# 4. Funil de Vendas

O **Funil de Vendas** é uma representação visual e estratégica de todas as etapas que um lead percorre desde o primeiro contato com a empresa até a conversão em cliente.
Ele permite **organizar, acompanhar e gerenciar** cada oportunidade de forma estruturada, garantindo maior eficiência no processo comercial.


- 4.1 Funil de Vendas e Visualização
- 4.3 Gestão de Fases

# 4.1 Funil de Vendas e Visualização

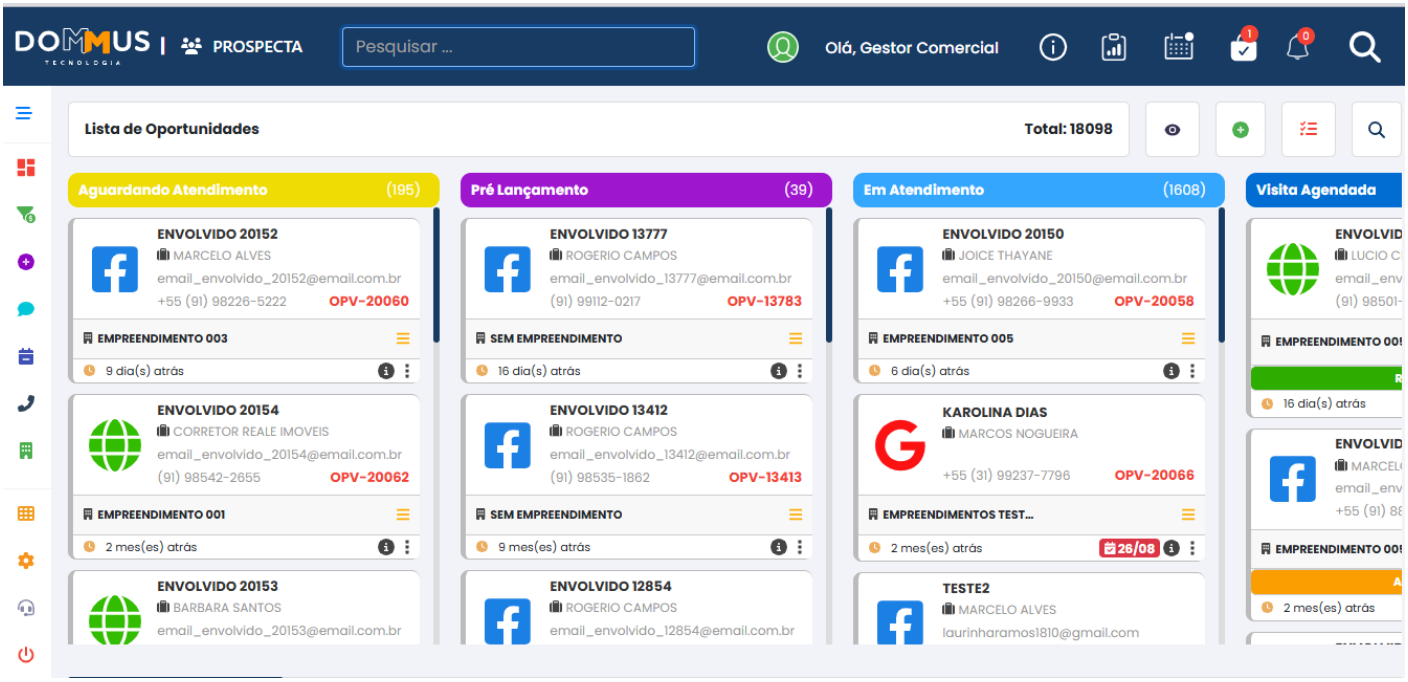
O **Funil de Vendas** é composto pela **Lista de Oportunidades**, que reúne todas as informações relacionadas aos seus leads e oportunidades de negócio.

Essa lista funciona como a **tela inicial do CRM**, oferecendo uma visão clara, objetiva e organizada do estágio em que cada oportunidade se encontra dentro do funil de vendas.

## Principais vantagens

- **Visão consolidada** de todas as oportunidades em andamento.
- **Organização por etapas** do funil, facilitando a gestão e priorização.
- **Acesso rápido** aos detalhes de cada lead ou oportunidade.

> Essa estrutura permite que gestores e corretores acompanhem o progresso das negociações de forma eficiente, identifiquem gargalos e tomem decisões mais assertivas.



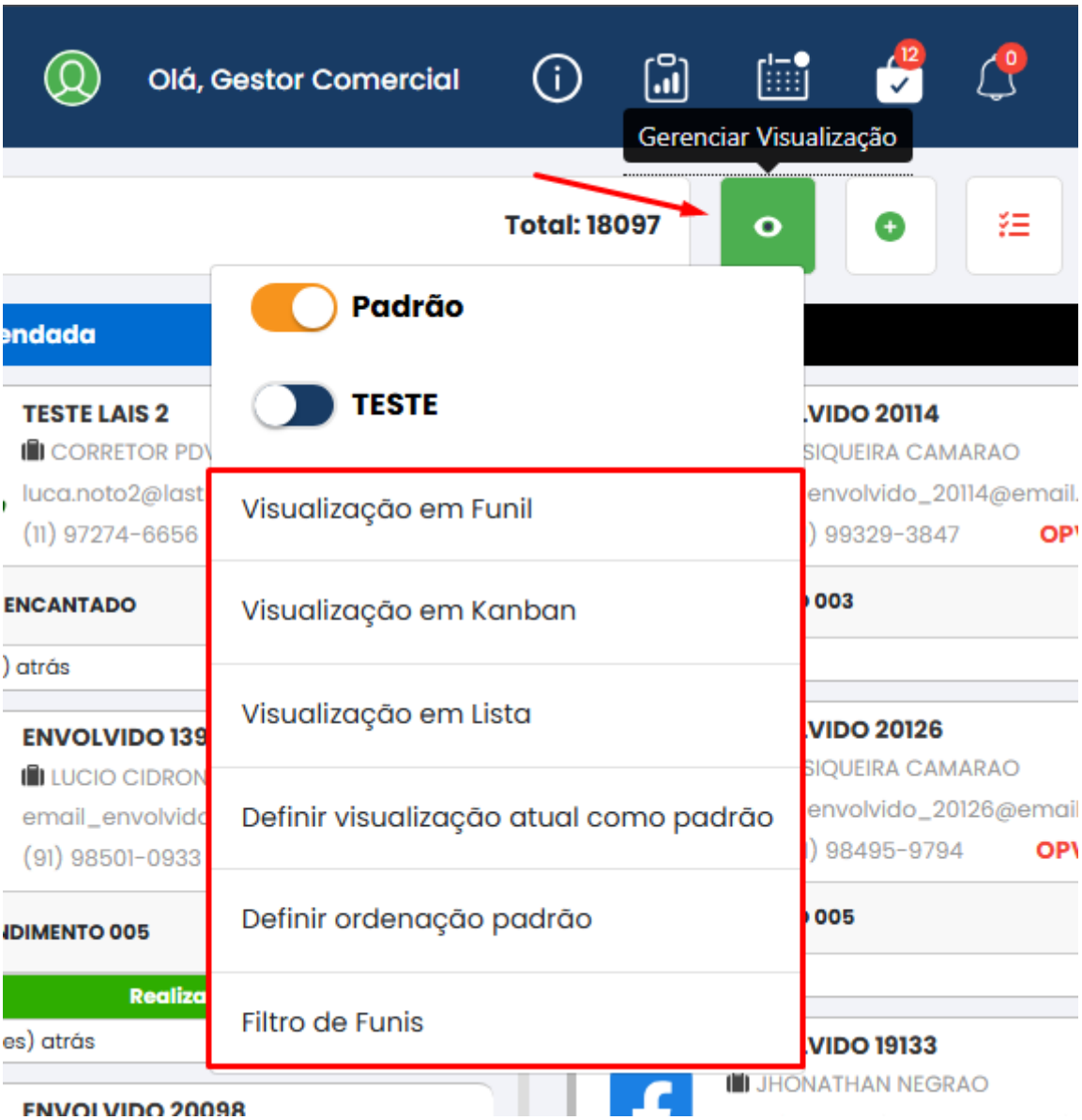

# Alterando a visualização do funil

O **Dommus Prospecta** oferece flexibilidade na forma de exibir os leads, permitindo que o usuário escolha o formato que melhor atenda às suas necessidades.

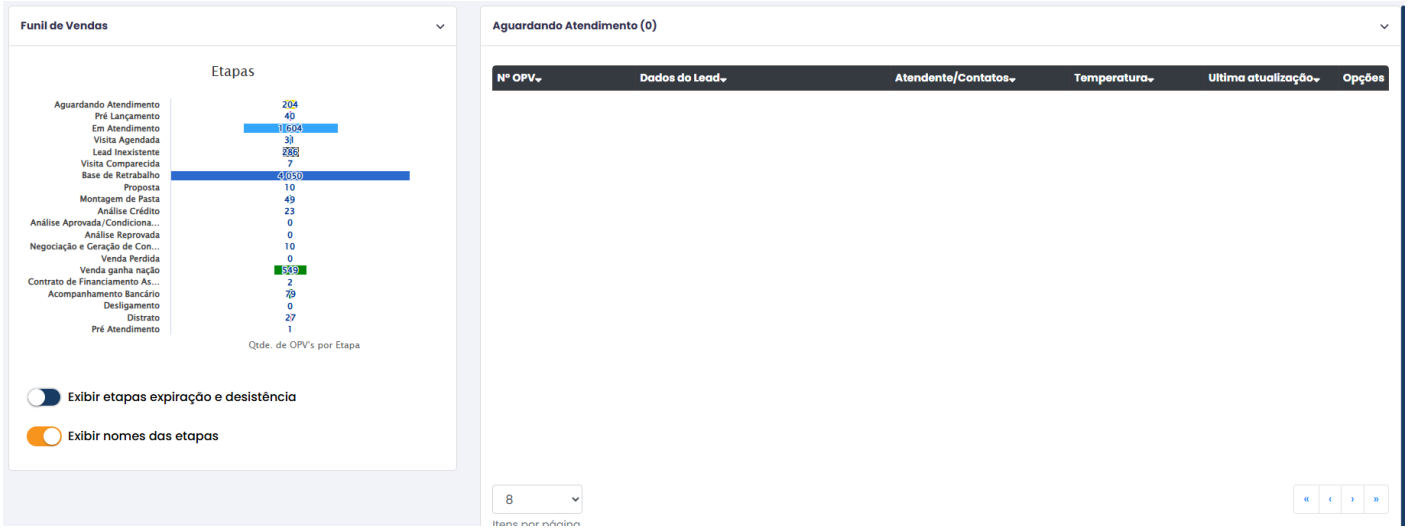
Para alterar o modo de visualização:

1. Clique no botão **Gerenciar Visualização**.
2. Selecione um dos modos disponíveis na lista apresentada.

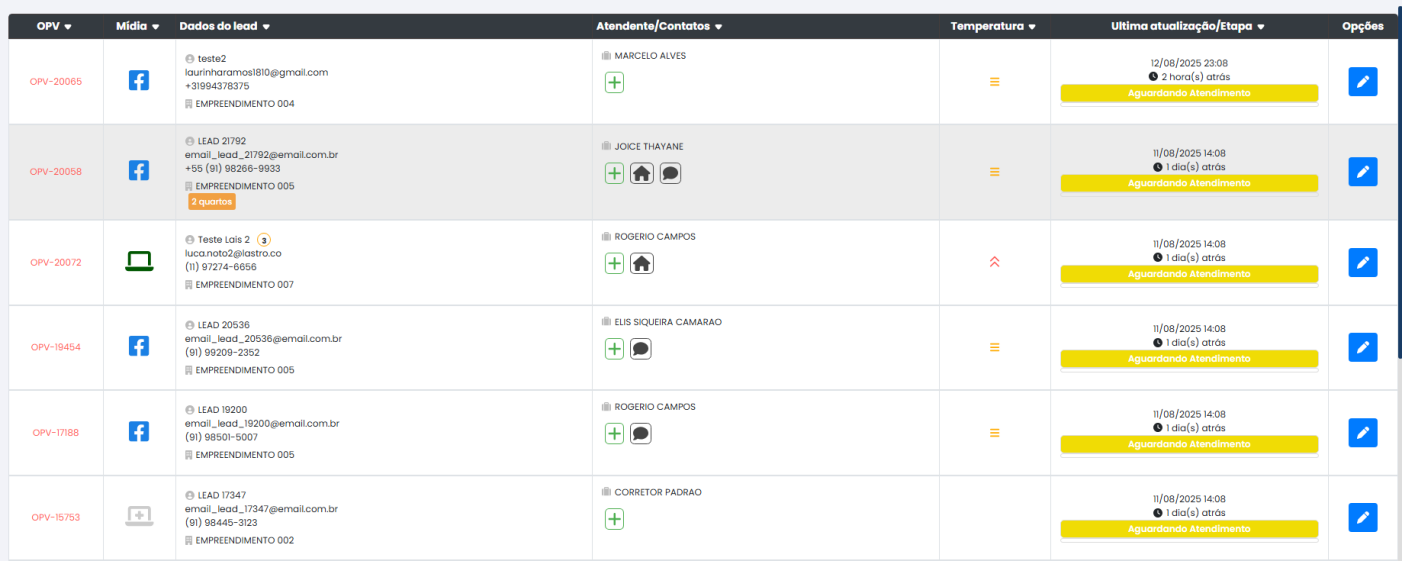
> Essa personalização facilita a análise e o acompanhamento dos leads, adaptando a interface ao estilo de trabalho de cada usuário.




**Visualização em Funil e Visualização em Kanban** (Visualização padrão do prospecta)**.**



## Visualização em Lista



| OPV | Mídia | Dados do lead | Atendente/Contatos | Temperatura | Ultima atualização/Etapa | Opções |
|---|---|---|---|---|---|---|
| OPV-20065 | | teste2<br>laurinharamos1810@gmail.com<br>+31994378375<br>EMPREENDIMENTO 004 | MARCELO ALVES | | 12/08/2025 23:08<br>2 hora(s) atrás<br>Aguardando Atendimento | |
| OPV-20058 | | LEAD 21792<br>email_lead_21792@email.com.br<br>+55 (91) 98266-9933<br>EMPREENDIMENTO 005<br>2 quartos | JOICE THAYANE | | 11/08/2025 14:08<br>1 dia(s) atrás<br>Aguardando Atendimento | |
| OPV-20072 | | Teste Lais 2 (3)<br>luca.noto2@lastro.co<br>(11) 97274-6656<br>EMPREENDIMENTO 007 | ROGERIO CAMPOS | | 11/08/2025 14:08<br>1 dia(s) atrás<br>Aguardando Atendimento | |
| OPV-19454 | | LEAD 20536<br>email_lead_20536@email.com.br<br>(91) 99209-2352<br>EMPREENDIMENTO 005 | ELIS SIQUEIRA CAMARAO | | 11/08/2025 14:08<br>1 dia(s) atrás<br>Aguardando Atendimento | |
| OPV-17188 | | LEAD 19200<br>email_lead_19200@email.com.br<br>(91) 98501-5007<br>EMPREENDIMENTO 005 | ROGERIO CAMPOS | | 11/08/2025 14:08<br>1 dia(s) atrás<br>Aguardando Atendimento | |
| OPV-15753 | | LEAD 17347<br>email_lead_17347@email.com.br<br>(91) 98445-3123<br>EMPREENDIMENTO 002 | CORRETOR PADRAO | | 11/08/2025 14:08<br>1 dia(s) atrás<br>Aguardando Atendimento | |

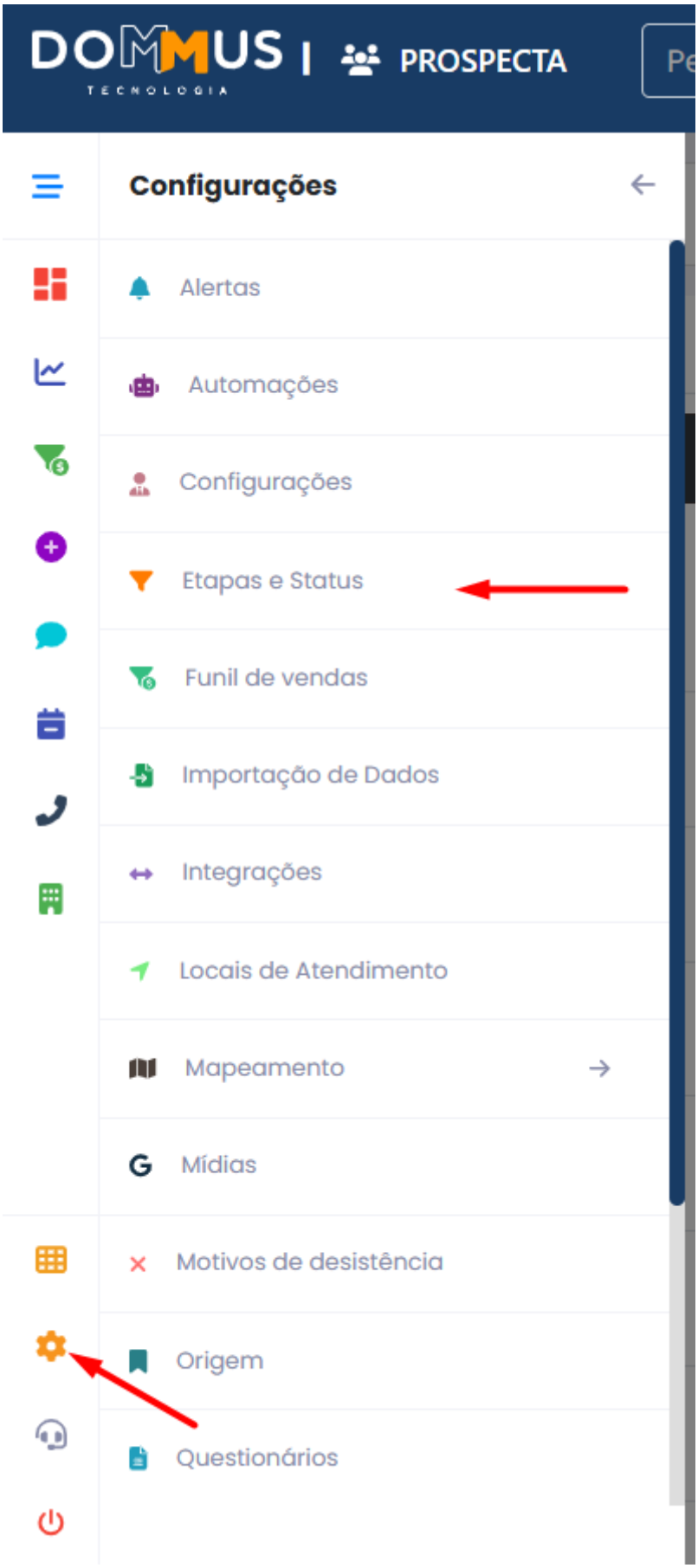
# 4.3 Gestão de Fases

## Visão Geral

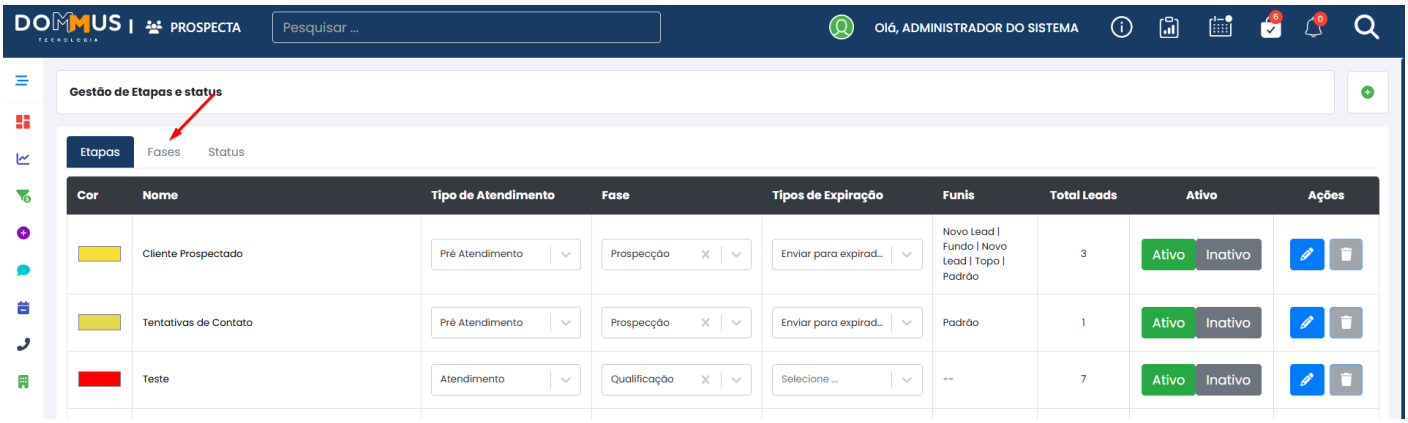
As **fases** agrupam as etapas do seu funil no CRM. Por exemplo, as etapas "Primeiro contato" e "Retorno agendado" podem fazer parte da fase **Atendimento**. Assim, fica mais fácil enxergar em que momento cada cliente está.

## Como acessar

No menu lateral, clique em **Configurações** (ícone de engrenagem), selecione **Etapas e Status**

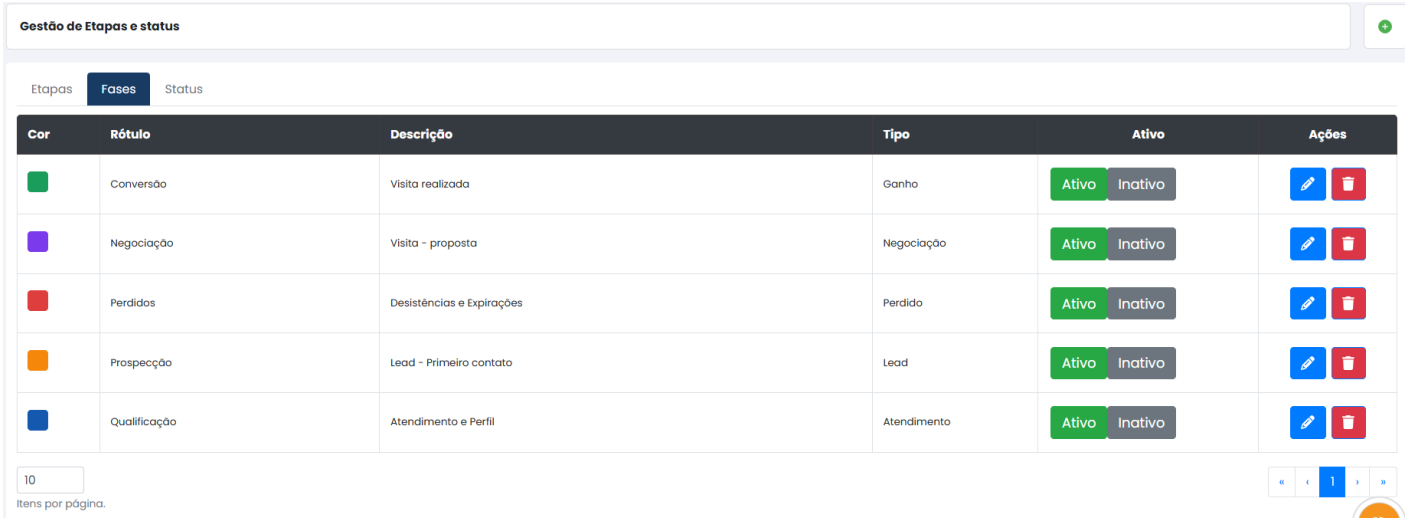



Abra a aba **Fases**.




# Entendendo a tela

A tela lista todas as fases cadastradas, com a **cor**, o **rótulo** (nome), a **descrição** e o **tipo** de cada uma. Na coluna **Ativo** você liga ou desliga a fase, e na coluna **Ações** ficam os botões de editar (lápis) e excluir (lixeira). Para cadastrar uma nova fase, use o botão verde **+**, no canto superior direito.



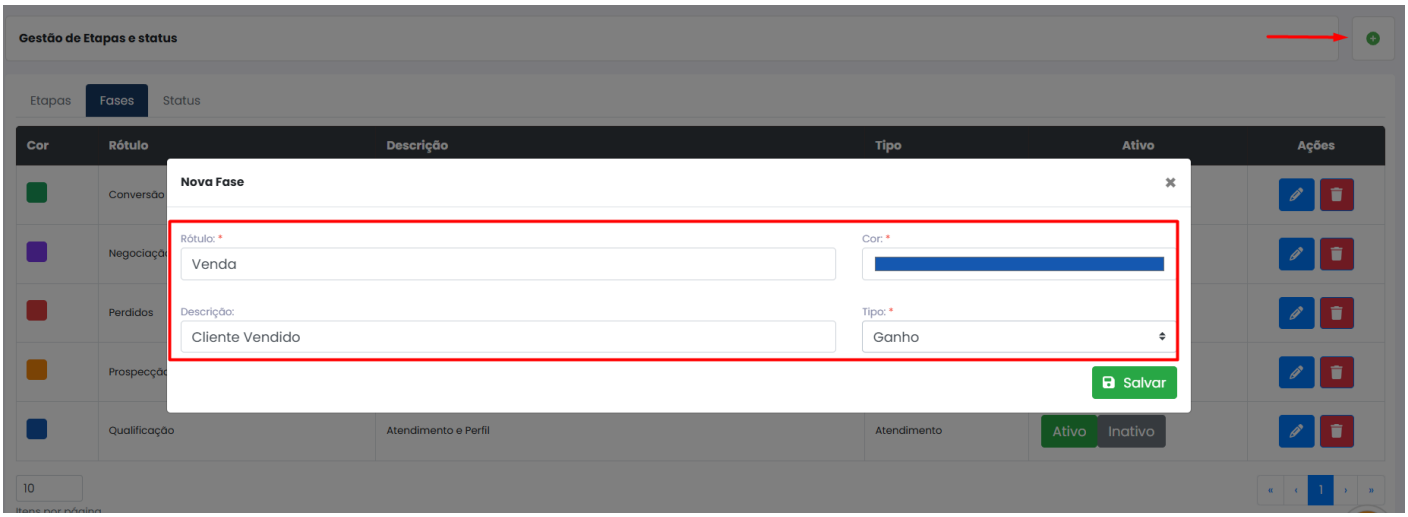

# Criar uma fase

1. Clique no botão verde **+**.
2. Preencha os campos da janela **Nova Fase**:

| Campo | Obrigatório | O que informar |
|---|---|---|
| Rótulo | Sim | O nome da fase, como ela vai aparecer no sistema. |
| Cor | Sim | Uma cor para identificar a fase rapidamente. |

| | | |
|---|---|---|
| Tipo | Sim | A categoria da fase: Lead, Atendimento, Qualificado, Visita, Negociação, Ganho ou Perdido. |
| Descrição | Não | Um texto explicando para que serve a fase. |

3. Clique em **Salvar**. A nova fase passa a aparecer na lista.




# Vincular a fase a uma etapa

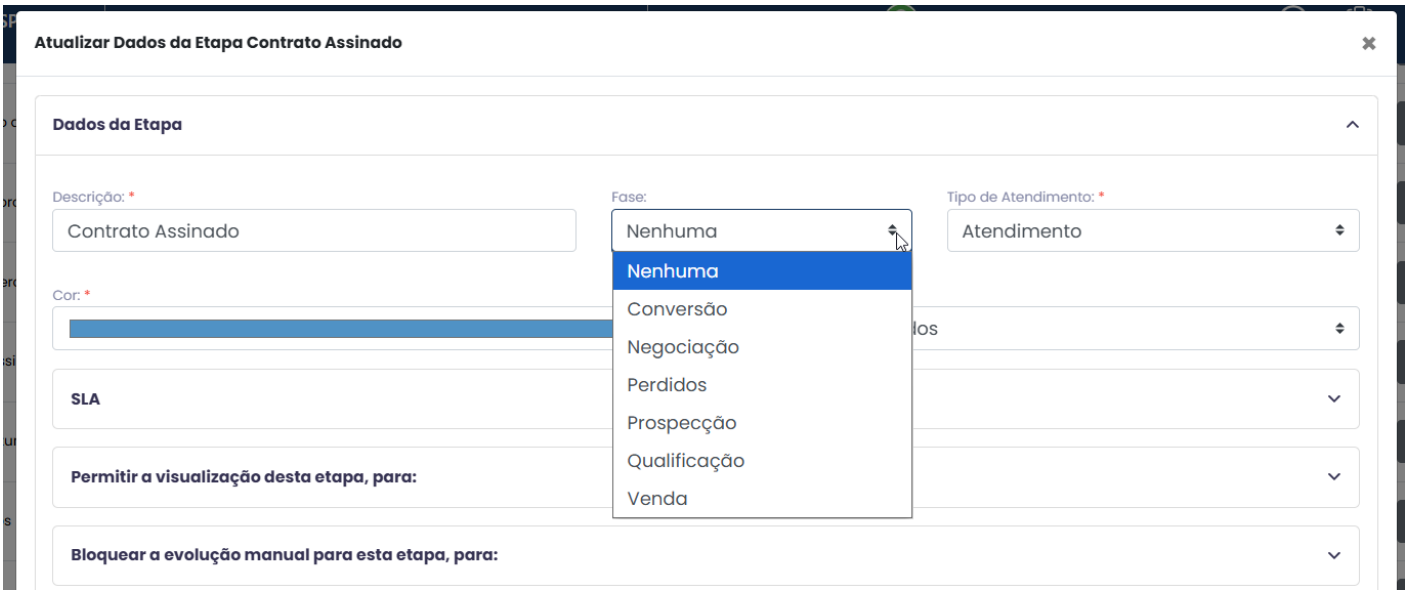
Depois de criada, a fase precisa ser ligada às etapas que fazem parte dela:

1. Abra a aba **Etapas**.
2. Clique no ícone de edição da etapa.



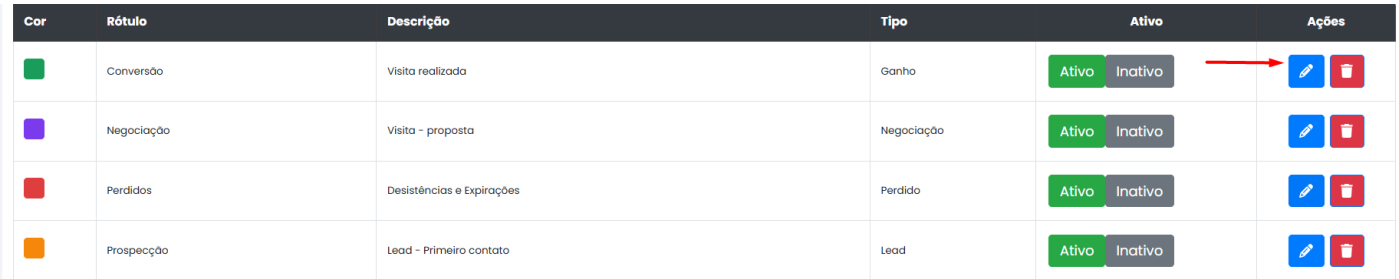

3. No campo **Fase**, escolha a fase correspondente e clique em **Salvar**.

Repita para cada etapa que deve fazer parte da fase.



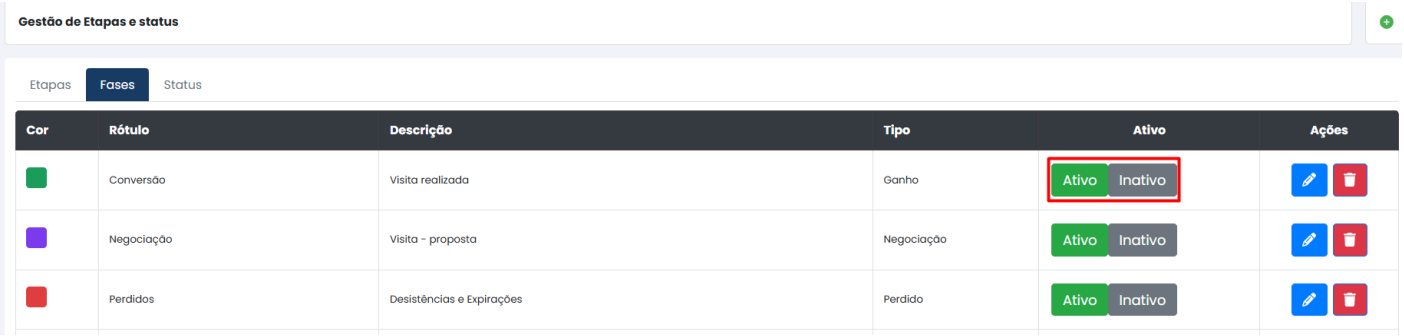

# Editar uma fase

Clique no lápis azul da fase, altere o que precisar (rótulo, cor, descrição ou tipo) e clique em **Salvar**.




# Ativar ou inativar uma fase

Na coluna **Ativo**, clique em **Inativo** para desligar a fase ou em **Ativo** para ligá-la de novo. Uma fase inativa continua cadastrada, mas deixa de aparecer no campo **Fase** das etapas. Use essa opção quando a fase não for usada por um tempo.



# Excluir uma fase

Clique na lixeira vermelha da fase e confirme em **Excluir**. A fase é removida do sistema, então, se houver chance de usá-la no futuro, prefira inativá-la.

