3.2 Entendendo a OPV - Aba Cadastro

Após **finalizar a criação de uma Oportunidade (OPV)** ou **receber um lead via integração**, ao abrir o registro serão exibidas diversas informações e configurações relacionadas a esse lead.

Informações do(s) Lead(s)



Logo na abertura, será apresentado um **card de informações** com os dados principais:

- **Cadastro manual** → o card exibirá as informações inseridas no momento do preenchimento da tela de cadastro.
- **Cadastro via integração** → o card exibirá as informações referentes às **origens de captação** do lead, conforme recebidas pela integração.

> Essas informações iniciais são fundamentais para contextualizar o atendimento e auxiliar na priorização das ações comerciais.

Gerenciamento do(s) Lead(s)

Uma Oportunidade (OPV) pode possuir **um ou mais Leads** vinculados. Para cada Lead, é possível realizar algumas ações de gerenciamento:

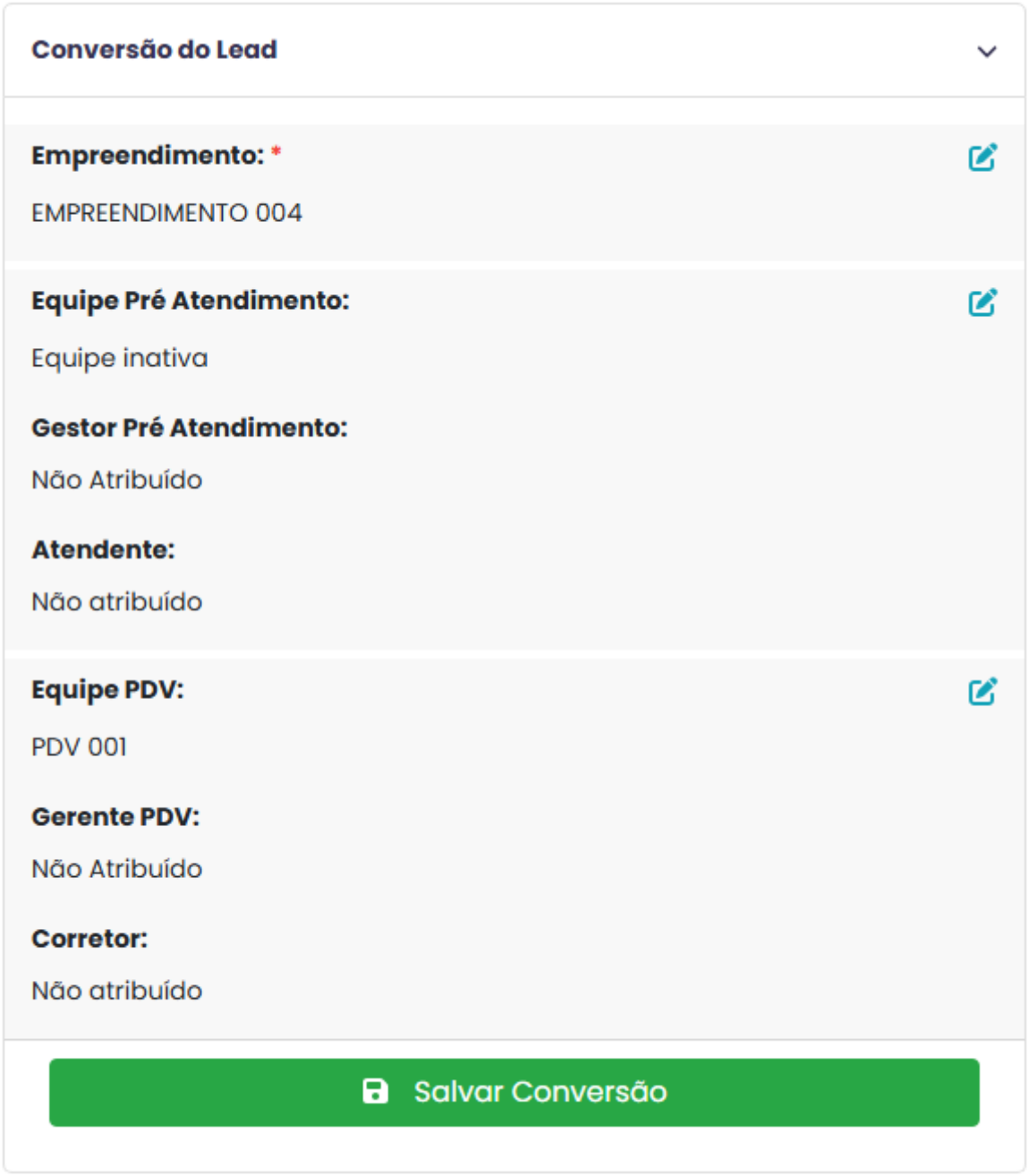
- **Editar Lead:** permite atualizar as informações cadastrais do Lead, mantendo seu vínculo com a oportunidade atual.
- **Remanejar Lead:** permite transferir o Lead da oportunidade atual para outra oportunidade.

- **Remover Lead:** permite remover o Lead da oportunidade, sem excluir seu cadastro do sistema.

> **Observação:** A opção de **Remover Lead** depende de uma configuração prévia realizada pelo nosso time interno. Caso a opção não esteja disponível para o seu usuário, entre em contato com o **time de Suporte** para solicitar a habilitação.



Conversão do Lead



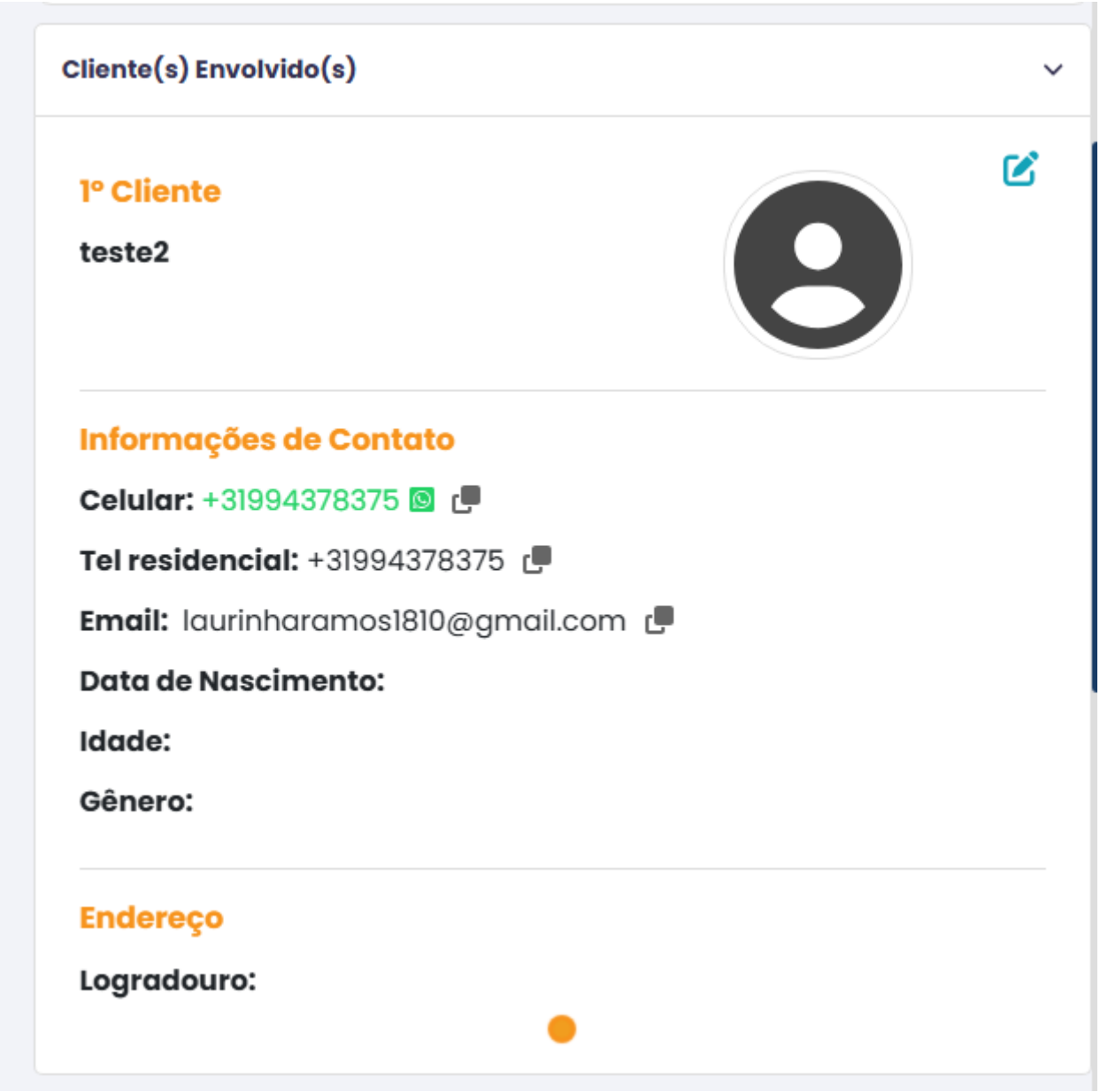
Na sequência, são exibidos os **dados de conversão** do lead, que permitem identificar claramente os **responsáveis pelo atendimento** ao cliente.

Essas informações incluem a **equipe**, **gerente** e **corretor** associados à Oportunidade (OPV) e têm como finalidade:

- Garantir que apenas os usuários vinculados ao atendimento possuam acesso às informações da OPV.
- Manter a segurança e a confidencialidade dos dados do cliente durante todo o processo de vendas.

> Essa vinculação é essencial para assegurar o controle de acesso e a rastreabilidade do atendimento.

Cliente(s) Envolvido(s)



O campo **Clientes Envolvidos** permite registrar e visualizar todas as pessoas físicas ou jurídicas que possuem participação ou interesse direto na **Oportunidade (OPV)**.

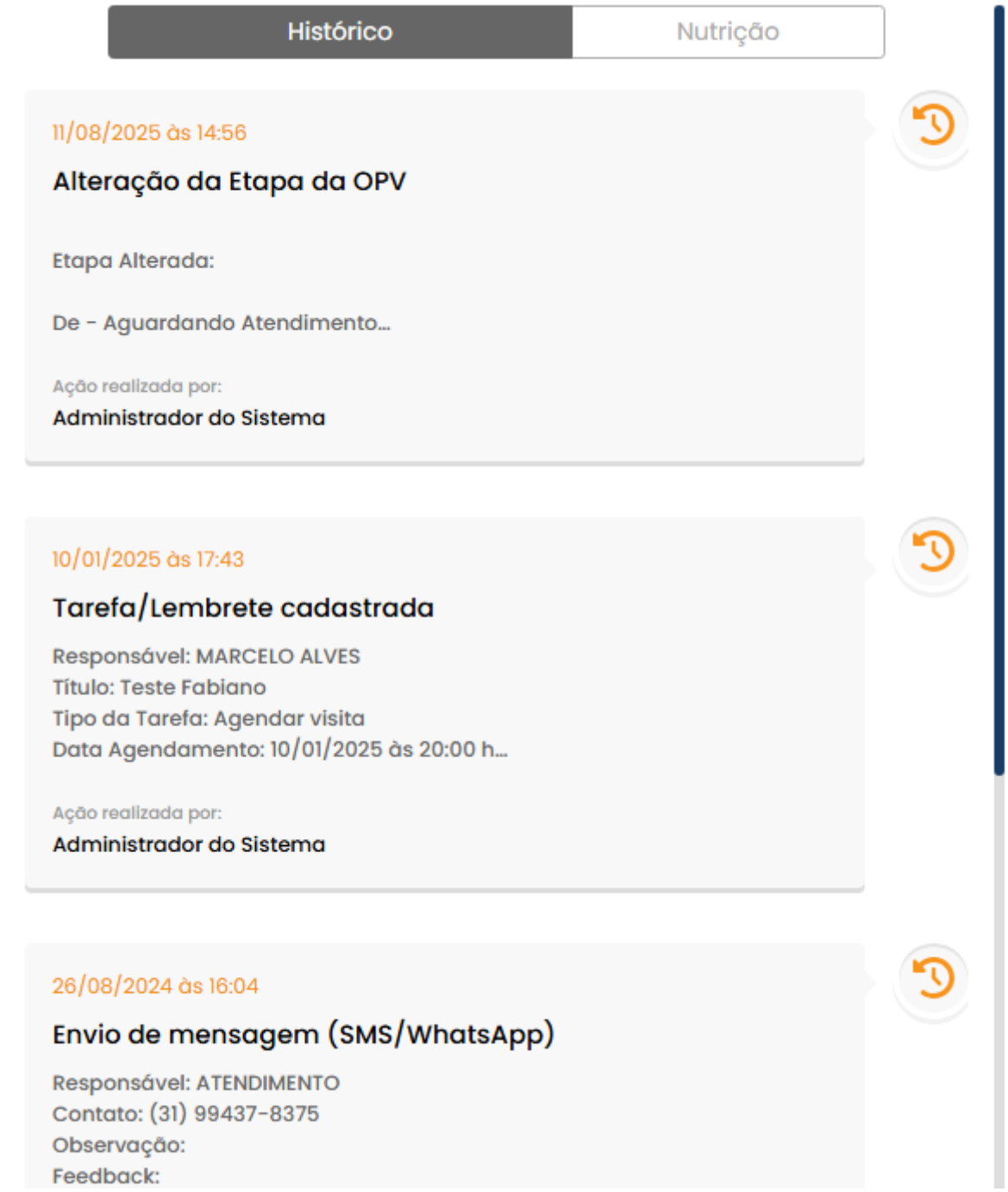
Este recurso é útil para:

- **Relacionar mais de um cliente** a uma mesma oportunidade, como em casos de compra conjunta, sócios ou cônjuges.
- Facilitar o **acompanhamento e a comunicação** com todos os envolvidos no processo de negociação.

- Garantir que as informações de contato e o histórico de interações de cada participante estejam centralizados e acessíveis.
- O preenchimento das informações é necessário para quando for subir o processo para o módulo de vendas para seguir com o processo.

> **Observação:** Ao incluir clientes envolvidos, todos os dados devem ser atualizados e verificados, evitando divergências que possam impactar a negociação ou o contrato final.

Histórico



O **Histórico** é o espaço onde são armazenados todos os registros relacionados ao lead, desde a sua entrada no sistema até a sua conclusão.

O principal objetivo dessa funcionalidade é **registrar de forma detalhada e segura toda a movimentação do lead**, com destaque para as **interações entre corretor e cliente**.

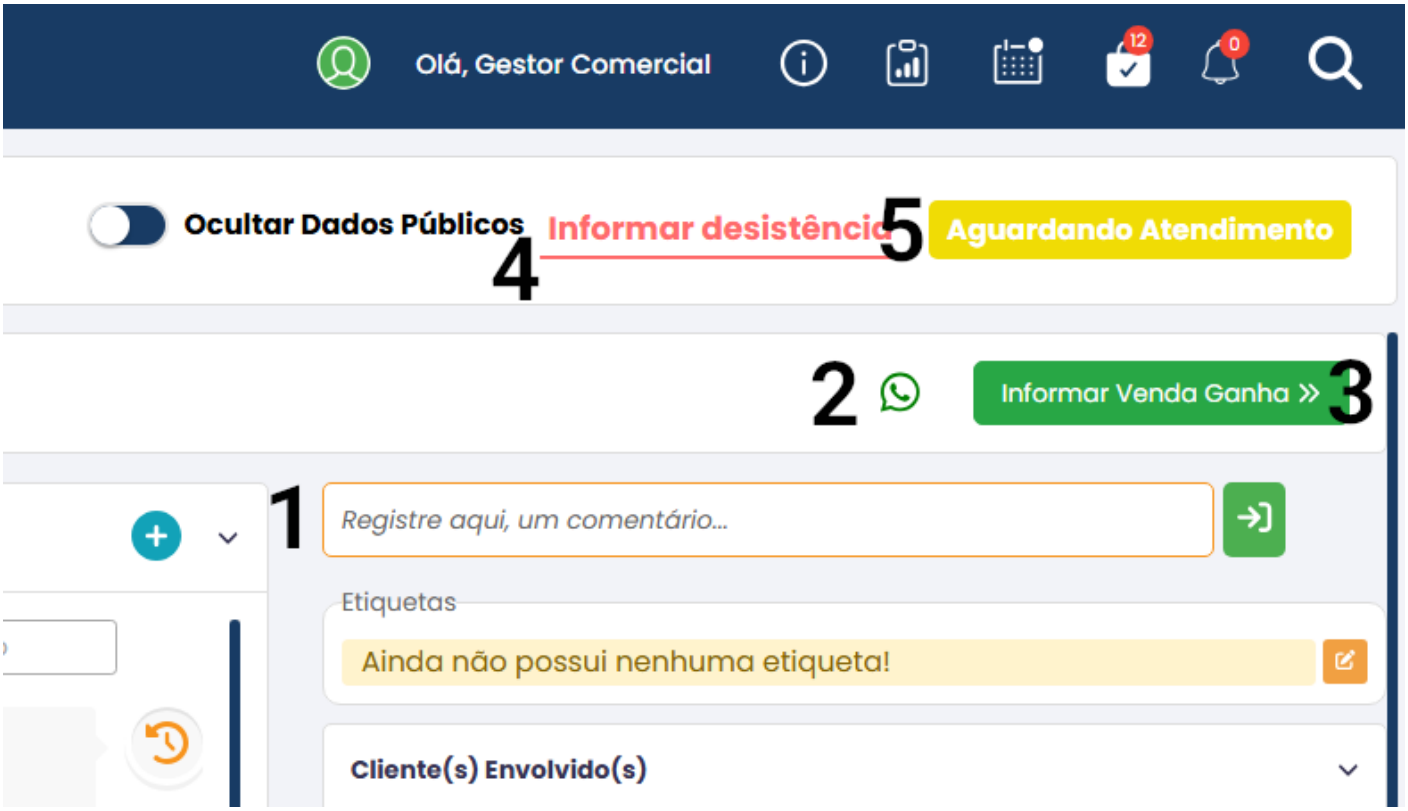
Características

- **Registro cronológico**: as informações são exibidas na ordem exata em que ocorreram.
- **Imutabilidade**: não é possível realizar alterações nos registros, garantindo a **integridade e a confiabilidade** dos dados.

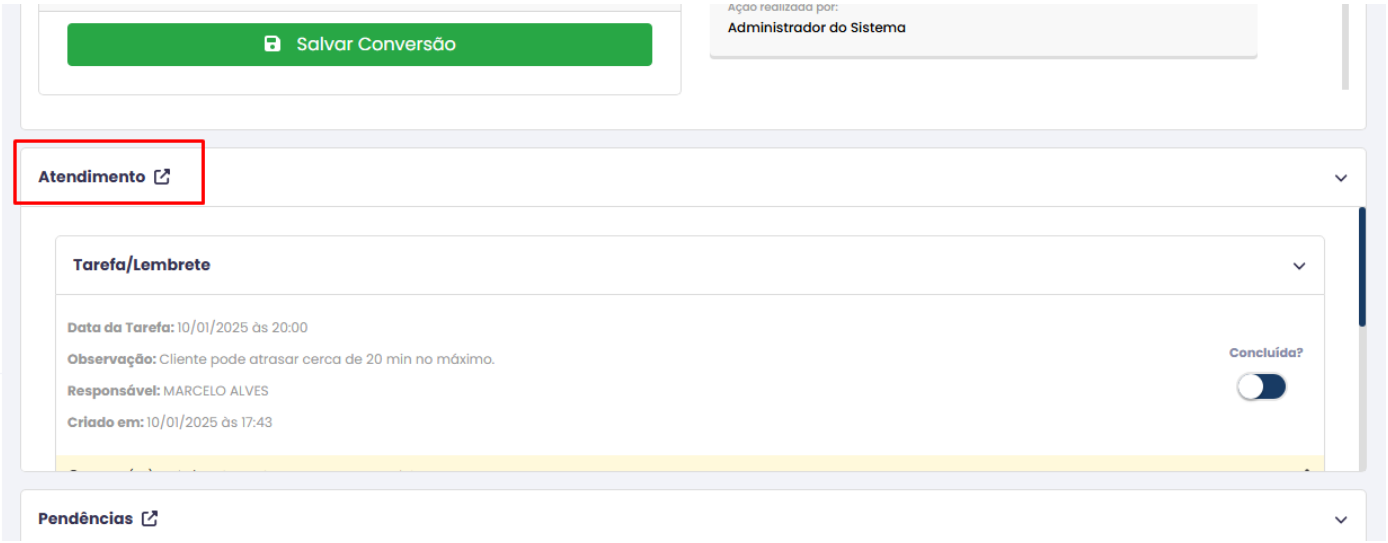
- **Abrangência**: contempla desde o histórico de contato até mudanças de status, observações e ações realizadas no atendimento.

> Essa rastreabilidade é essencial para auditorias, análises de desempenho e acompanhamento preciso de cada oportunidade.

Mais recursos



1 - Atalho para **registrar um comentário rápido** . Você consegue visualizar na aba atendimento e também no final do lead no campo de atendimento.



2 - Atalho para iniciar uma conversa no WhatsApp Web pelo navegador com o cliente ou se possuir o nosso módulo do conecta, ele inicia o atendimento diretamente pelo módulo.

3 - O **Informar Venda Ganha** é um botão configurável no CRM que permite registrar a conclusão de uma venda de forma ágil.

Ele pode ser configurado para duas finalidades distintas:

1. **Venda Ganha**
   - Registra o lead como **venda concluída** diretamente no sistema.
   - Não passa pelo processo de geração de contrato no módulo **Dommus Vende**.
   - Indicado para casos em que a negociação é finalizada fora do fluxo formal de contratos da plataforma.
2. **Documentação**
   - Substitui a função de venda direta, gerando um **processo no módulo de Vendas**.
   - Permite seguir com o fluxo de negociação formal, incluindo a etapa de documentação e assinatura de contrato.



4 - Informar desistência é utilizado quando há desistência por parte do cliente, você pode informar o motivo e informar as considerações da desistência.

> É possível realizar relatórios com os motivos de desistência para análises comerciais dentro do Dommus.

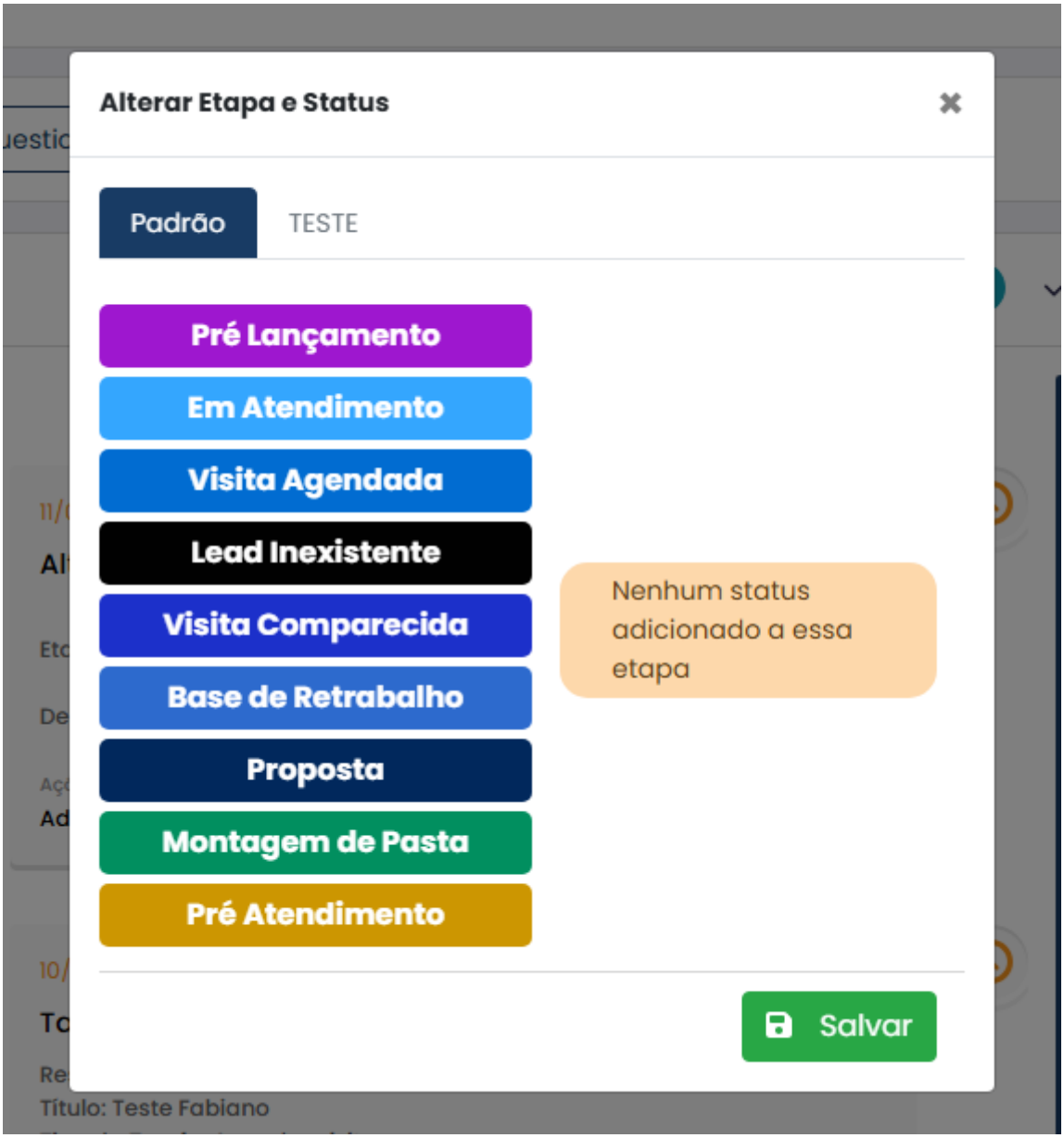
5 - O **Status da Oportunidade (OPV)** indica em qual **etapa do funil de vendas** a oportunidade se encontra.

Essa funcionalidade permite ao corretor **alterar manualmente as etapas** conforme a negociação evolui, garantindo que o registro reflita com precisão o andamento do processo comercial.

Características

- **Personalização**: as etapas do funil podem ser configuradas de acordo com o fluxo de negociação da empresa.
- **Fluxo completo**: pode contemplar desde o primeiro contato até o fechamento da venda.
- **Evolução automática**: determinadas etapas podem ser avançadas automaticamente por meio de **automações configuradas no sistema**.

> Essa visualização é fundamental para acompanhar o progresso das oportunidades e facilitar a gestão do pipeline de vendas.



Revision #9
Created 13 August 2025 01:50:19 by Suporte
Updated 3 August 2026 15:18:43 by Suporte