7. Mapeamentos e Configurações de Mídias e Origens

- 7.1 Mapeamento Manual de Leads
- 7.2 Geração em Massa de Leads Não Gerados

7.1 Mapeamento Manual de Leads

Visão Geral

O **Mapeamento Manual de Leads** permite associar manualmente as informações obrigatórias de um lead quando elas não são identificadas automaticamente durante sua importação para o sistema.

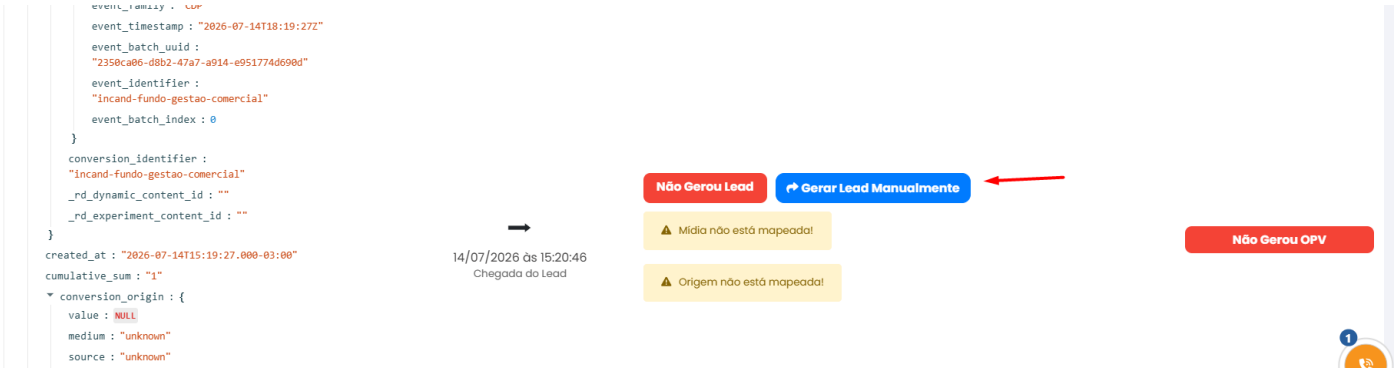
Essa funcionalidade deve ser utilizada quando um lead permanece na **Central de Recepção de Leads** devido à ausência de mapeamentos para informações como **Origem**, **Mídia**, **Campanha** ou **Empreendimento**. Nesses casos, o usuário pode realizar as associações necessárias para concluir o processamento do lead.

Após a conclusão do mapeamento, o lead é processado normalmente e os vínculos realizados passam a ser utilizados automaticamente para futuros leads que chegarem com os mesmos dados, reduzindo a necessidade de novas intervenções manuais.

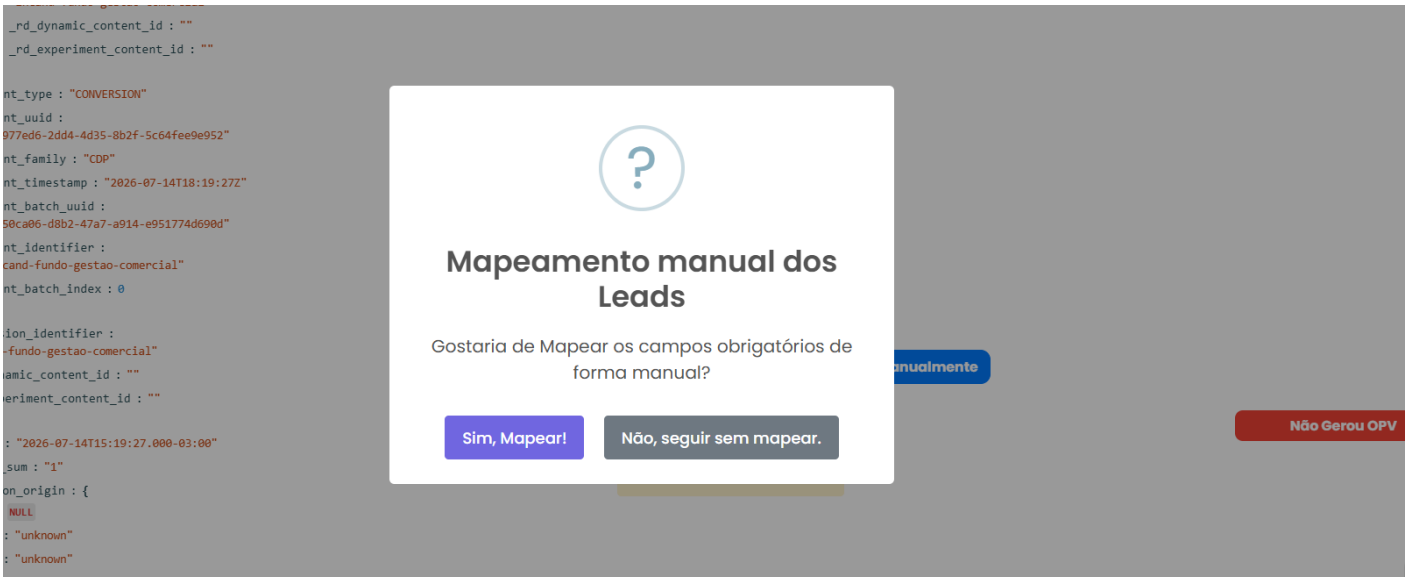
Como Acessar

Para acessar a funcionalidade, siga os passos abaixo:

1. Acesse o menu **CRM**.
2. Clique em **Central de Recepção de Leads**.
3. Localize o lead que está pendente de processamento.
4. Na coluna **Lead**, clique em **Gerar Lead Manualmente**.



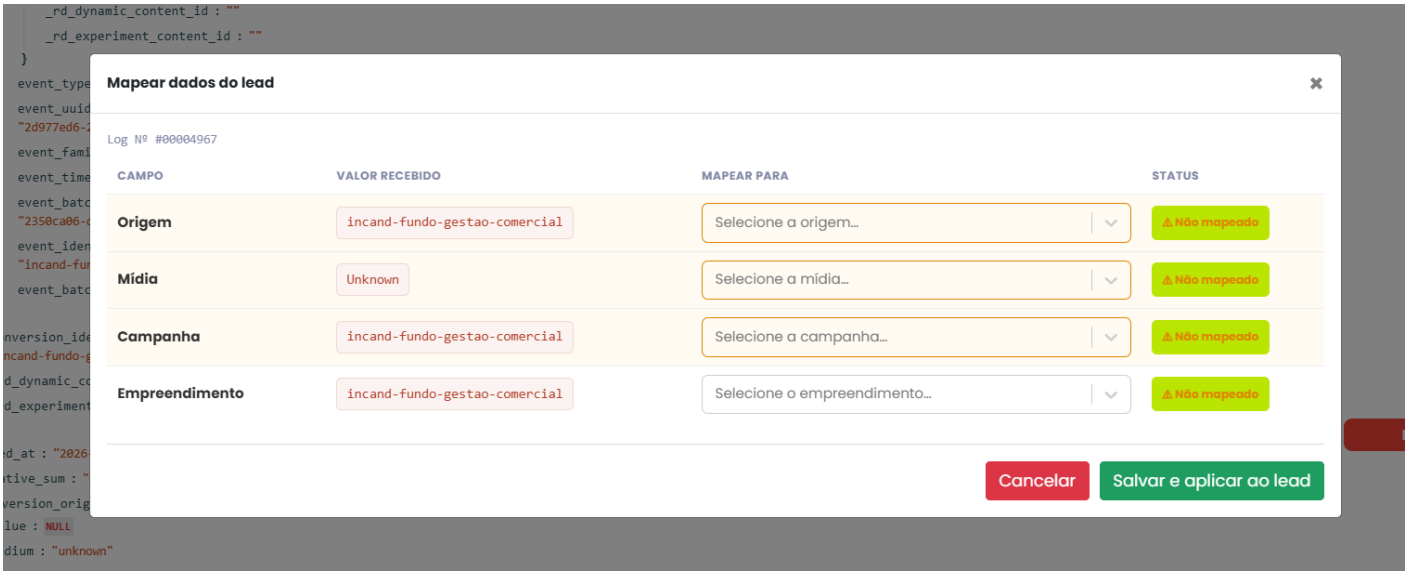
Após clicar no botão, o sistema exibirá uma janela de confirmação para que você escolha como deseja processar o lead.



Conhecendo a Tela

Ao selecionar a opção **Sim, Mapear!**, será exibida a tela **Mapear dados do lead**.

Nesta tela são apresentados os dados recebidos pela integração e os respectivos campos que deverão ser associados aos cadastros existentes no sistema.



Os principais elementos da tela são:

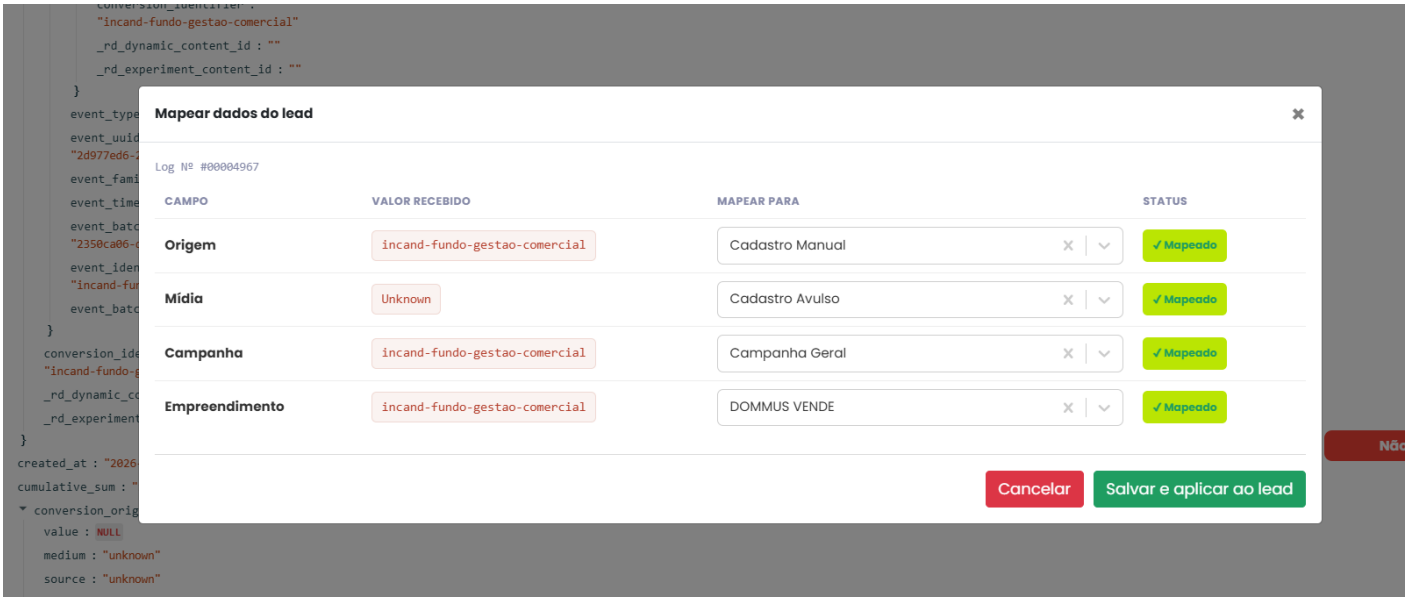
Campo	Descrição
Campo	Exibe a informação que precisa ser mapeada.
Valor Recebido	Mostra exatamente o valor recebido pela integração.
Mapear para	Permite selecionar o cadastro correspondente no sistema.
Status	Informa se o campo já está mapeado ou ainda necessita de associação.

Enquanto houver campos com o status **Não mapeado**, será necessário realizar sua associação antes de concluir o processo.

Como Utilizar

Para realizar o mapeamento manual de um lead:

1. Localize o lead desejado na **Central de Recepção de Leads**.
2. Clique em **Gerar Lead Manualmente**.
3. Na janela de confirmação, selecione **Sim, Mapear!**.
4. Para cada informação apresentada, selecione o cadastro correspondente no campo **Mapear para**.
5. Verifique se todos os itens passaram para o status **Mapeado**.
6. Clique em **Salvar e aplicar ao lead**.



O sistema iniciará o processamento do lead.

Quando a operação for concluída com sucesso, será exibida uma mensagem de confirmação e o lead passará a aparecer normalmente na coluna **Lead**.

Resultado

Após concluir o mapeamento:

- O lead será processado normalmente.
- O registro ficará disponível para atendimento.
- Os mapeamentos realizados serão utilizados automaticamente para futuros leads que chegarem com os mesmos valores recebidos na integração.



Mensagens do Sistema

Situação	Mensagem	O que significa
Sucesso	**Reenviado com sucesso!**	O lead foi processado corretamente.
Erro	**Mídia não está mapeada!**	O campo Mídia precisa ser associado antes do processamento.
Erro	**Ooops... Ocorreu um erro ao reenviar o lead...**	Existem campos obrigatórios que ainda não possuem mapeamento.

Boas Práticas

- Revise todas as informações antes de salvar o mapeamento.
- Certifique-se de selecionar o empreendimento correto para evitar direcionamentos incorretos.
- Confirme se todos os campos obrigatórios estão com o status **Mapeado** antes de concluir a operação.
- Utilize o processamento sem mapeamento apenas quando tiver certeza de que os vínculos necessários já existem.
- Lembre-se de que os mapeamentos realizados poderão ser reutilizados automaticamente para futuros leads com os mesmos dados.

Observações

- O mapeamento é necessário apenas quando o sistema não consegue identificar automaticamente as informações recebidas pela integração.
- Caso o processamento continue apresentando erro após o preenchimento dos campos obrigatórios, entre em contato com o suporte responsável.

7.2 Geração em Massa de Leads Não Gerados

Visão Geral

A funcionalidade **Gerar Leads Não Gerados** permite processar, em lote, registros recebidos pela **Central de Recepção de Leads** que não tiveram o lead gerado automaticamente.

O recurso facilita o tratamento de registros pendentes, evitando a necessidade de realizar a geração individualmente.

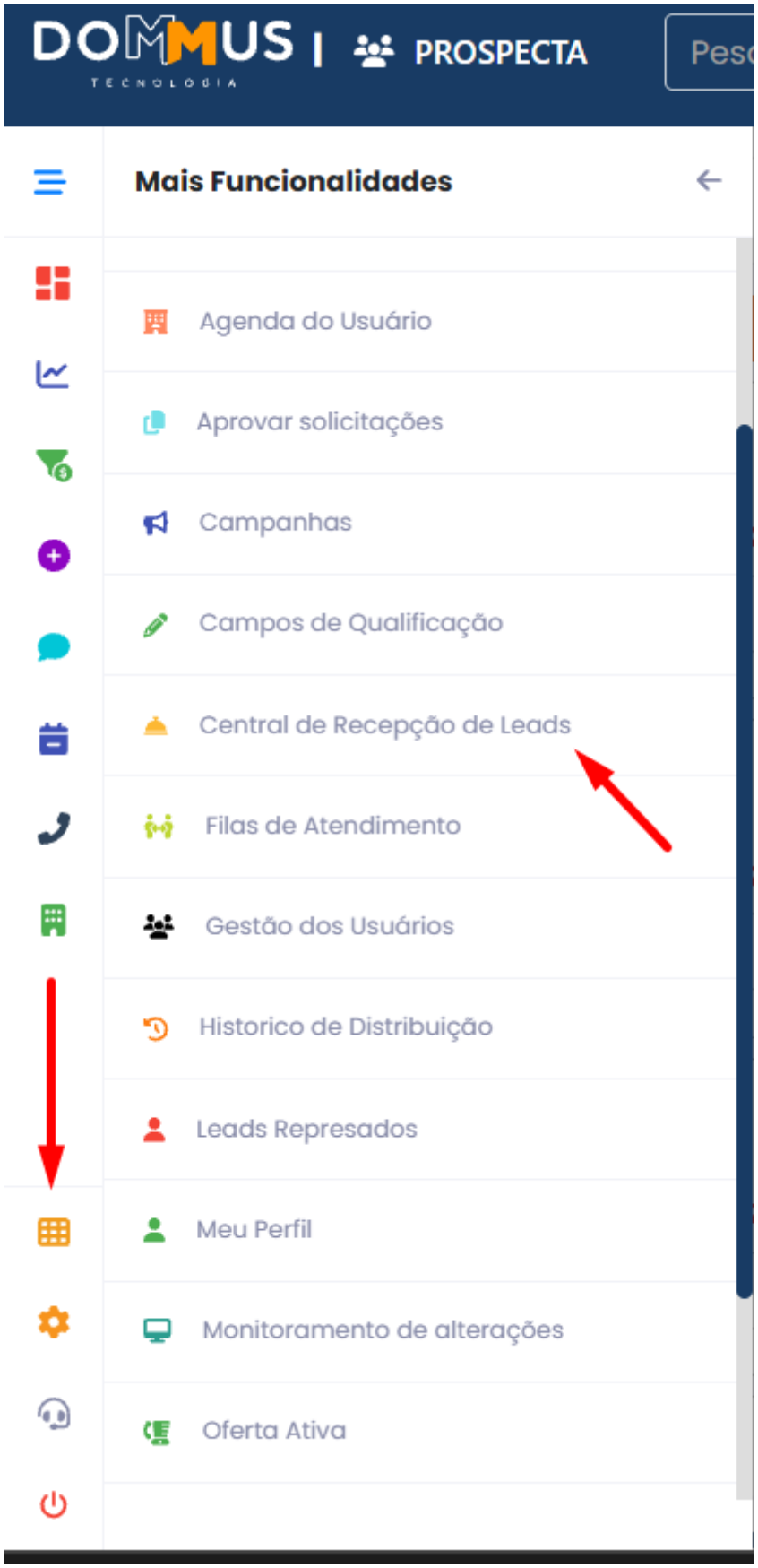
Antes de começar

Para utilizar a funcionalidade, é necessário:

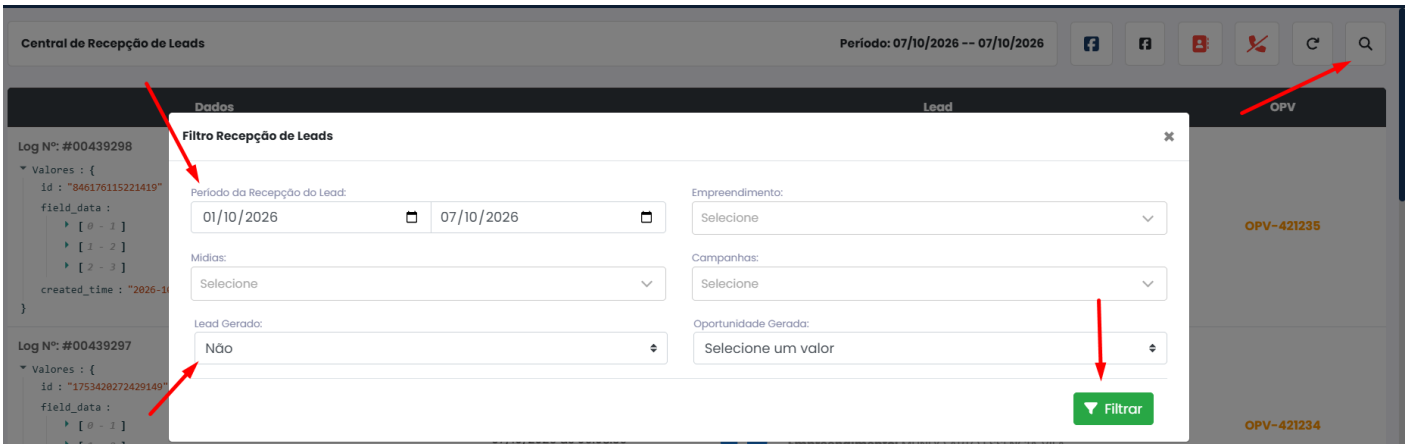
- Possuir acesso ao módulo **Prospecta**;
- Ter acesso à **Central de Recepção de Leads**.

Como utilizar

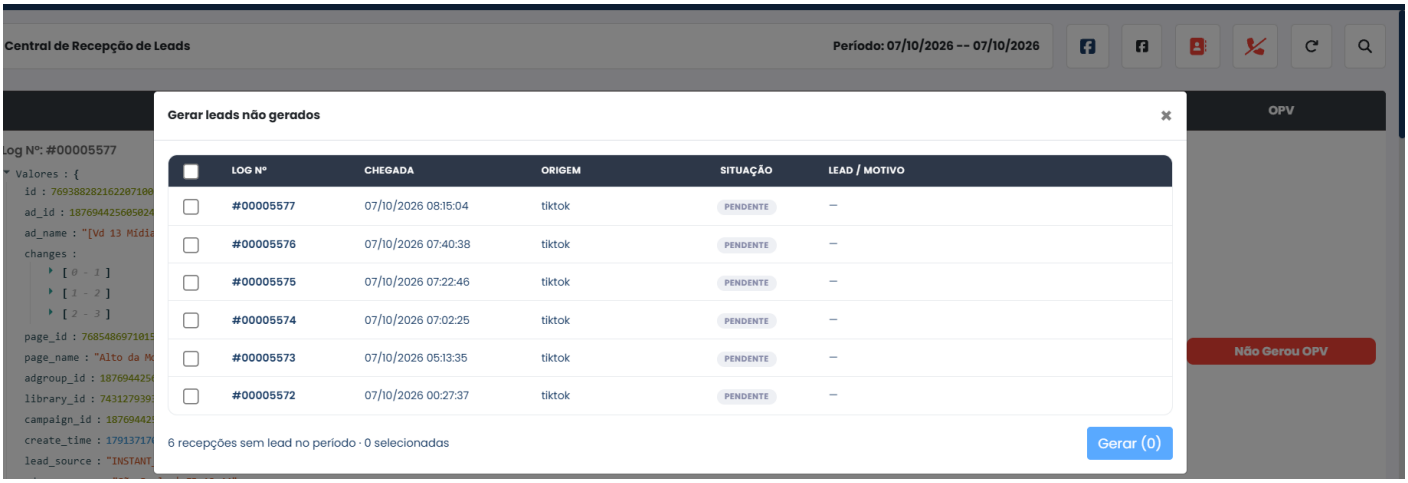
1. Acesse o módulo **Prospecta**;
2. No menu lateral, acesse **Central de Recepção de Leads**;



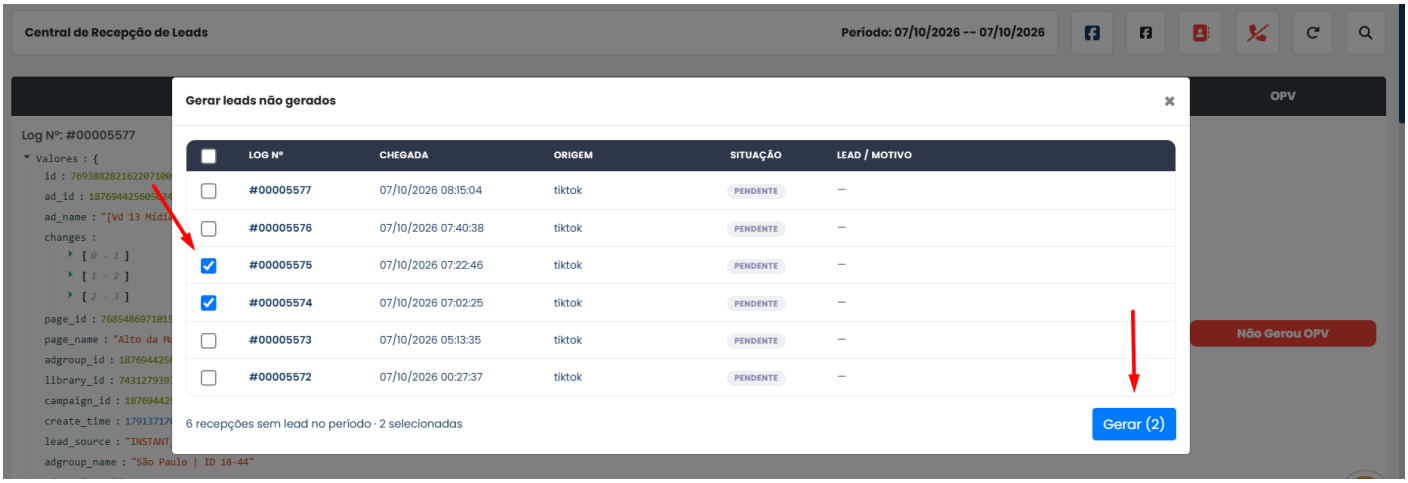
3. Informe o **Período de Recepção do Lead** e utilize os demais filtros, caso necessário;
4. Clique em **Filtrar**;
5. Clique em **Gerar leads não gerados**.



O sistema abrirá uma janela com os registros disponíveis para processamento.



6. Selecione os registros que deseja gerar. É possível selecionar registros individualmente ou utilizar a seleção geral para marcar todos os itens;
7. Confira a quantidade de registros selecionados;
8. Clique em **Gerar** para iniciar o processamento.



Os registros serão processados sequencialmente, um por vez.

> **Importante:** mantenha a janela aberta durante todo o processamento. Caso a janela seja fechada ou a página seja atualizada, os itens restantes da fila não serão processados. Apenas a requisição que já estiver em andamento será concluída.

Filtros disponíveis

Os filtros da **Central de Recepção de Leads** podem ser utilizados para delimitar os registros que serão consultados.

Campo	Descrição
Período de Recepção do Lead	Define o período inicial e final da consulta.
Empreendimento	Filtra os registros por empreendimento.
Mídias	Filtra os registros pela mídia de origem.
Campanhas	Filtra os registros por campanha.
Lead Gerado	Filtra os registros de acordo com a situação de geração do lead.
Oportunidade Gerada	Filtra os registros de acordo com a situação de geração da oportunidade.

Regras de funcionamento

- O **Período de Recepção do Lead** deve ser informado para realizar a consulta;
- A geração é realizada sequencialmente, registro por registro;
- É possível selecionar todos os registros apresentados ou apenas itens específicos;
- Fechar a janela ou atualizar a página interrompe os itens restantes da fila de processamento;
- Registros já processados não são duplicados e mantêm suas configurações originais.

Observações

O tempo necessário para concluir a geração pode variar de acordo com a quantidade de registros selecionados. Para lotes maiores, aguarde a conclusão do processamento antes de sair ou atualizar a página.