3.3 Entendendo a OPV - Aba Qualificação

A seção **Informações de Qualificação** é utilizada para registrar e gerenciar a avaliação do cliente (lead ou prospect), permitindo entender melhor seu perfil e potencial de conversão.

Funcionalidades principais

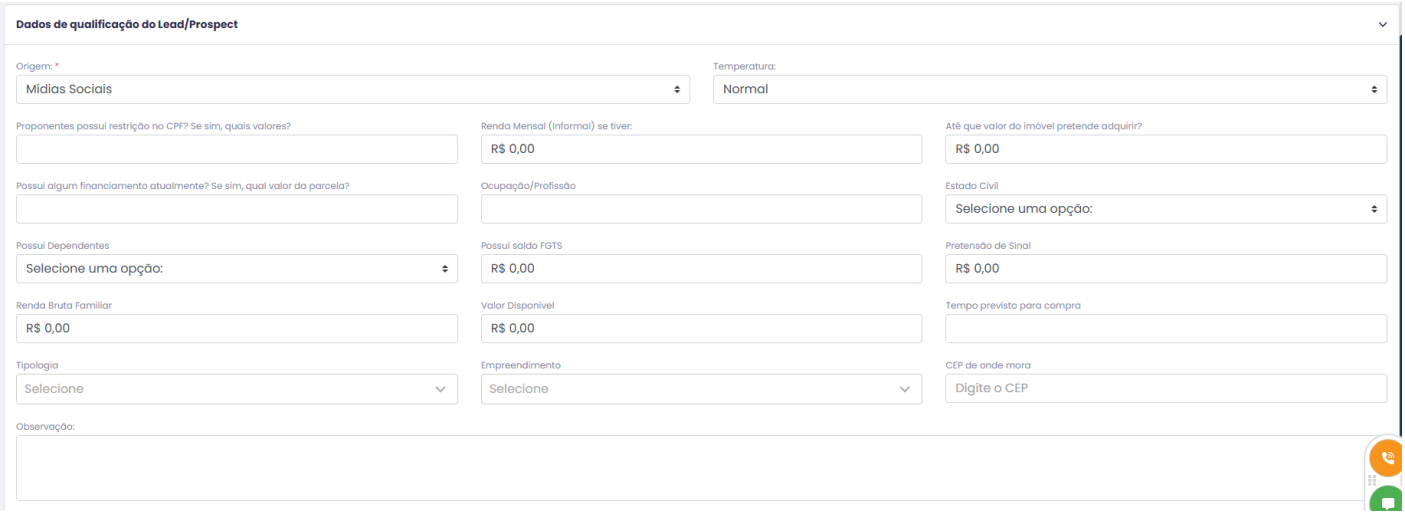
- **Origem**: indica de onde veio o lead, como campanhas, mídias ou canais específicos.
- **Temperatura**: classifica o nível de interesse ou prontidão do cliente para avançar na negociação (por exemplo: frio, morno ou quente).
- **Observações**: espaço para anotar informações relevantes sobre o cliente, histórico ou contexto da negociação.

Personalização

Além dos campos padrão, é possível **criar campos personalizados** de acordo com as necessidades da empresa, possibilitando um registro mais detalhado e alinhado à estratégia comercial.

> Essa flexibilidade garante que as informações do lead sejam completas, facilitando a tomada de decisão e a priorização no atendimento.

Alguns exemplos de campos possíveis de criação



Revision #3
Created 13 August 2025 04:00:09 by Suporte
Updated 3 August 2026 17:16:35 by Isadora