

# Funil de Vendas

Crie um funil de vendas personalizado de acordo com as necessidades do seu negócio.

- Criação de um Funil de Vendas personalizado

# Criação de um Funil de Vendas personalizado

O Funil de Vendas é composto pela Lista de Oportunidades, que exibe todas as informações relacionadas aos seus leads e oportunidades. Essa lista funciona como a tela inicial do CRM, proporcionando uma visão clara e organizada do estágio de cada oportunidade.

The screenshot displays the CRM interface for 'DOMMUS | PROSPECTA'. The top navigation bar includes a search bar, user profile 'Olá, Gestor Comercial', and various utility icons. The main content area is titled 'Lista de Oportunidades' and shows a total of 18098 leads. The leads are organized into four columns representing different stages of the sales funnel:

- Aguardando Atendimento (195):** Leads include 'ENVOLVIDO 20152' (MARCELO ALVES, OPV-20060, 9 dias atrás), 'ENVOLVIDO 20154' (CORRETOR REALE IMOVEIS, OPV-20062, 2 mes(es) atrás), and 'ENVOLVIDO 20153' (BARBARA SANTOS, 2 mes(es) atrás).
- Pré Lançamento (38):** Leads include 'ENVOLVIDO 13777' (ROGERIO CAMPOS, OPV-13783, 16 dia(s) atrás), 'ENVOLVIDO 13412' (ROGERIO CAMPOS, OPV-13413, 9 mes(es) atrás), and 'ENVOLVIDO 12854' (ROGERIO CAMPOS, 2 mes(es) atrás).
- Em Atendimento (1608):** Leads include 'ENVOLVIDO 20150' (JOICE THAYANE, OPV-20058, 6 dia(s) atrás), 'KAROLINA DIAS' (MARCOS NOGUEIRA, OPV-20066, 2 mes(es) atrás), and 'TESTE2' (MARCELO ALVES, 2 mes(es) atrás).
- Visita Agendada:** Leads include 'ENVOLVIDO 13777' (ROGERIO CAMPOS, OPV-13783, 16 dia(s) atrás) and 'ENVOLVIDO 12854' (ROGERIO CAMPOS, 2 mes(es) atrás).

Para abrir uma oportunidade basta clicar no card do lead que deseja.

## Lista de Oportunidades

Aguardando Atendimento

(195)



### ENVOLVIDO 20152

MARCELO ALVES

email\_envolvido\_20152@email.com.br

+55 (91) 98226-5222

**OPV-20060**

EMPREENDIMENTO 003



9 dia(s) atrás



### ENVOLVIDO 20154

CORRETOR REALE IMOVEIS

email\_envolvido\_20154@email.com.br

(91) 98542-2655

**OPV-20062**

EMPREENDIMENTO 001



2 mes(es) atrás



### ENVOLVIDO 20153

BARBARA SANTOS

email\_envolvido\_20153@email.com.br

Caso abra outra aba e deseje retornar às oportunidades, basta clicar em "**Lista de Oportunidades**" no menu para ser redirecionado à tela de oportunidades.

The screenshot displays the DOMMUS Prospecta CRM interface. At the top, there is a search bar and navigation icons. The main header shows the opportunity name "OPORTUNIDADE: ENVOLVIDO 20152 (OPV-20060)" and buttons for "Ocultar Dados Públicos", "Informar desistência", and "Aguardando Atendimento". Below this is a "Lista de Oportunidades" section with tabs for "Cadastro", "Qualificação", "Atividade", "Anexos", "Pendências", and "Questionários", along with a "Documentação & Proposta" button. The central area is titled "Informações do(s) Lead(s)" and contains a lead card with details: "Nome: LEAD 21794", "Email: email\_lead\_21794@e...", "Telefone: +55 (91) 98226-5222", "Empreendimento: EMPREENDIMENTO 003", "Campanha: Campanha Residencial Parque...", and "Origem: Mídias Sociais". A "Comentário registrado" section shows a comment from "FRANCISCO METTA" dated "08/11/2024 às 15:26". On the right, there is a "Registre aqui, um comentário..." field, a "Etiquetas" section with a message "Ainda não possui nenhuma etiqueta!", and a "Cliente(s) Envolvido(s)" section listing "1º Cliente: ENVOLVIDO 20152".

Primeiramente, iremos criar uma etapa para nosso funil.

Selecionaremos nas Configurações a opção 'Etapa e Status'. Nesta tela, será possível criar, editar, excluir, ativar e inativar as etapas e status.

The screenshot shows the DOMMUS Prospecta CRM interface with the configuration menu open. The menu is titled "Configurações" and lists various options: "Configurações", "Etapas e Status", "Funil de vendas", "Integrações", "Locais de Atendimento", "Mapeamento", "Mídias", "Motivos de desistência", "Origem", "Tarefas Agendadas", "Temperatura", "Templates", and "Tipo de pendências". A red arrow points to the "Etapas e Status" option. The background shows a lead opportunity page with a "Histórico" section listing actions like "Visita agendada" and "Envio de mensagem (SMS/WhatsApp)".

Para criarmos uma etapa basta selecionar o ícone de 'Adição' no canto superior direito.

Clicando nesta opção, o sistema abre uma janela que contém campos de informações das etapas ou status que iremos inserir.

Cor	Nome	Tipo de Atendimento	Tipos de Expiração	Funil	Total Leads	Ativo	Inativo	Ações
Orange	Sem contato	Atendimento	Enviar para expirados	Padrão   TUTORIAL	4802	Ativo	Inativo	[Edit] [Delete]
Orange	Reciclagem	Atendimento	Enviar para expirados	TUTORIAL   Padrão	540	Ativo	Inativo	[Edit] [Delete]
Yellow	Prospecção	Atendimento	Enviar para expirados	TUTORIAL   Padrão	2	Ativo	Inativo	[Edit] [Delete]
Yellow	Prospecção 30 dias	Atendimento	Enviar para expirados	TUTORIAL   Padrão	3282	Ativo	Inativo	[Edit] [Delete]
Light Green	Qualificação/Agendamento	Atendimento	Enviar para expirados	TUTORIAL   Padrão	744	Ativo	Inativo	[Edit] [Delete]
Light Green	Proposta/reserva	venda	Enviar para expirados	TUTORIAL   Padrão	932	Ativo	Inativo	[Edit] [Delete]
Light Green	Proposta em Processo	venda	Enviar para expirados	TUTORIAL   TESTE   Padrão	6021	Ativo	Inativo	[Edit] [Delete]
Light Green	Venda	venda	Enviar para expirados	TUTORIAL   Padrão	436	Ativo	Inativo	[Edit] [Delete]

Segue tela para adição de nova etapa:

**Nova Etapa**

**Dados da Etapa**

Descrição: \* Digite o nome da etapa

Tipo de Atendimento: \* ---SELECIONE---

Cor: \* [Black Box]

Tipo de Expiração: \* ---SELECIONE---

SLA

Permissão de Acesso a Etapa

Trava de Atualização da Etapa

Integração RD Station

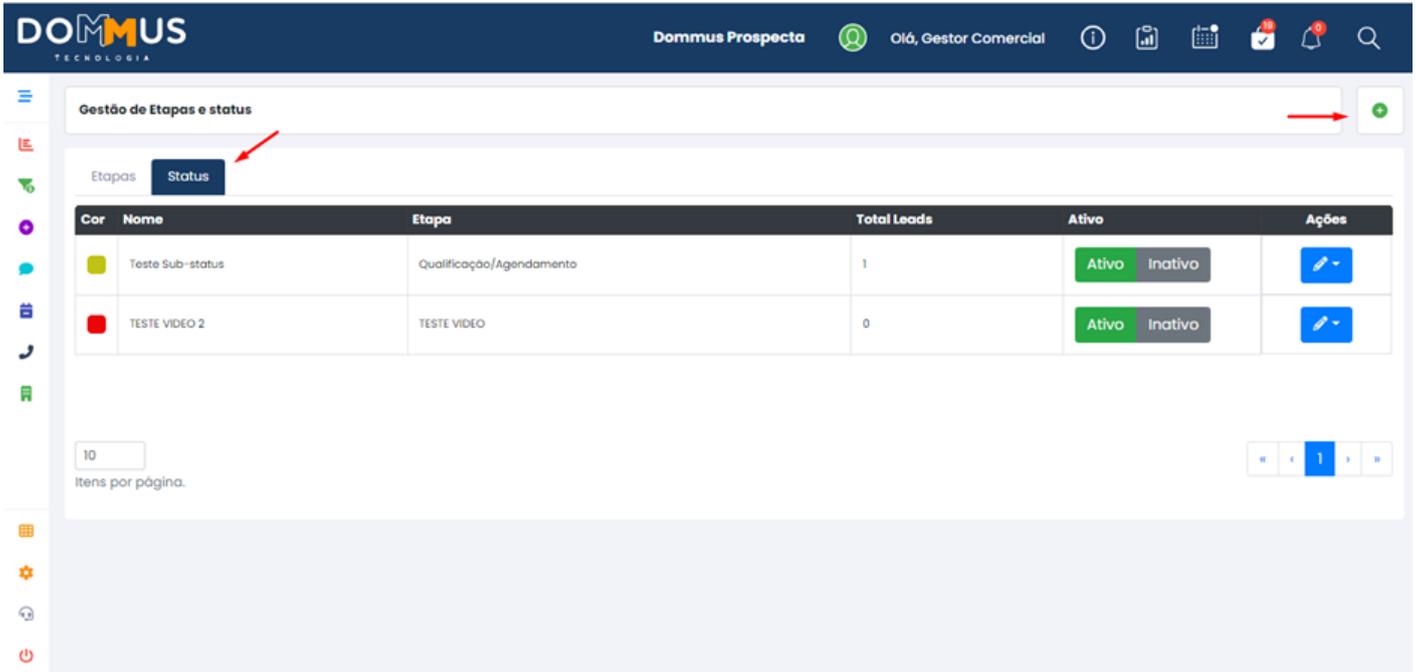
Salvar

O **Tipo de Atendimento** define qual será o tipo da etapa, por exemplo, selecionando Pré Atendimento, somente os operadores e gestores de Pré Atendimento terão acesso às oportunidades nessa etapa.

O **Tipo de Expiração**, irá corresponder conforme o SLA preenchido, ou seja, selecionando 'Enviar para fila de distribuição', assim que o SLA preenchido for atingido o lead será enviado automaticamente para um novo atendente.

Existem outras configurações como **Permissão de Acesso e Etapa**, **Trava de Atualização de Etapa** e **Integração RD Station**. Preenchendo as informações necessárias, basta clicar em 'Salvar'.

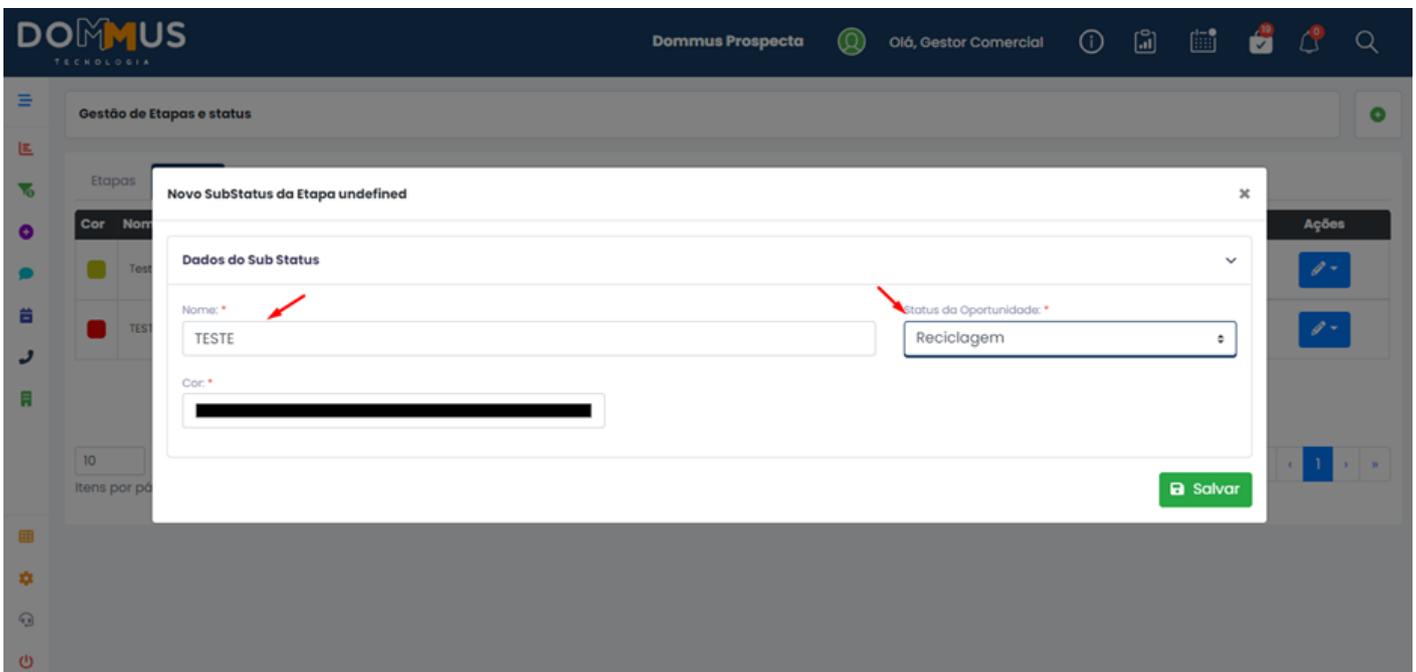
Agora, para criarmos um status para a etapa, clicamos na aba **Status**, selecionamos o ícone de 'Adição' no canto superior direito que abrirá uma nova aba onde será necessário preencher com os dados solicitados.



The screenshot shows the 'Gestão de Etapas e status' interface. The 'Status' tab is selected, indicated by a red arrow. The table below shows the following data:

Cor	Nome	Etapa	Total Leads	Ativo	Ações
■	Teste Sub-status	Qualificação/Agendamento	1	Ativo Inativo	[Edit]
■	TESTE VIDEO 2	TESTE VIDEO	0	Ativo Inativo	[Edit]

At the bottom left, there is a filter for '10 Itens por página.' At the bottom right, there are pagination controls showing '1' of 1 page.



The screenshot shows the 'Novo SubStatus da Etapa undefined' modal form. The 'Dados do Sub Status' section contains the following fields:

- Nome:** Filled with 'TESTE' (indicated by a red arrow).
- Status da Oportunidade:** A dropdown menu set to 'Reciclagem' (indicated by a red arrow).
- Cor:** A color selection field, currently showing a black bar.

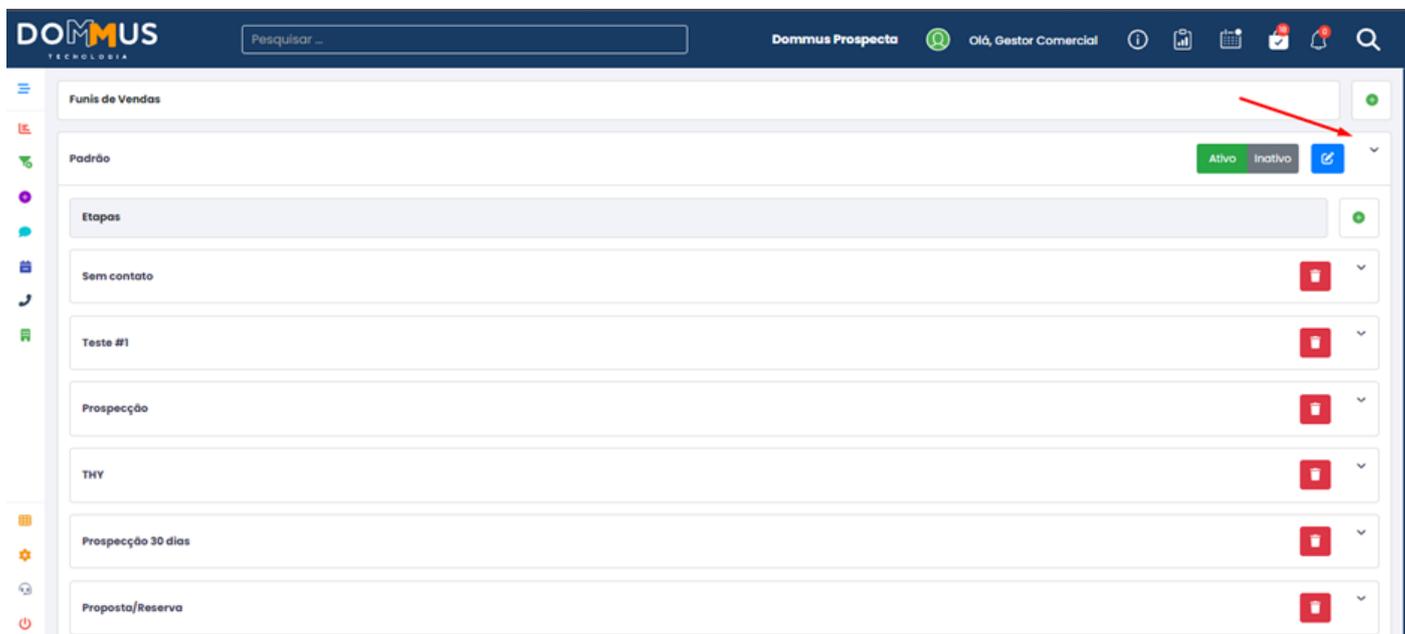
A green 'Salvar' button is located at the bottom right of the modal.

O status da oportunidade indica a etapa em que ela se encontra. Após preencher as informações solicitadas, clique em "**Salvar**" para registrar as alterações.

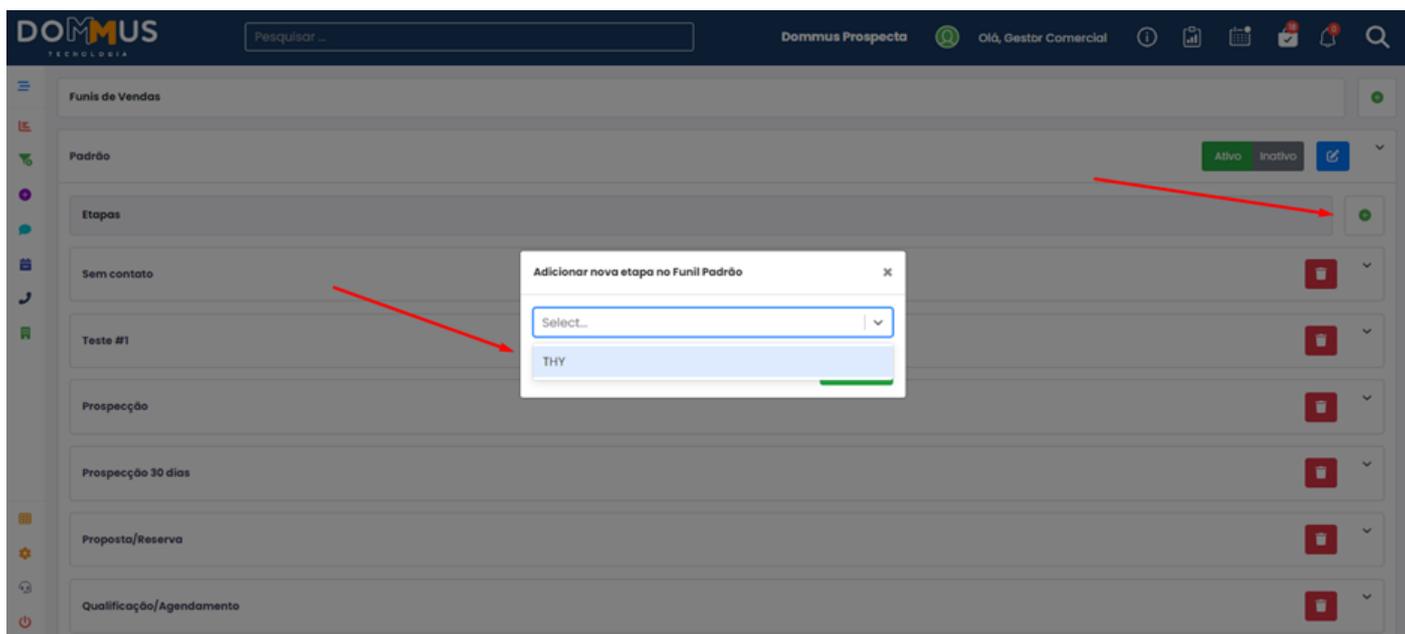
Para que nossa etapa esteja em atividade, é necessário que ela seja exibida no Funil de Vendas. Para isso, basta acessar a opção "**Funil de Vendas**" no menu **Configuração** do sistema.

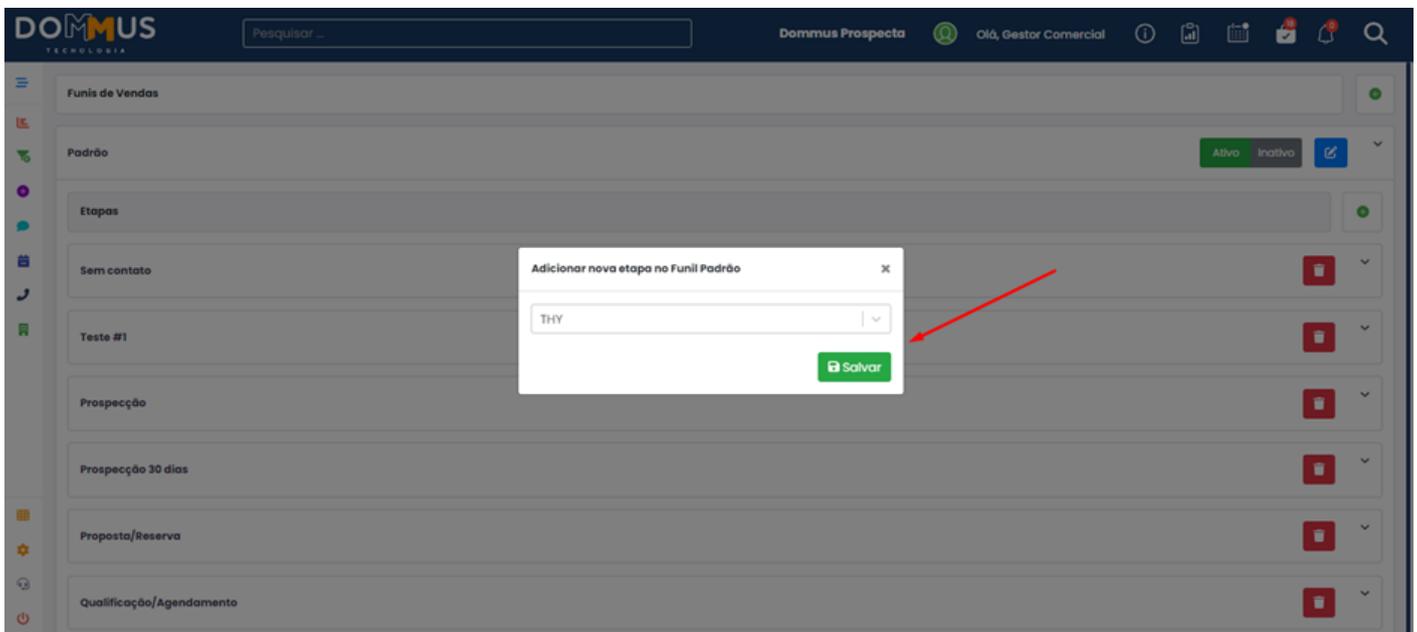
No Funil de Vendas, é possível ter mais de um funil cadastrado, permitindo configurar a exibição conforme a necessidade.

Para visualizá-lo, basta clicar na seta no canto superior direito, e todas as etapas cadastradas no funil serão exibidas.



Para adicionar uma etapa que acabou de ser cadastrada, basta clicar na opção de adição ao lado de **Etapas**, selecionar a etapa desejada e logo após, clicar em salvar.





Após o cadastro, a nova etapa será automaticamente direcionada para a última posição, sendo exibida como a última na lista de oportunidades. Para personalizá-la, basta clicar sobre a etapa e arrastá-la para a posição desejada.

Depois de ajustar, é só voltar à **Lista de Oportunidades**, e a nova etapa estará lá, já atualizada.