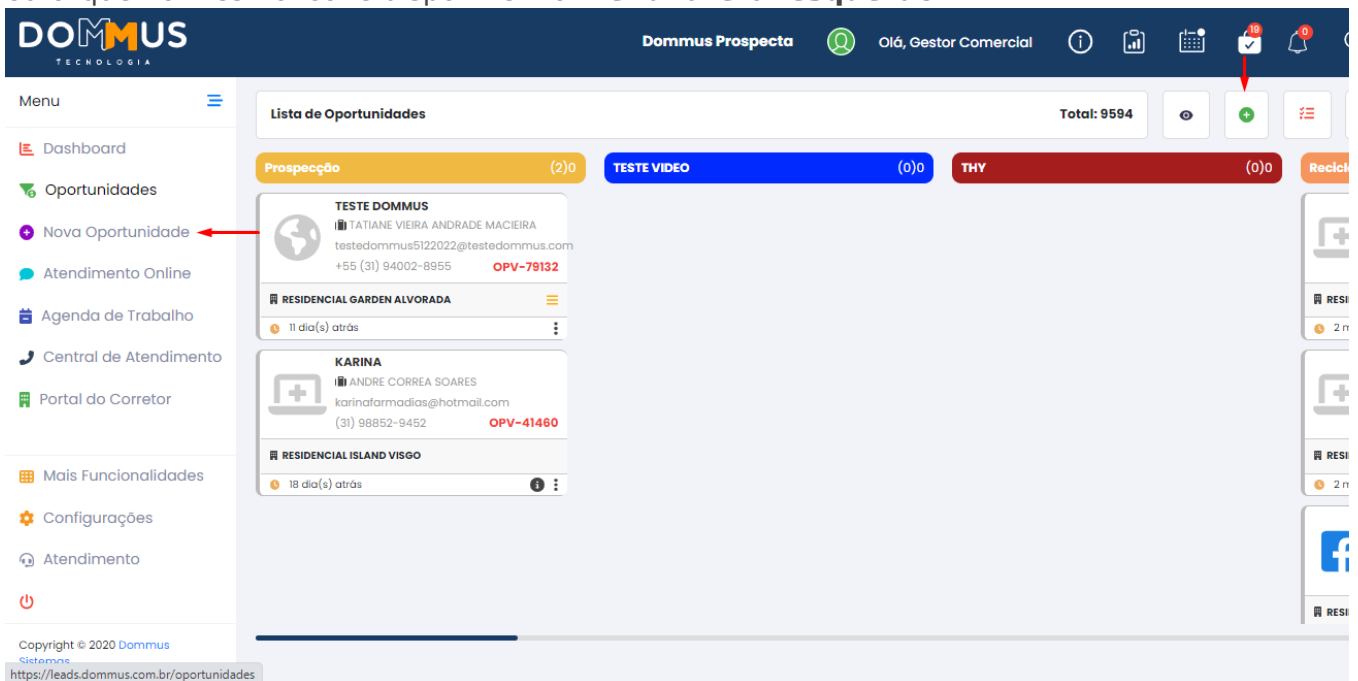


3.1 Cadastrando uma OPV manualmente

- Para iniciar o registro de uma nova oportunidade no sistema, siga os passos abaixo:

1. Clique no **ícone de nova oportunidade** localizado no **canto superior direito da tela**, ou clique no mesmo ícone disponível no **menu lateral esquerdo**.



2. Ao selecionar qualquer uma dessas opções, será exibida a tela de **Cadastro de Nova Oportunidade**, onde será necessário **preencher todos os campos solicitados** para concluir o registro.

Cadastrar nova oportunidade ✕

Dados do Lead ▾

Campanha: * Mídia: * Origem: *

Etapa da Oportunidade:

Nível de Interesse

Nome: * CPF:

E-mail: * Telefone: *

Endereço ▾

CEP: Endereço:

Bairro: Cidade: Estado:

Número: Complemento:

• Ao cadastrar uma nova **Oportunidade (OPV)**, o preenchimento das informações segue a seguinte ordem:

1. **Dados do Lead**

Nesta seção, insira informações relacionadas à origem e qualificação do lead, incluindo:

- **Campanha**
- **Mídia**
- **Origem**
- **Nível de interesse do cliente**
- **Etapa do funil de vendas** em que o lead será inserido

2. **Dados do Interessado**

Informe os dados pessoais do cliente:

- **Nome completo**
- **CPF**
- **E-mail**
- **Telefone**

3. **Endereço**

Preencha as informações de localização do interessado.

Campos Obrigatórios e Recomendados

- **Asterisco vermelho (*)** → Campo de preenchimento **obrigatório**.
- **Asterisco verde (*)** → Campo **não obrigatório**, mas **altamente recomendado**, pois pode ser relevante caso a oportunidade avance para a fase de negociação.

“ **Boas práticas:** Fornecer o máximo de informações possíveis no momento do cadastro contribui para uma análise mais precisa e um processo de vendas mais eficiente.

“ **Dica:** Certifique-se de inserir informações completas e precisas, garantindo um melhor acompanhamento do lead ao longo do processo de vendas.

Na etapa final do cadastro da **Oportunidade (OPV)**, é realizado o preenchimento dos **dados de conversão**.

Nesta fase, devem ser informados:

- **Empreendimento de interesse** do cliente
- **Dados de atendimento**, incluindo:
 - **Equipe**
 - **Gerente**
 - **Corretor** ou Pre **Atendente** responsável

Conversão do Lead ▼

Empreendimento: *
Selecione o empreendimento ▼

Equipe Pré Atendimento: Distribuir... ▼	Gestor Pré Atendimento: Distribuir... ▼	Atendente: Distribuir... ▼
Equipe PDV: Distribuir... ▼	Gerente PDV: Distribuir... ▼	Corretor: Distribuir... ▼

Travar campos cadastro

 Salvar

“ **Observação:** Essa etapa garante que a oportunidade seja direcionada corretamente dentro do fluxo de vendas, permitindo o acompanhamento e a gestão eficaz do atendimento.

Ao cadastrar uma nova OPV, você pode se deparar com a mensagem que já existe um cliente já cadastrado com os dados informados, para isso você precisa localizar o já existente no sistema para conseguir prosseguir.

Revision #6

Created 13 August 2025 01:19:12 by Suporte

Updated 20 August 2025 18:59:06 by Suporte