

16.1 Criação e Edição de Mídias

A **Mídia** refere-se ao meio de comunicação pelo qual o lead teve sua origem (ex: Facebook, Site, Indicação, etc).

Como acessar

1. Acesse **Configurações**
2. Clique em **Mídias**



Configurações



Alertas



Automações



Configurações



Etapas e Status



Funil de vendas



Integrações



Locais de Atendimento



Mapeamento



Mídias



Motivos de desistência



Origem



Questionários



Tarefas Agendadas



Visualização das mídias

Ao acessar a tela, será exibida a lista com todas as mídias já cadastradas no sistema.

Código	Descrição	Ícone	Cor	Ativo	Ações
24	Fachada			Ativo Inativo	
1	Google			Ativo Inativo	
13	Indicação			Ativo Inativo	
3	Instagram			Ativo Inativo	
20	Landing Page			Ativo Inativo	
5	LinkedIn			Ativo Inativo	

Edição de mídia

Para editar uma mídia já existente:

1. Localize a mídia desejada
2. Clique no ícone de **edição (lápis)**

Código	Descrição	Ícone	Cor	Ativo	Ações
24	Fachada			Ativo Inativo	
1	Google			Ativo Inativo	
13	Indicação			Ativo Inativo	

3. Realize as alterações necessárias
4. Clique em **Salvar**

Criação de nova mídia

Para cadastrar uma nova mídia:

1. Clique no ícone de "+" no canto superior direito

Código	Descrição	Ícone	Cor	Ativo	Ações
24	Fachada			Ativo Inativo	
1	Google			Ativo Inativo	
13	Indicação			Ativo Inativo	
3	Instagram			Ativo Inativo	

2. Preencha as informações obrigatórias:

- **Nome:** identificação da mídia

- **Ícone:** representação visual da mídia
- **Cor do ícone:** cor que será exibida

Nova Mídia

Dados da Mídia

Descrição: *
Landing Page

Ícone:
faAddressBook

Cor:
[Barra Verde]

Salvar

3. Clique em **Salvar**

Comportamento da funcionalidade

- A mídia cadastrada ficará disponível para uso imediato
- O ícone e a cor definidos serão exibidos no **card do lead no funil de vendas**
- As mídias auxiliam na identificação rápida da origem dos leads

⚠ Pontos de Atenção

- O preenchimento de **Nome, Ícone e Cor do ícone é obrigatório** para o cadastro da mídia
- A configuração visual impacta diretamente na visualização dos leads no funil de vendas

Exemplo de uso

- Identificar leads vindos de campanhas pagas (Facebook, Google Ads)
- Diferenciar leads de origem orgânica ou indicação
- Facilitar a leitura visual no funil de vendas

Revision #3

Created 16 April 2026 11:51:47 by Isadora Consultora Dommus

Updated 6 July 2026 12:49:28 by Suporte