

Oferta Ativa

- OFERTA ATIVA - DOMMUS PROSPECTA

OFERTA ATIVA - DOMMUS PROSPECTA

OFERTA ATIVA

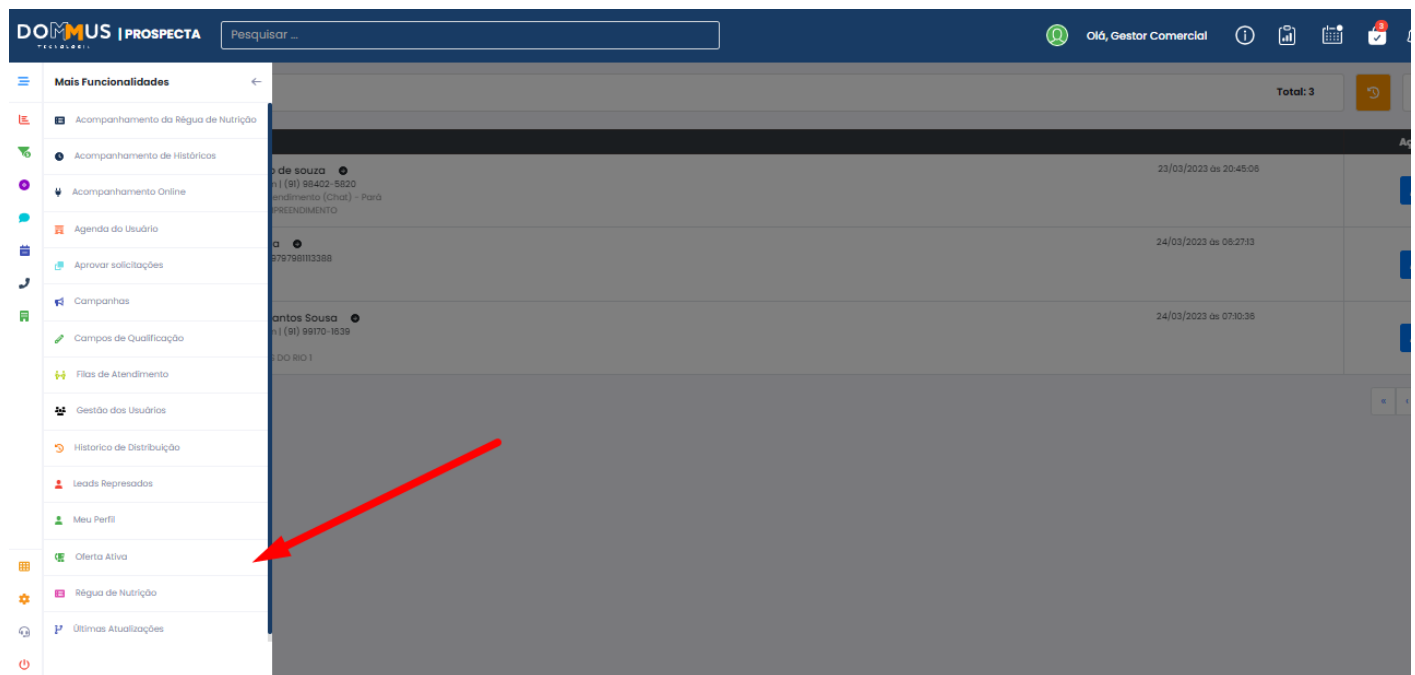
A **Oferta Ativa** é um recurso do sistema Dommus que distribui **leads aleatoriamente** entre os **corretores qualificados**, garantindo agilidade e imparcialidade no acesso às oportunidades.

Como acessar

Para acessar as Ofertas Ativas:

1. Vá até o menu **Mais Funcionalidades**.
2. Clique em **Oferta Ativa**.

O sistema exibirá todas as **ofertas ativas** cadastradas.



Base de Oferta Ativa

CadastroBase de LeadsPermissões

Filtrar leads

Tipo de importação: *

Selecione o tipo de importação

Lista de Leads Filtrados

Importando Leads

O sistema oferece duas formas de importação:

1. Filtro de Leads

- Selecione a opção **Filtro de Leads**.
- Escolha o **Tipo de Lead**:
 - **Oportunidades**
 - **Não Distribuídos**
- Defina os filtros desejados (como campanha, mídia, empreendimento, entre outros).
- Clique em **Filtrar Oportunidades**.
- Selecione os leads desejados e clique em **Importar**.

Base de Oferta Ativa

Cadastro

Base de Leads

Permissões

Filtrar leads

Tipo de importação: *

Filtro de leads

Empreendimento:

Selecione

Status da oportunidade:

Descartados

Tipo de lead: *

Oportunidades

Motivos de descarte:

Selecione

Filtrar Oportunidades

Limpar Filtro

Equipe pré-atendimento:

Equipe PDV:

Selecione

Data início (cadastro):

dd/mm/aaaa

Data fim (cadastro):

dd/mm/aaaa

Valor disponível mínimo:

Digite o valor mínimo disponível

Valor disponível máximo:

Digite o valor máximo disponível

Mídia:

Selecione

Campanha:

Selecione

Origem:

Selecione

Lista de Leads Filtrados

2. CSV

- Arraste o arquivo CSV do seu computador para a área indicada.

Cadastro

Base de Leads

Permissões

Filtrar leads

Tipo de importação: *

CSV

Importação de CSV

Adicionar Lead

CSV

Arraste o arquivo aqui ou click para procurar

Campanha e Mídia Padrão

Mídia:

Selecione a mídia

Campanha:

Selecione a campanha

Conversão do Lead

- Selecione a **Campanha e Mídia padrão**.
- Em **Conversão de Lead**, o sistema identificará os campos do seu arquivo.
 - Ex: Nome do lead, e-mail, telefone.
- Verifique a correspondência de colunas e clique em **Enviar**.

The screenshot shows a web interface titled "Conversão do Lead". It contains a table with three columns: "Header", "Correspondência", and "Formato".

Header	Correspondência	Formato
NOME LEAD	Selecionar	Selecionar
EMAIL LEAD	Selecionar	Selecionar
TELEFONE LEAD	Selecionar	Selecionar

The "Correspondência" dropdown menu is open, showing the following options: Nome, Telefone, Email, Campanha, Mídia, Empreendimento, and ID Externo. The "Formato" column also has dropdown menus, each currently set to "Selecionar". A green "Enviar →" button is located at the bottom right of the table.

Feito isso, basta selecionar o formato e clicar em enviar.

Configurando Permissões de Corretores

Para definir quais corretores poderão acessar a Oferta Ativa:

1. Clique na aba **Permissões**.
2. Selecione:
 - A **equipe** vinculada ao corretor
 - O **gerente da equipe**
3. O sistema listará os corretores disponíveis.
4. Para cada corretor, selecione a permissão desejada.
5. Clique em **Salvar**.

Base de Oferta Ativa ✕

Cadastro Base de Leads **Permissões**

Equipe de Vendas:

Equipe PDV

Gerente da Equipe:

Gerente PDV

Corretores	Permissões
Corretor PDV	<input type="checkbox"/> Acessar <input type="checkbox"/> Resgatar <input type="checkbox"/> Descartar <input type="checkbox"/> Agendar
	<input type="checkbox"/> Acessar <input type="checkbox"/> Resgatar <input type="checkbox"/> Descartar <input type="checkbox"/> Agendar

10
Itens por página.

Salvar

« ‹ 1 › »

Acessando e utilizando a Oferta Ativa ■ ■

Após cadastrada, a nova Oferta Ativa ficará visível na **última posição da lista**.

- Para acessá-la, clique no menu de opções e em seguida em **Acessar**

DOMMUS | PROSPECTA Pesquisar ... Olá, Gestor Comercial 🔍

Oferta Ativa Filtrar Ofertas por Título, Código +

Código	Título	Leads	Sem contato	Contactados	Resgatados	Descartados	Agendados	Desqualificados	Período	Ações
0075		1759	326	1433	472	961	0	314	16/02/2023 - 31/03/2023	
0076		1972	858	1114	442	655	17	83	16/02/2023 - 31/03/2023	
0081		1916	137	1779	726	1034	19	128	02/03/2023 - 31/03/2023	
0082		1298	1298	0	0	0	0	0	23/03/2023 - 29/04/2023	

- Editar
- Excluir
- Acessar**
- Leads Agendados
- Resultados

- O sistema exibirá a lista de leads disponíveis para ação.

Para fazer o resgate de um lead, descartar ou agendar, clicamos no ícone localizado à frente do lead e na opção de 'Resgatar'.



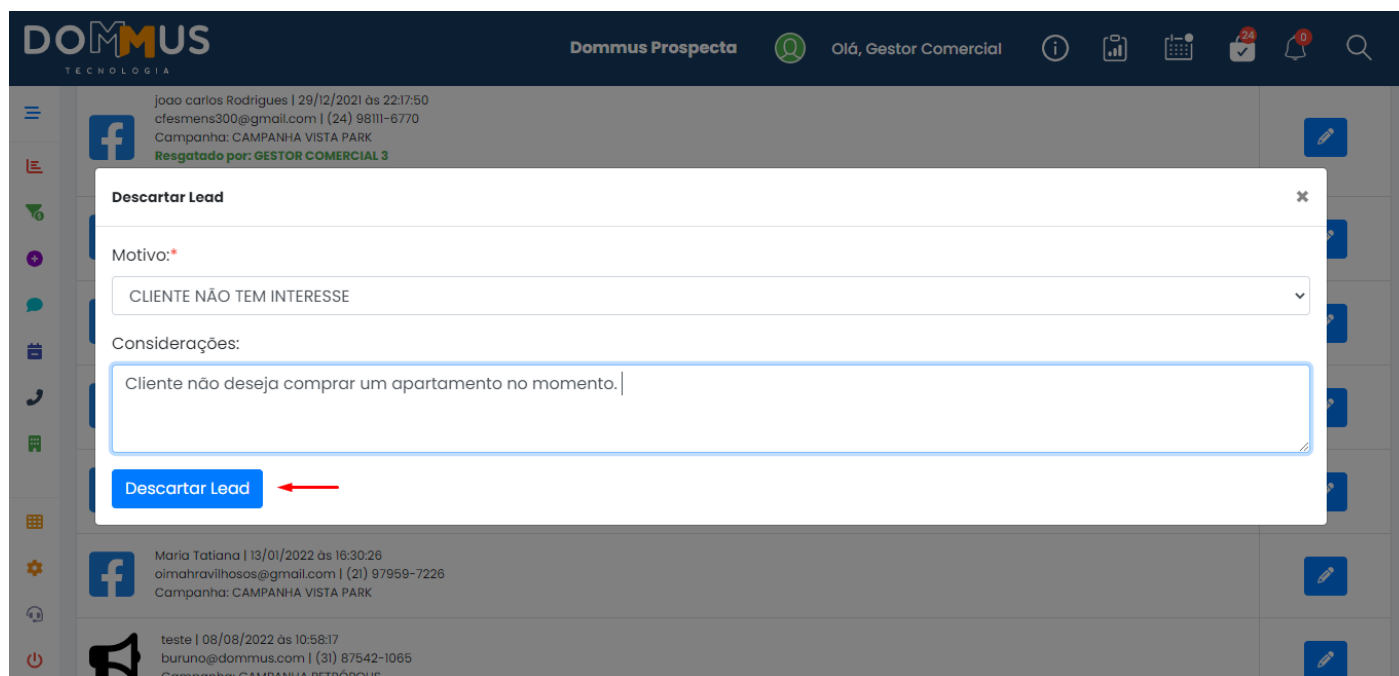
Resgatar: clique no ícone à frente do lead e depois em **Resgatar**.

Preencha os campos obrigatórios:

- Empreendimento
- Equipe e Gestor de Pré-Atendimento
- Atendente
- Equipe PDV, Gerente PDV e Corretor

Clique em **Resgatar Lead**.

Descartar: selecione o motivo do descarte e clique em **Descartar Lea**



Agendar: insira a data, horário e uma descrição. Depois, clique em **Cadastrar Agendamento**.



Agendar

Data:*

10/12/2022



Hora:*

12:00

Descrição:*

teste

*Ao final do prazo o lead voltará a ficar disponível.

Cadastrar Agendamento

