcar Todos**.
- Ou, selecione apenas as desejadas manualmente.

Atenção: não é possível selecionar **mais de uma etapa** ao mesmo tempo.

Após selecionar as **OPVs** que deseja modificar, siga os passos abaixo:

1. Acessar a opção de Alteração

- Clique novamente em **Ações em Massa**.
- Escolha a opção **Alteração em Massa**.



2. Definir as alterações

- Uma nova janela será exibida mostrando **todas as opções de alteração disponíveis**, como:
 - **Empreendimento**
 - **Status da oportunidade** (etapa no funil)
 - **Equipes de pré-atendimento e PDV**
 - **Status ativo/inativo**

Alteração em Massa

Empreendimento:	Status Oportunidade:	Ativo:
<input type="text" value="Selecione"/>	<input type="text" value="Selecione"/>	<input type="text" value="Selecione"/>
Equipe Pré Atendimento:	Gestor Pré Atendimento:	Atendente:
<input type="text" value="Selecione"/>	<input type="text" value="Selecione"/>	<input type="text" value="Selecione"/>
Equipe PDV:	Gerente PDV:	Corretor:
<input type="text" value="Selecione"/>	<input type="text" value="Selecione"/>	<input type="text" value="Selecione"/>

- Selecione a(s) alteração(ões) desejada(s).

3. Salvar as mudanças

- Após definir as opções, clique em **Salvar**.
- O sistema iniciará automaticamente a execução das alterações.

4. Processamento em segundo plano

- Dependendo da **quantidade de alterações**, a conclusão pode levar alguns minutos.
- O sistema realiza a operação em **segundo plano**, permitindo que você continue outras atividades enquanto a mudança é processada.

13.3 Unificando Oportunidades

A **Unificação de OPVs** é um recurso da **Alteração em Massa** que permite **juntar várias oportunidades em um único registro**.

Ela é especialmente útil quando um cliente **se cadastra várias vezes em sequência**, gerando **leads duplicados** antes que o sistema tenha tempo de identificar e unificar automaticamente.

Quando utilizar

- Quando o **mesmo cliente** envia vários cadastros em um curto intervalo de tempo.
- Quando é necessário **eliminar duplicidades** para manter os dados organizados.

Como executar a unificação

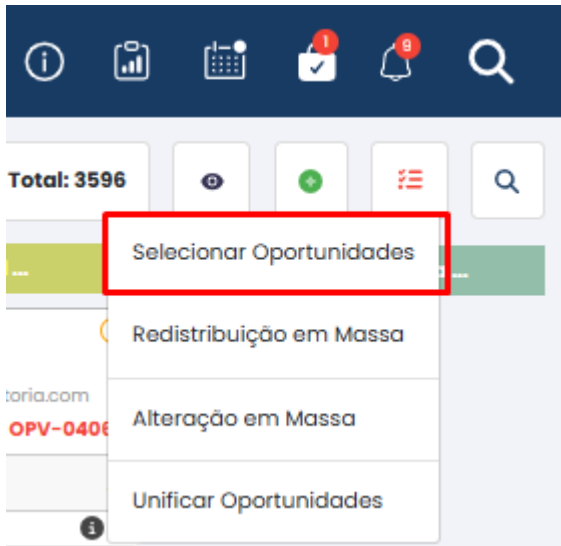
1. Localizar as oportunidades duplicadas

- Utilize a **Lupa** para buscar as OPVs que deseja unificar.
- É possível pesquisar **mais de uma OPV ao mesmo tempo**, separando os números por vírgula.
 - **Exemplo:** digite `33, 34` para trazer as duas oportunidades.

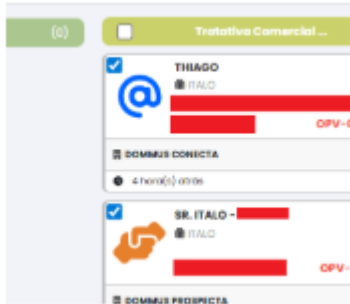
A imagem mostra a interface de filtros de um sistema. No topo, há uma barra de navegação com 'Filtros' e duas abas: 'Oportunidades' (ativa) e 'Atividades'. Abaixo, há uma seção 'Dados da OPV' com um campo de texto 'Número da OPV:' contendo '33, 34', destacado por um retângulo vermelho. Outros campos incluem 'Temperatura:' (dropdown 'Selecione'), 'Etapa da Oportunidade:' (dropdown 'Selecione'), 'Etiquetas:' (dropdown 'Selecione') e 'Empreendimento(s) da Oportunidade' (dropdown 'Selecione'). Abaixo disso, há uma seção 'Lead e Prospect' com campos para 'Dados do envolvido: Nome' (com um ícone de setas duplas) e 'Email:'. Na base, há campos para 'Campanha:' e 'Mídia:'.

2. Selecionar as OPVs

- Após a busca, vá em **Ações em Massa** e clique em **Selecionar Oportunidades**.

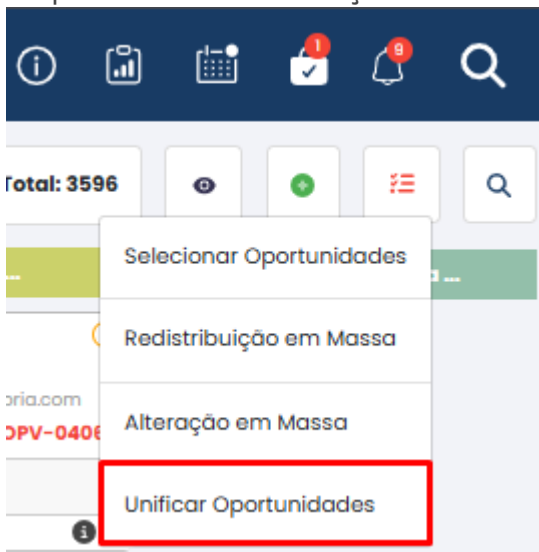


- Marque as oportunidades que serão unificadas.



3. Iniciar a unificação

- Clique novamente em **Ações em Massa** e selecione **Unificar Oportunidades**.



4. Definir a oportunidade principal

- Na janela que se abrir, vá em **Selecione a oportunidade que será mantida**.
- Escolha qual OPV será a **principal** (a que permanecerá ativa).

Unificação de Oportunidades ✕

Selecione a oportunidade que será mantida:

Selecione ▾

OPV-04065

OPV-04182

Leads Envolvidos

- Se desejar, marque os **dados que serão unificados** entre as oportunidades.

Dados a serem unificados: ^

Leads Envolvidos

Atendimentos Anexos

Desistências anteriores

 **Salvar**

5. Concluir o processo

- Clique em **Salvar** para finalizar.
- O sistema realizará a unificação e manterá apenas a oportunidade escolhida como principal, com os dados combinados.