14. Filtros e Relátorios

Os filtros são funcionalidades utilizadas no intuito de buscarmos e localizarmos no sistema qualquer oportunidade salva e/ou informações referentes a tais oportunidades.

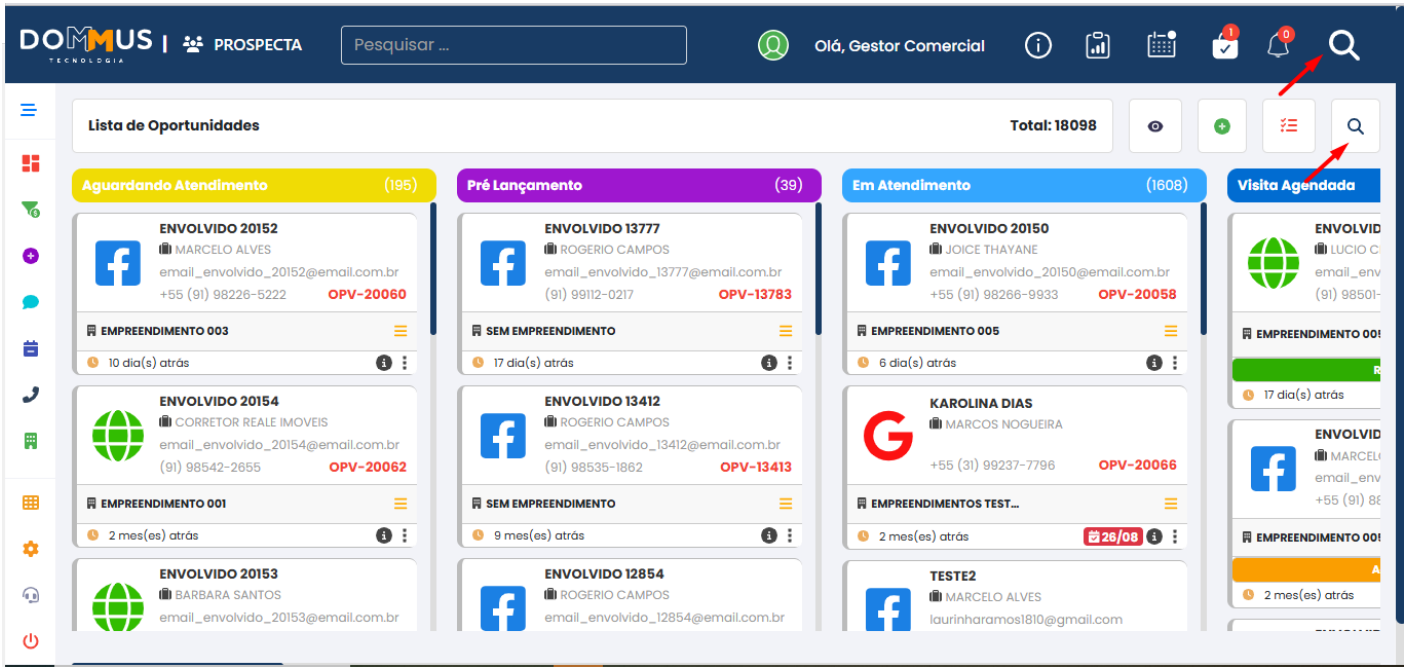
- 14.1 Filtros e Relátorios
- 14.2 Colunas Adicionadas no Relatório de Atendimentos

14.1 Filtros e Relátorios

FILTROS CRM

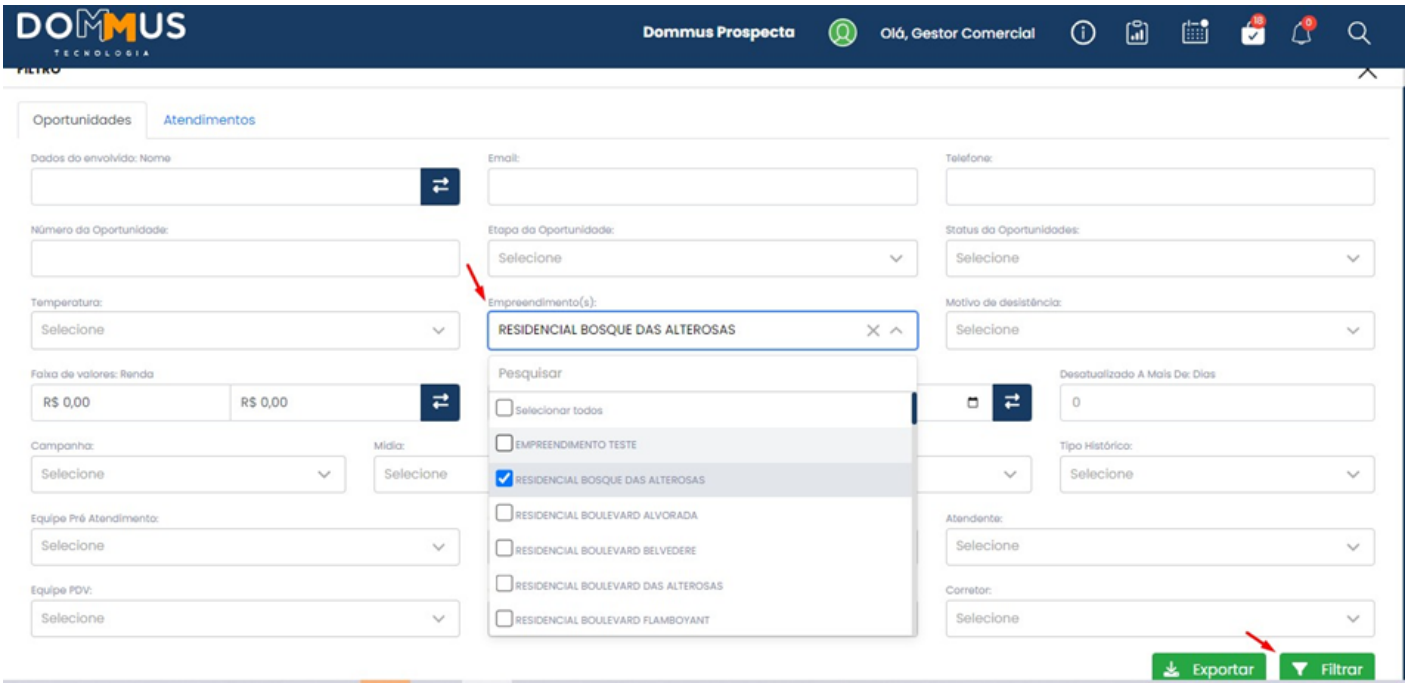
Os filtros são funcionalidades utilizadas para facilitar a busca e localização de oportunidades salvas ou informações relacionadas a essas oportunidades dentro do sistema. Por meio deles, é possível refinar a pesquisa utilizando critérios específicos, como nome, renda, tipo de empreendimento, entre outros dados. Isso permite uma navegação mais eficiente e precisa, otimizando a experiência do usuário.

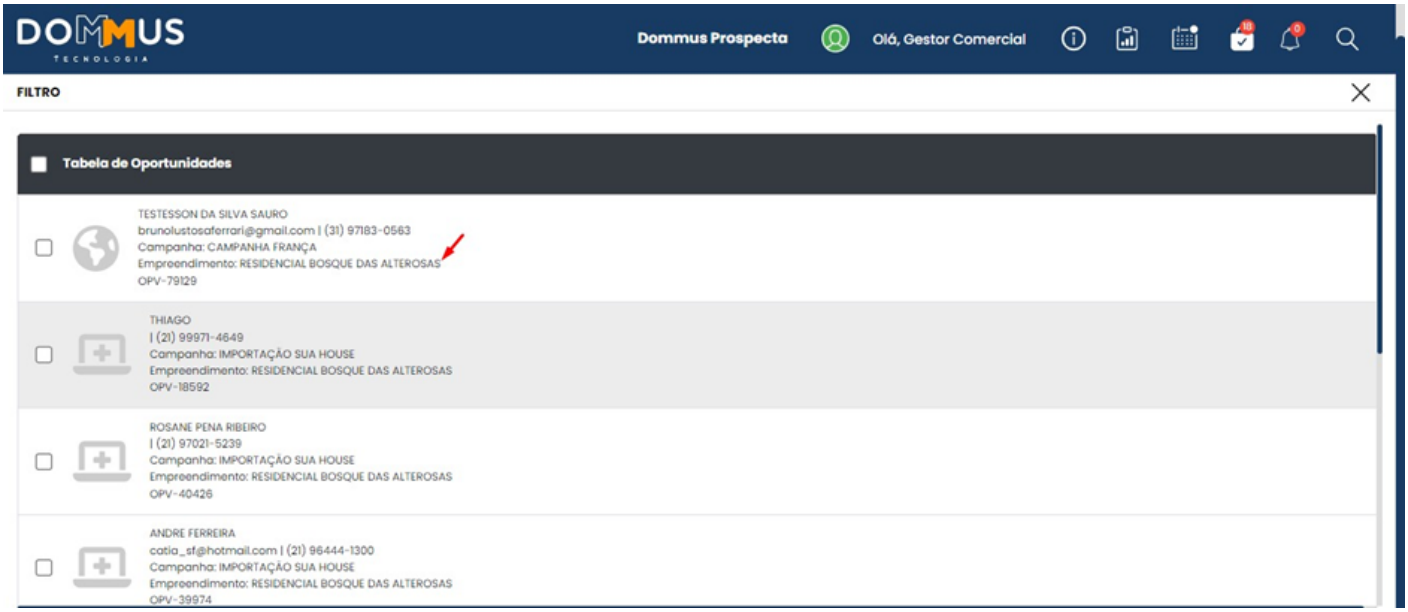
Para realizarmos um filtro no **CRM** temos duas opções: a filtragem pela **Lista de Oportunidades** e a filtragem pela **Pesquisa Geral**, ambas indicadas na imagem abaixo:



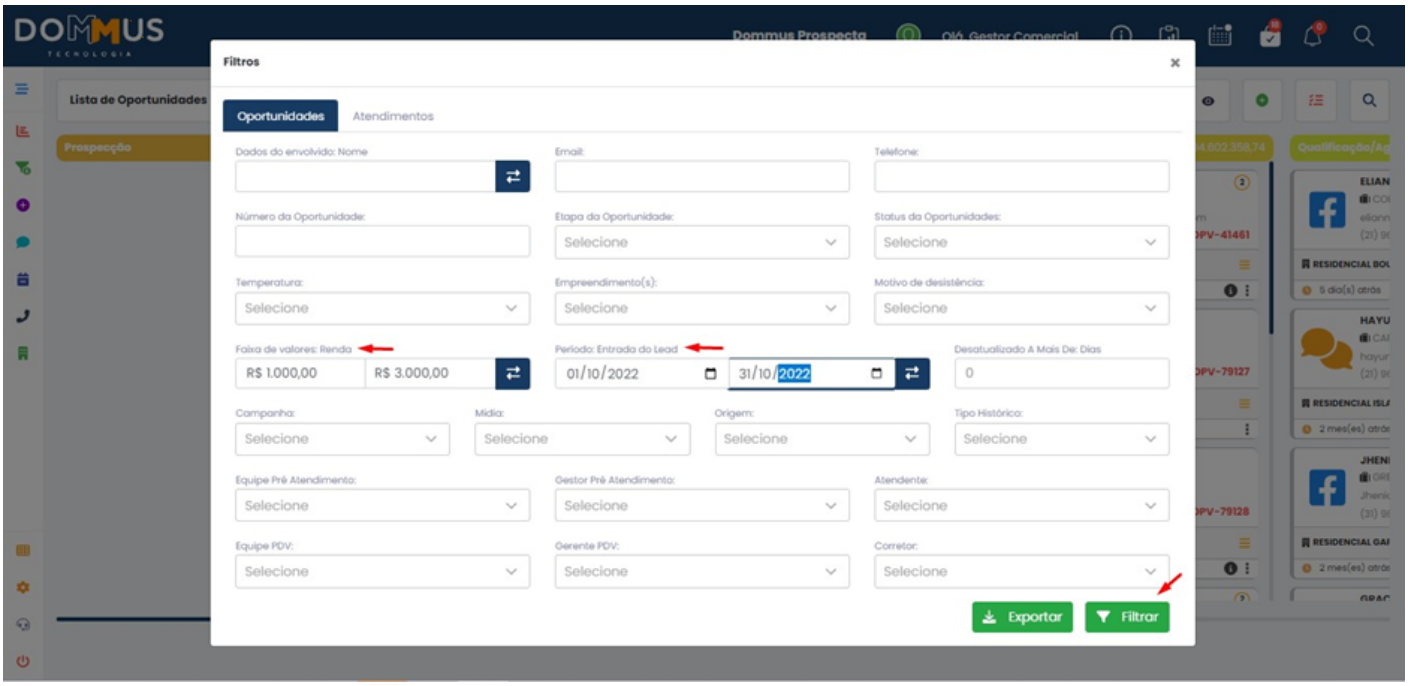
> A única diferença entre as duas formas de filtro é o tipo de visualização. Caso a filtragem seja feita pela **Lista de Oportunidades** o resultado será exibido na tela inicial. Caso seja feita pela **Pesquisa Geral**, o sistema exibirá uma listagem, com todos os resultados do filtroque foi inserido.

- **Filtragem realizada pela pesquisa geral:**





- **Filtragem realizada pela lista de oportunidades:**

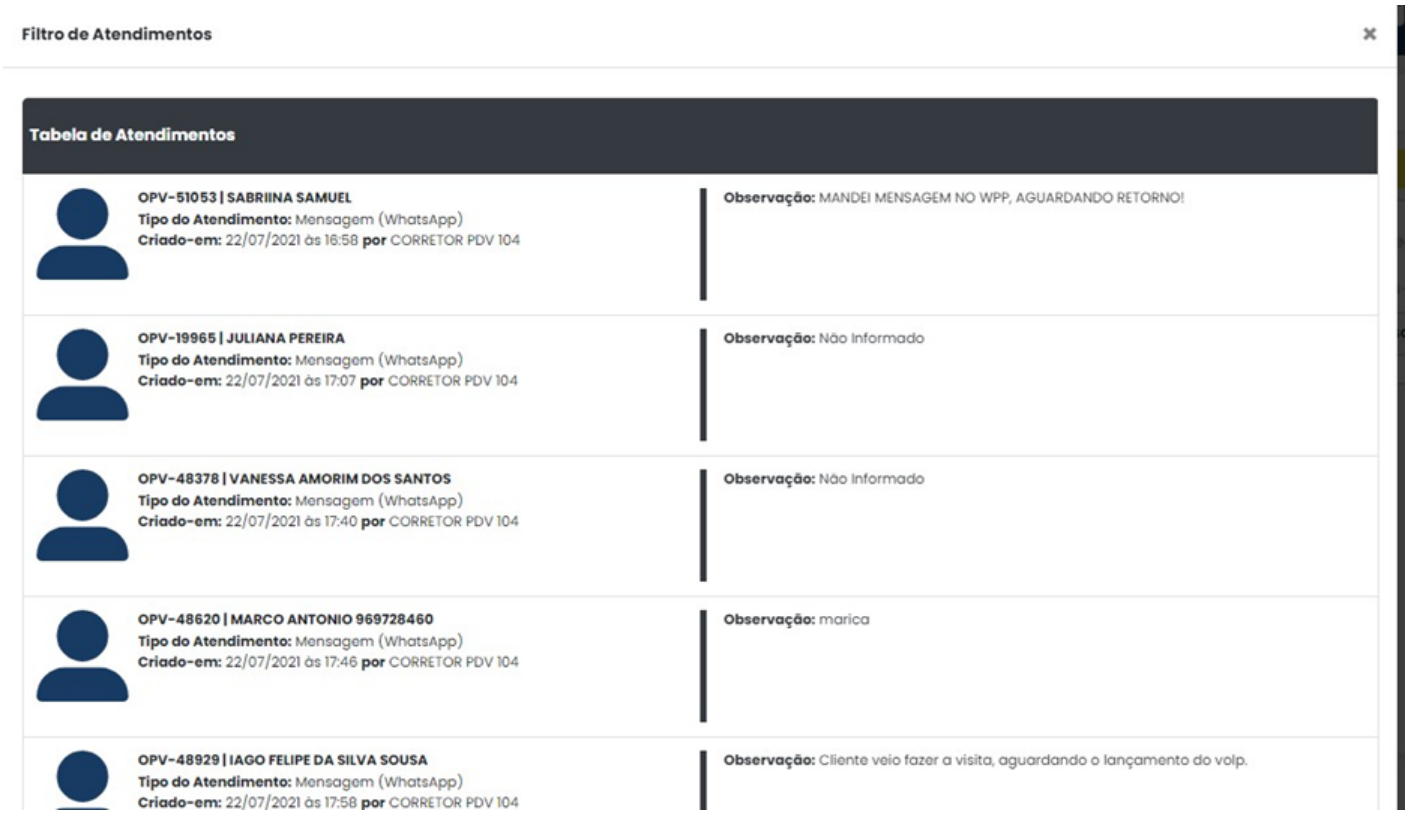


Além das opções indicadas nas imagens acima, existem outros tipos de filtros que podem ser realizados, por exemplo: **Nome**, **Campanha**, **Status da Oportunidade** e **Equipe PDV**.

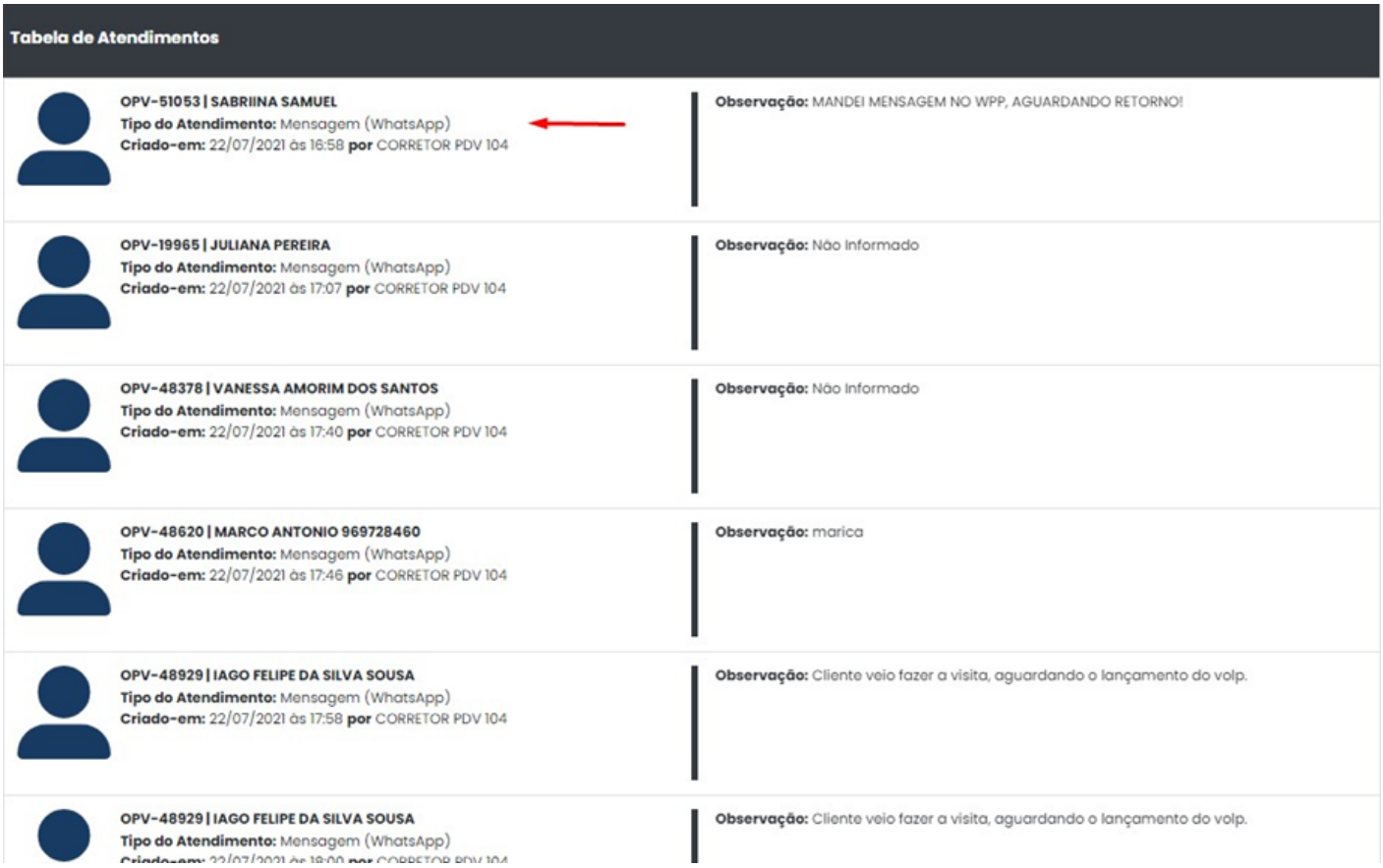
Temos também a opção de **Filtragem por Atendimento**. Essa opção pode ser acessada pela filtragem da Lista de Oportunidades na aba Atendimentos. Na aba de Atendimentos, também conseguimos incluir vários filtros como, por exemplo:

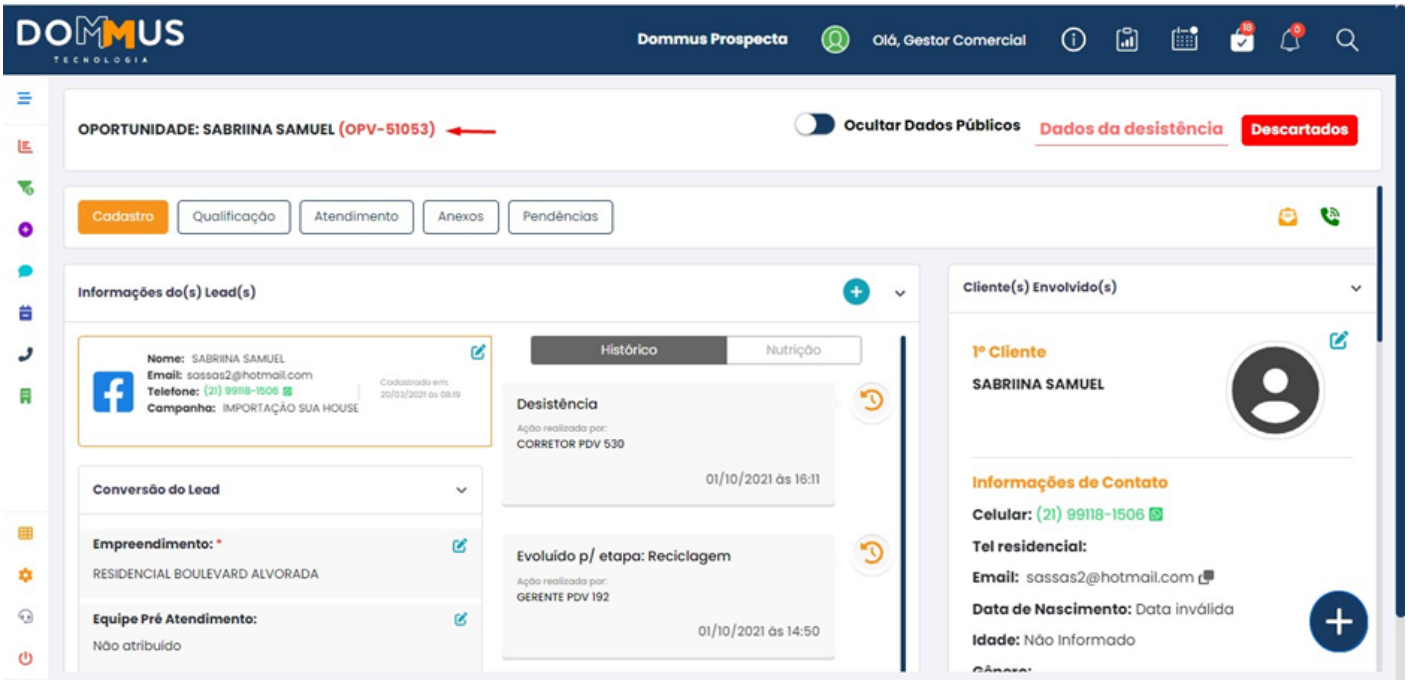
- **Tipo de Atendimento;**
- **Tipo de Tarefa;**
- **Telefone;**
- **Atendente;**
- **Mídia;**
- **Responsável**.

Colocando os filtros, o sistema exibirá uma listagem com todos os atendimentos:



Para acessar os atendimentos, basta clicar na opção desejada, e você será automaticamente direcionado à oportunidade selecionada.




DOMMUS
TECNOLOGIA
Dommus Prospecta
Olá, Gestor Comercial
OPORTUNIDADE: SABRIINA SAMUEL (OPV-51053)
Ocultar Dados Públicos
Dados da desistência
Descartados
Cadastro
Qualificação
Atendimento
Anexos
Pendências
Informações do(s) Lead(s)
Nome: SABRIINA SAMUEL
Email: sassas2@hotmail.com
Telefone: (21) 99118-1506
Campanha: IMPORTAÇÃO SUA HOUSE
Cadastrado em: 20/03/2021 às 08:19
Conversão do Lead
Empreendimento: *
RESIDENCIAL BOULEVARD ALVORADA
Equipe Pré Atendimento:
Não atribuído
Histórico
Nutrição
Desistência
Ação realizada por:
CORRETOR PDV 530
01/10/2021 às 16:11
Evoluído p/ etapa: Reciclagem
Ação realizada por:
GERENTE PDV 192
01/10/2021 às 14:50
Cliente(s) Envolvido(s)
1º Cliente
SABRIINA SAMUEL
Informações de Contato
Celular: (21) 99118-1506
Tel residencial:
Email: sassas2@hotmail.com
Data de Nascimento: Data inválida
Idade: Não Informado

14.2 Colunas Adicionadas no Relatório de Atendimentos

- **TIPO DA VISITA ->** Faz referência ao tipo da visita selecionada no modal de criação do atendimento, valor vazio no caso de um atendimento que não seja do tipo visita.
- **DESCRICAO DA VISITA ->** Faz referência ao texto redigido no momento da confirmação da visita, seja ela realizada ou não, valor vazio no caso de outros tipos de atendimentos que não seja de visita, ou que não tenha confirmado a visita.
- **MOTIVO DA NÃO REALIZAÇÃO DA VISITA ->** Faz referência ao motivo selecionado ao marcar uma visita como não realizada, valor vazio para outros tipos de atendimento que não seja visita ou em caso de visita realizada.