

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)

OPORTUNIDADE: TESTE2 (OPV-20065)

Cadastro | Qualificação | Atividade | Anexos | Pendências | Qu

Informações do(s) Lead(s)



Nome: teste2
Email: laurinharamos1810@gmail.com
Telefone: +31994378375
Empreendimento: EMPREENDIMENTO 004
Campanha: Leads Whatsapp
Origem: Central de Atendimento




Entrada: 26/08/2024 às 16:02


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.

Conversão do Lead

Conversão do Lead	▼
Empreendimento: * EMPREENDIMENTO 004	
Equipe Pré Atendimento: Equipe inativa	
Gestor Pré Atendimento: Não Atribuído	
Atendente: Não atribuído	
Equipe PDV: PDV 001	
Gerente PDV: Não Atribuído	
Corretor: Não atribuído	

 Salvar Conversão

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)


Cliente(s) Envolvido(s) ▼


1º Cliente ✎

teste2 

Informações de Contato

Celular: +31994378375  

Tel residencial: +31994378375 

Email: laurinharamos1810@gmail.com 

Data de Nascimento:

Idade:

Gênero:

Endereço

Logradouro:

●

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

Histórico

Nutrição

11/08/2025 às 14:56

Alteração da Etapa da OPV

Etapa Alterada:

De - Aguardando Atendimento...

Ação realizada por:

Administrador do Sistema



10/01/2025 às 17:43

Tarefa/Lembrete cadastrada

Responsável: MARCELO ALVES

Título: Teste Fabiano

Tipo da Tarefa: Agendar visita

Data Agendamento: 10/01/2025 às 20:00 h...

Ação realizada por:

Administrador do Sistema



26/08/2024 às 16:04

Envio de mensagem (SMS/WhatsApp)

Responsável: ATENDIMENTO

Contato: (31) 99437-8375

Observação:

Feedback:



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.

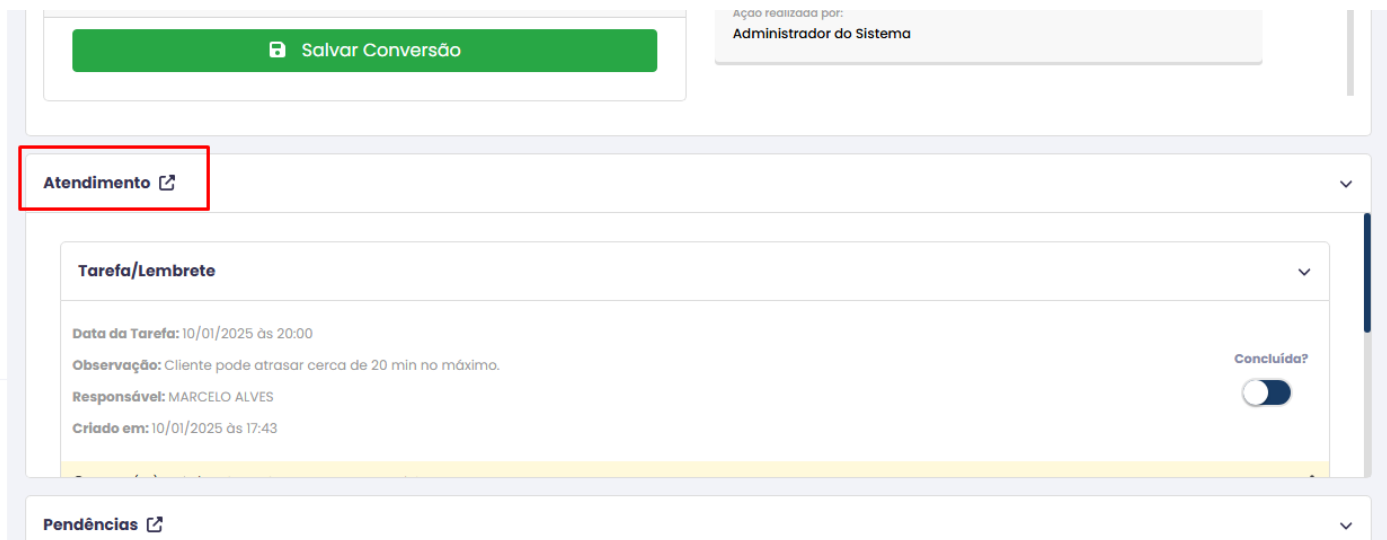
“ Essa rastreabilidade é essencial para auditorias, análises de desempenho e acompanhamento preciso de cada oportunidade.

Mais recursos

The screenshot displays a CRM interface with the following elements:

- Top Navigation Bar:** Includes a user profile icon, the text "Olá, Gestor Comercial", and several utility icons (info, calendar, checkmark, notification, search).
- Action Buttons:** A row of buttons including "Ocultar Dados Públicos" (with a toggle switch), "Informar desistência" (highlighted with a red underline and a large number 4), and "Aguardando Atendimento" (highlighted with a yellow background and a large number 5).
- Communication and Status:** A WhatsApp icon with a large number 2, and a green button "Informar Venda Ganha >>" with a large number 3.
- Input Fields:** A text input field with a plus icon and a dropdown arrow, labeled with a large number 1, containing the placeholder text "Registre aqui, um comentário...".
- Tags Section:** A section titled "Etiquetas" with a yellow box stating "Ainda não possui nenhuma etiqueta!" and an edit icon.
- Client Involvement:** A section titled "Cliente(s) Envolvido(s)" with a dropdown arrow.

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.

Registrar Dados da Venda ✕

Valor da Venda

R\$ 500.000,00

Data da Venda *

26/08/2024 📅

Data da Contabilização

27/08/2024 📅

📁 Salvar

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.

The screenshot displays a modal window titled "Alterar Etapa e Status" with a close button (X) in the top right corner. At the top, there are two tabs: "Padrão" (selected) and "TESTE". Below the tabs is a vertical list of ten colored buttons representing different stages: "Pré Lançamento" (purple), "Em Atendimento" (light blue), "Visita Agendada" (blue), "Lead Inexistente" (black), "Visita Comparecida" (dark blue), "Base de Retrabalho" (medium blue), "Proposta" (dark navy), "Montagem de Pasta" (green), and "Pré Atendimento" (gold). To the right of this list is a light orange rounded rectangle containing the text "Nenhum status adicionado a essa etapa". At the bottom right of the modal is a green button with a save icon and the text "Salvar". The background of the application is dimmed, showing a sidebar with various menu items and a main content area with a title "Título: Teste Fabiano".

Revision #6

Created 13 August 2025 01:50:19 by Suporte

Updated 19 August 2025 16:59:28 by Suporte