4.1 Funil de Vendas e Visualização

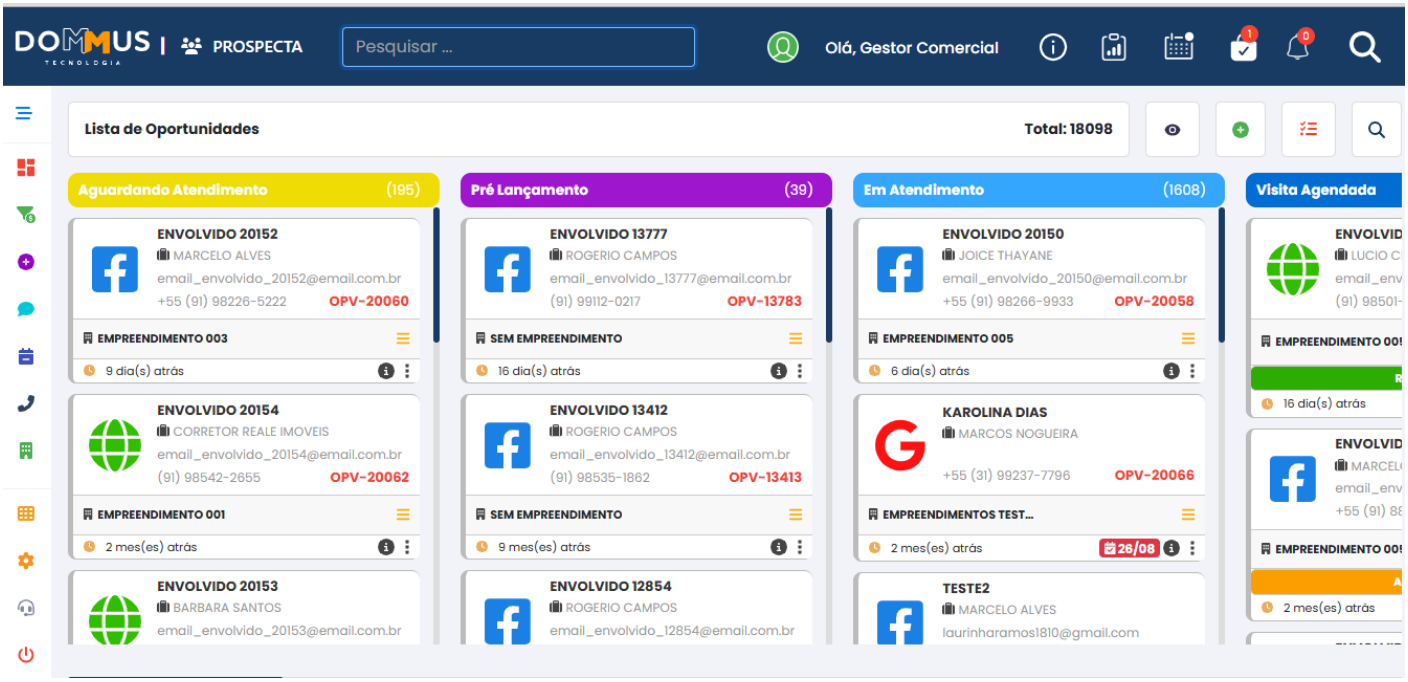
O **Funil de Vendas** é composto pela **Lista de Oportunidades**, que reúne todas as informações relacionadas aos seus leads e oportunidades de negócio.

Essa lista funciona como a **tela inicial do CRM**, oferecendo uma visão clara, objetiva e organizada do estágio em que cada oportunidade se encontra dentro do funil de vendas.

Principais vantagens

- **Visão consolidada** de todas as oportunidades em andamento.
- **Organização por etapas** do funil, facilitando a gestão e priorização.
- **Acesso rápido** aos detalhes de cada lead ou oportunidade.

> Essa estrutura permite que gestores e corretores acompanhem o progresso das negociações de forma eficiente, identifiquem gargalos e tomem decisões mais assertivas.



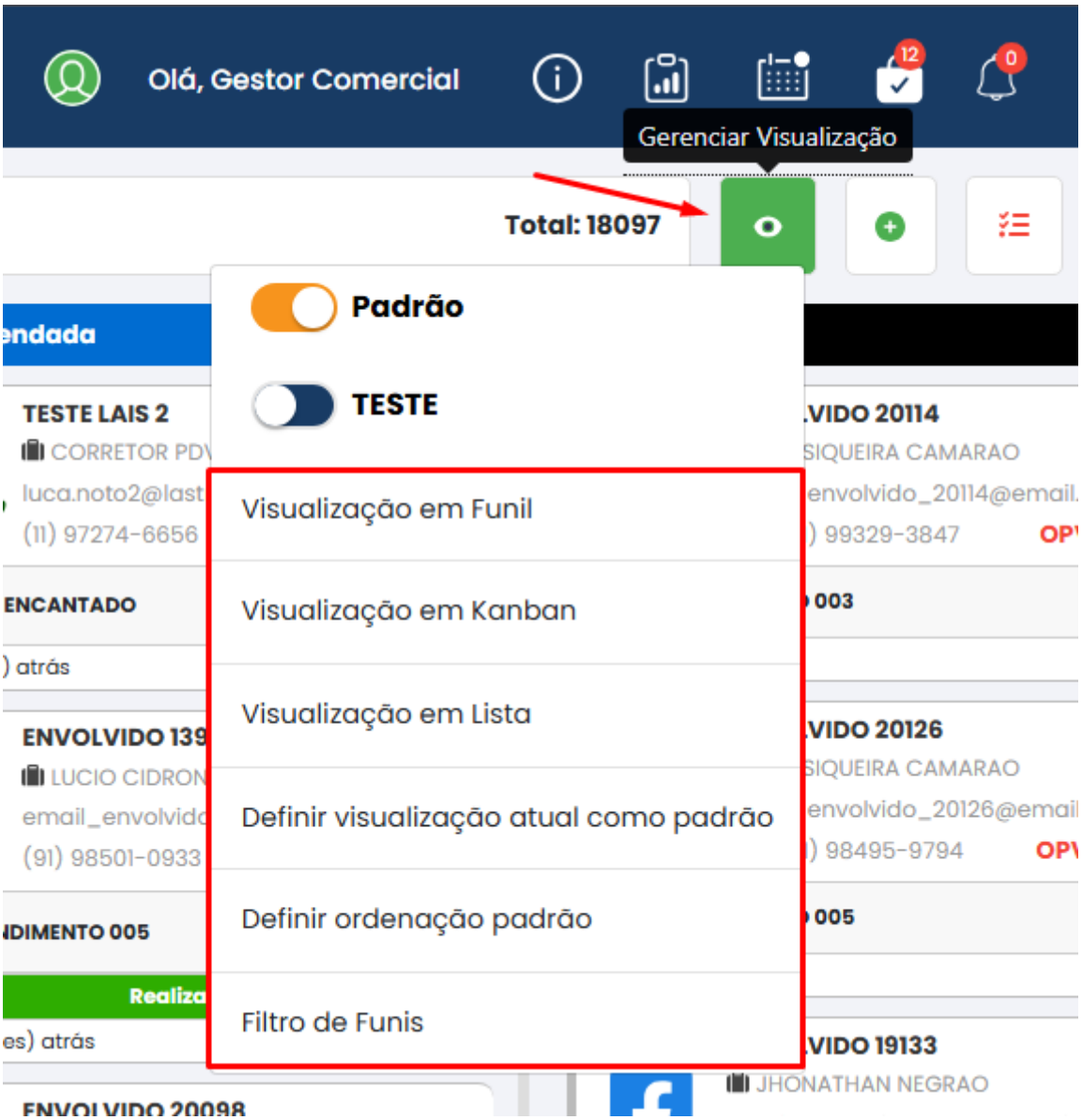
Alterando a visualização do funil

O **Dommus Prospecta** oferece flexibilidade na forma de exibir os leads, permitindo que o usuário escolha o formato que melhor atenda às suas necessidades.

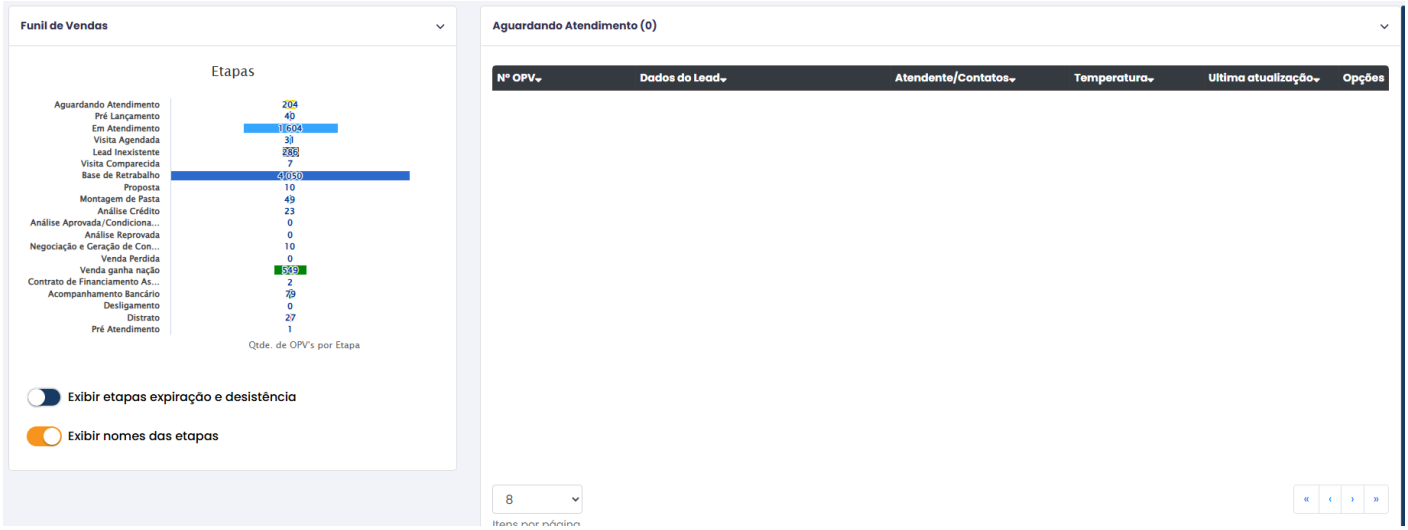
Para alterar o modo de visualização:

1. Clique no botão **Gerenciar Visualização**.
2. Selecione um dos modos disponíveis na lista apresentada.

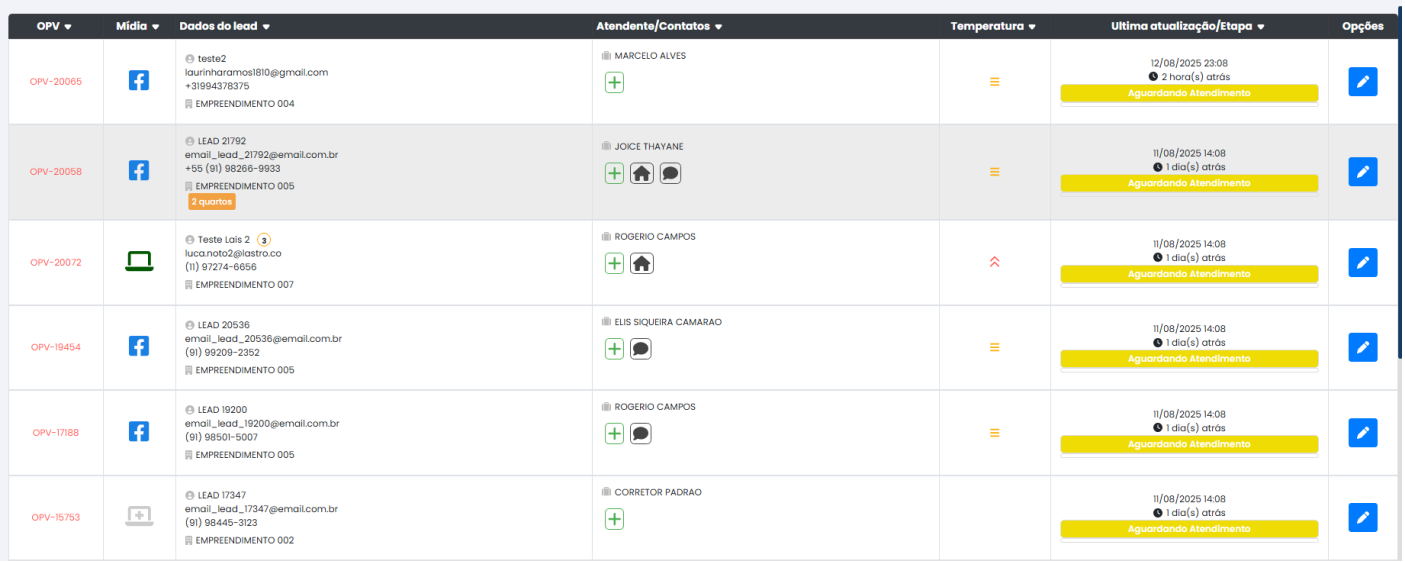
> Essa personalização facilita a análise e o acompanhamento dos leads, adaptando a interface ao estilo de trabalho de cada usuário.



Visualização em Funil e Visualização em Kanban (Visualização padrão do prospecta)**.**



Visualização em Lista



Revision #7
Created 18 November 2024 17:26:35 by Suporte
Updated 20 August 2025 12:17:56 by Suporte