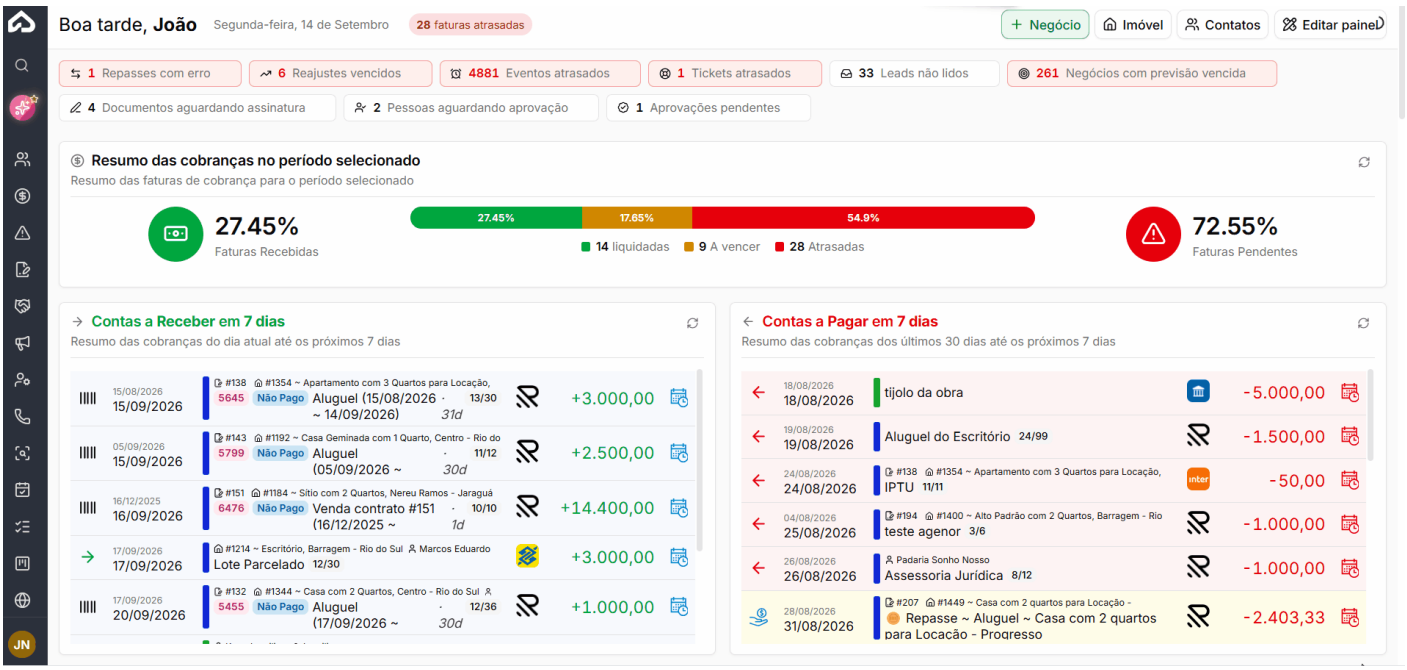
Como entender Dashboard inicial e como configurar um personalizado

A **tela inicial** funciona como o painel geral da imobiliária. Em vez de acessar relatório por relatório para entender como está a operação, os principais indicadores ficam reunidos em **quadros**, permitindo acompanhar informações financeiras, comerciais, operacionais e de desempenho em um único lugar.

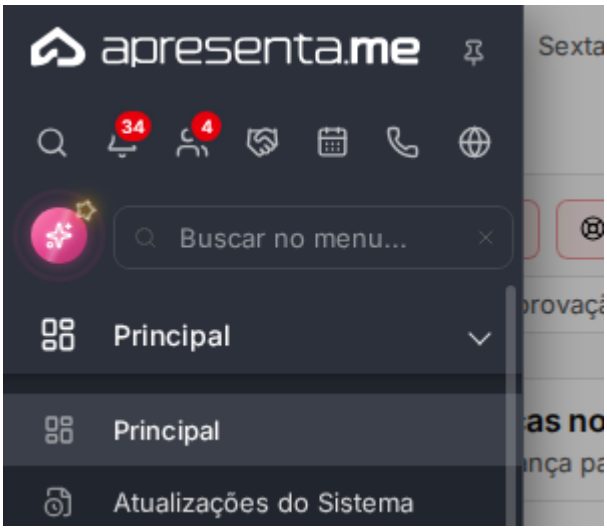
O painel pode ser personalizado por cada usuário, que escolhe quais quadros deseja visualizar, sua posição, tamanho e, em diversos casos, quais dados devem ser considerados.

Navegação no Módulo

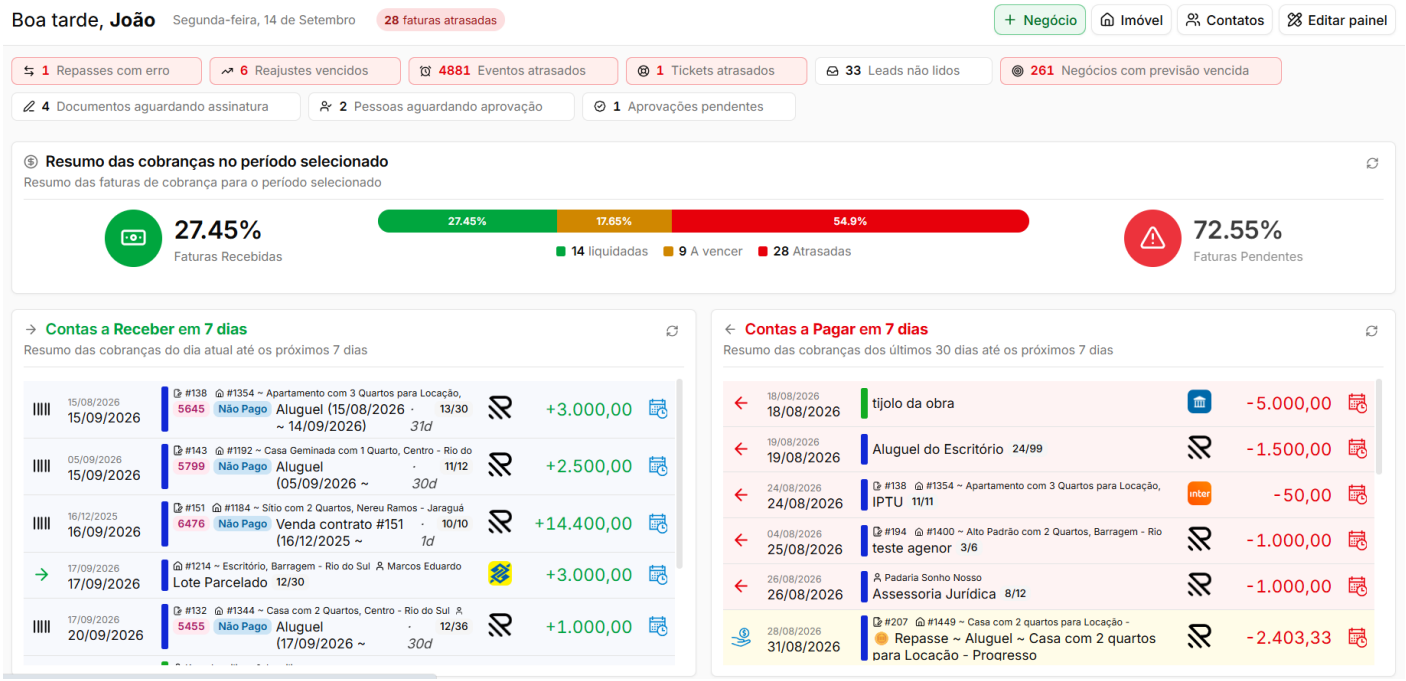


Rotina: tela inicial do sistema — exibida após o login e acessível pelo item **Principal** do menu.

No menu lateral, a fileira de ícones do topo traz, antes da Agenda, o ícone de aperto de mãos **Abrir Negócios em Painel**: um toque abre o painel de Negócios sem passar pelos menus, o que ajuda quem usa o sistema no celular. Ele aparece para quem tem acesso ao painel de Negócios.

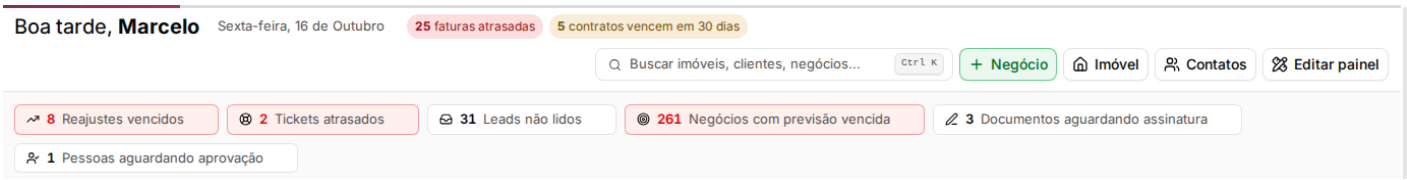


Como a tela é organizada



A tela inicial é dividida em três áreas principais:

Área	Descrição
Saudação	Apresenta o nome do usuário que está acessando o sistema.
Busca	À direita da saudação, antes dos botões **Negócio**, **Imóvel** e **Contatos**, o campo **Buscar imóveis, clientes, negócios...** abre a busca do sistema, a mesma do atalho Ctrl+K: ela acha telas, configurações, imóveis, clientes e negócios. No celular, o campo vira só a lupa.
Faixa de pendências do dia	Exibe contadores com situações que precisam de atenção ou ação imediata.
Quadros	São os relatórios e indicadores exibidos no painel.



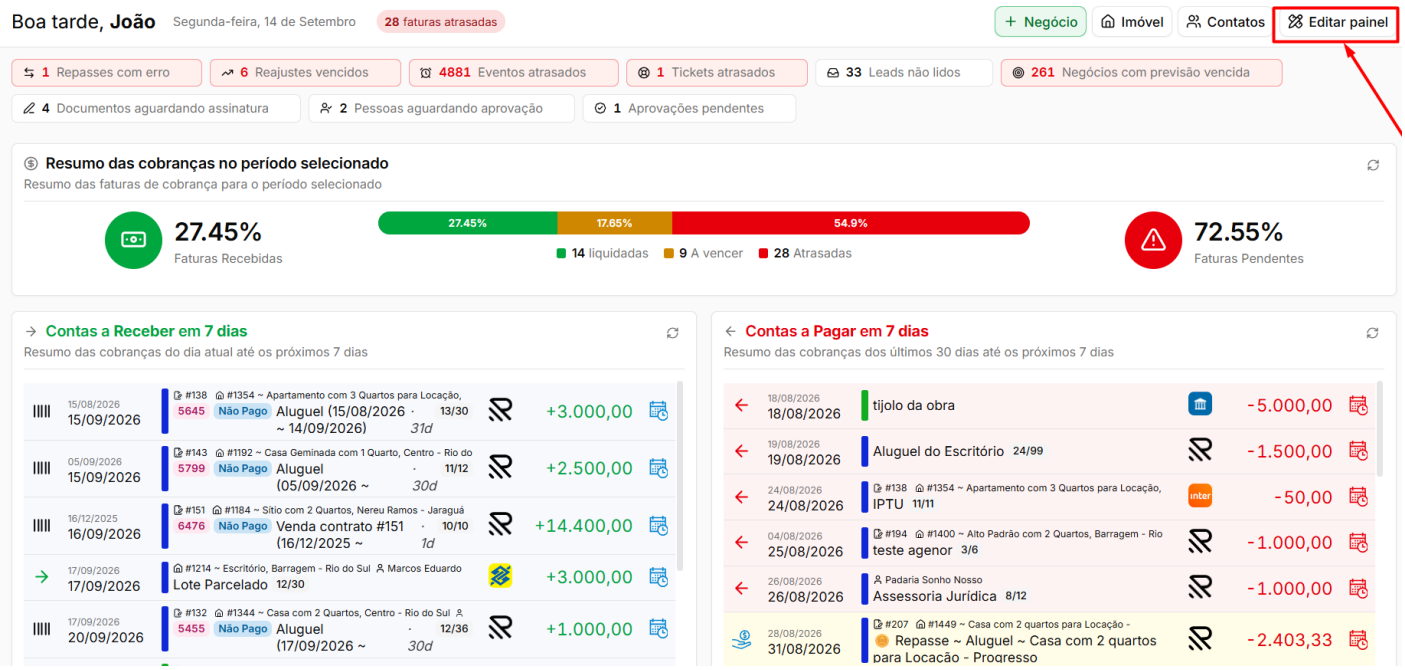
Faixa de pendências do dia

A faixa superior apresenta pendências importantes da operação. Os contadores aparecem quando existem itens que precisam ser tratados e, ao clicar, direcionam para a rotina correspondente.

Indicador	O que representa
Boletos com erro	Cobranças que apresentaram falha e precisam ser verificadas.
Repasses com erro	Repasses que não foram concluídos corretamente.
Faturas vencendo hoje	Faturas cujo vencimento ocorre no dia atual.
Reajustes vencidos	Reajustes que já ultrapassaram a data prevista.
Eventos atrasados	Eventos que deveriam ter sido concluídos anteriormente.
Tickets atrasados	Chamados com prazo ultrapassado.
Vistorias atrasadas	Vistorias que estão fora do prazo.
Leads não lidos	Leads que ainda não foram visualizados.
Negócios com previsão vencida	Negociações cuja previsão já expirou.
Análises de ficha pendentes	Fichas que ainda aguardam análise.
Documentos aguardando assinatura	Documentos que ainda não foram assinados.
Pessoas aguardando aprovação	Cadastros de pessoas pendentes de aprovação.
Imóveis aguardando aprovação	Cadastros ou alterações de imóveis aguardando aprovação.
Aprovações pendentes	Solicitações que ainda aguardam decisão.
Pré-contratos de temporada	Pré-contratos relacionados à locação por temporada.

> A faixa de pendências do dia concentra situações que exigem atenção imediata. Itens relacionados a erros, cobranças ou processos vencidos devem ser conferidos com frequência para evitar impactos na operação.

Personalizar o painel



O painel pode ser personalizado individualmente por cada usuário.

Opção	Descrição
Editar painel	Ativa o modo de edição, permitindo arrastar quadros e reorganizar suas posições.
Redimensionar	Permite aumentar ou diminuir o espaço ocupado por determinados quadros.
Quadros	Abre o catálogo com os relatórios disponíveis para inclusão ou remoção do painel.
Concluir	Finaliza a edição e salva a organização definida pelo usuário.

Alguns quadros também possuem configurações próprias:

Configuração	Descrição
Quem	Define se o quadro considera dados **Meus**, **Do meu time** ou **Da imobiliária**.
Período	Define o intervalo utilizado para calcular ou apresentar os dados.
Limites	Permite configurar critérios de tempo, como a quantidade de dias para considerar um negócio parado.
Formato	Em alguns quadros, permite alternar entre número, lista ou gráfico.

Pendências do dia

Quadro	Descrição

Pendências no sistema	Reúne situações que ficaram aguardando alguma ação, como boletos com erro, cadastros pendentes de aprovação e documentos aguardando assinatura.

Locação e cobrança

Os quadros desta categoria ajudam a acompanhar cobranças, inadimplência, contratos e o desempenho da carteira de locação.

Quadro	Descrição
Resumo de cobrança	Apresenta quanto já foi recebido, quanto ainda vence e quanto está atrasado no período.
Contas a receber em 7 dias	Mostra os valores que vencem nos próximos sete dias.
Contas a pagar em 7 dias	Apresenta as despesas com vencimento nos próximos sete dias.
Faturas a vencer	Exibe as próximas faturas e o total previsto para recebimento.
Inadimplência	Apresenta o valor e o percentual da carteira em atraso.
Recebíveis e inadimplência	Compara valores vencidos, previstos e o nível de inadimplência.
Recebimento mês a mês	Mostra quanto foi recebido em cada mês e a média do período.
Carteira de locação	Apresenta quantidade de contratos, valor mensal de aluguel e comissão.
Ocupação e vacância	Mostra quanto da carteira está ocupada ou vaga e o tempo médio de vacância.
Contratos a vencer	Exibe contratos com vencimento em 30, 60 e 90 dias e reajustes previstos.
Agenda de contratos	Apresenta ações relacionadas a vencimento, reajuste e renovação.
Pendências dos contratos	Mostra pendências de reajuste, renovação e rescisão.
Status de contratos	Apresenta quantos contratos estão ativos, encerrados, cancelados ou em outras situações.
Contratos novos e rescindidos	Compara entradas e saídas de contratos ao longo dos meses.
Motivos de rescisão	Apresenta os motivos pelos quais os contratos foram encerrados.
Maiores inquilinos	Lista os inquilinos com maior representatividade por valor de contrato.

Comercial e funil

Esta categoria reúne os principais indicadores relacionados às oportunidades e negociações da imobiliária.

Quadro	Descrição
Funil de negócios	Mostra quantos negócios estão em cada etapa, a taxa de conversão e o valor ganho.
Funil de conversão	Apresenta a evolução do contato desde a entrada até o fechamento.
Negócios criados	Exibe quantos negócios foram criados hoje, na semana e no mês.
Ganhos e perdidos	Mostra quantos negócios foram ganhos ou perdidos e a taxa de aproveitamento.
Motivos de perda	Apresenta os motivos mais frequentes de perda das negociações.
Negócios por origem	Indica quais origens geram mais oportunidades.
Negócios parados na etapa	Mostra negociações sem mudança de etapa além do limite configurado.
Negócios sem contato	Apresenta negócios sem movimentação no histórico além do período definido.
Negócios por faixa de pontuação	Distribui as negociações conforme suas faixas de pontuação.
Previsão de fechamento do mês	Soma os negócios cuja previsão de fechamento está no mês atual.
Propostas em aberto	Mostra a quantidade e o valor das propostas que ainda aguardam resposta.

Vendas

Quadro	Descrição
Resumo de vendas	Apresenta quantidade de vendas, VGV e ticket médio do período.
Vendas e VGV	Mostra o valor vendido no ano, comissão gerada e ticket médio.
VGV e VGL	Apresenta o volume vendido, ticket médio e comissão.
Evolução do VGV	Demonstra a evolução do valor vendido mês a mês.
Tempo até o fechamento	Apresenta o tempo médio entre o cadastro da oportunidade e o fechamento.

Marketing e contatos

Quadro	Descrição
Leads	Apresenta os contatos recebidos, suas origens e imóveis de interesse.
Origem dos leads	Mostra de onde vieram os leads recebidos pelo site.
Desempenho por canal	Compara quais canais geram contatos, fechamentos e melhores tickets.
Funil de marketing	Apresenta o caminho do primeiro contato até o fechamento.
Custo por contato e por fechamento	Relaciona o investimento realizado com os leads e negócios fechados.
Por que não avançaram	Mostra os principais motivos que impedem os contatos de continuar no processo.
Novos contatos	Apresenta quantos novos contatos foram cadastrados no período.
Contatos e clientes	Mostra a quantidade de pessoas cadastradas, separadas por perfil e tipo.
Pessoas sem contato	Identifica pessoas que estão há muito tempo sem interação com a equipe.

Imóveis e captação

Quadro	Descrição
Estatísticas de imóveis	Exibe indicadores da carteira, como ativos, alugados, desatualizados e destaques.
Imóveis por categoria	Mostra como os imóveis estão distribuídos entre as diferentes categorias.
Captações de imóveis	Apresenta os imóveis captados no mês, incluindo quantidade e valor.
Ocupação	Mostra a proporção entre imóveis alugados e disponíveis.
Imóveis mais acessados	Apresenta os imóveis mais visualizados no site nos últimos 30 dias.
Imóveis parados	Mostra imóveis sem movimentação, há quanto tempo estão parados e o valor representado.
Imóveis desatualizados	Identifica imóveis que estão há muito tempo sem atualização.
Anúncios expirando	Apresenta anúncios próximos da expiração ou que já expiraram.

Equipe

Quadro	Descrição
Ranking de corretores	Apresenta quem mais fechou negócios nos últimos 12 meses, destacando também o mês atual.
Produtividade da equipe	Mostra o desempenho individual, conversão e ticket dos integrantes da equipe.
Metas x realizado	Compara as metas definidas com os resultados alcançados.
Visitas	Mostra visitas realizadas, perdidas e quantas resultaram em negócio.
Minha agenda de hoje	Apresenta os compromissos do usuário previstos para o dia.
Eventos da agenda	Mostra os compromissos dos últimos três meses separados por situação.
Adoção do sistema	Apresenta informações sobre o nível de utilização do sistema pelos usuários.

Operação

Quadro	Descrição
Aprovações pendentes	Mostra solicitações aguardando análise ou aprovação.
Documentos por situação	Apresenta os documentos conforme o status, como aguardando assinatura, concluído ou rejeitado.
Tickets por situação	Mostra a distribuição dos chamados por status.
Vistorias por situação	Apresenta as vistorias conforme sua situação atual.
Vistorias por vistoriador	Mostra a quantidade de vistorias atribuídas a cada vistoriador.
Análise de ficha	Apresenta quantidade de análises, pendências e custos relacionados.
Saúde das automações	Identifica automações ativas que não estão sendo executadas dentro do período esperado.

Conta e sistema

Quadro	Descrição
Últimas notificações	Apresenta as notificações mais recentes recebidas pelo usuário.

Aniversariantes	Mostra as pessoas que fazem aniversário nos próximos sete dias.
Índices imobiliários	Apresenta índices como IGPM e IPCA, incluindo variação mensal e acumulada.
Resumo do plano	Exibe a utilização dos limites contratados, como imóveis, usuários e envios.
Mensalidades do sistema	Mostra a situação das mensalidades da própria plataforma.
Alterações do sistema	Apresenta as principais mudanças realizadas nas versões recentes.
Tutoriais do sistema	Reúne vídeos e conteúdos de apoio ao usuário.

Por que alguns quadros não aparecem?

Nem todos os usuários visualizam necessariamente os mesmos relatórios.

Motivo	Descrição
Permissão	Cada quadro pode possuir uma permissão própria. Sem ela, o relatório não aparece nem no catálogo.
Plano	Quadros relacionados a módulos não contratados podem não estar disponíveis.
Configuração do usuário	O quadro pode estar disponível, mas apenas desmarcado no catálogo daquele usuário.

Boa parte dos quadros financeiros depende da disponibilidade do módulo financeiro na imobiliária.

Como o painel é personalizado por usuário, duas pessoas da mesma imobiliária podem visualizar telas iniciais diferentes. Isso é esperado e não significa que exista algum problema de configuração.

Perguntas frequentes

→ Posso montar um painel só com o que eu uso? Sim. Utilize **Editar painel** e o catálogo de **Quadros** para escolher os indicadores desejados. A organização fica salva para o usuário.

→ O mesmo quadro pode mostrar apenas os meus números? Sim, quando o quadro possui configuração de recorte. É possível selecionar entre dados **Meus**, **Do meu time** ou **Da imobiliária**.

→ Um colega tem um quadro que eu não tenho. Por quê? Pode ser uma diferença de permissão ou simplesmente porque o quadro está marcado no painel dele e não no seu.

➜ **Os números do painel são de quando?** Cada quadro possui seu próprio período de análise. Alguns também permitem alterar o intervalo diretamente nas configurações.

➜ **Posso visualizar o mesmo indicador como gráfico em vez de número?** Em diversos quadros, sim. Quando disponível, o formato pode ser alterado entre número, lista ou gráfico.

➜ **Alterei o painel sem querer. Como voltar?** Entre novamente no modo de edição, abra o catálogo e marque os quadros desejados. Também é possível reorganizá-los arrastando.

➜ **Não vejo o ícone de Negócios no menu lateral.** Falta a liberação de Negócios no seu usuário. Peça ao responsável pelo seu acesso.

➜ **O que devo olhar primeiro todos os dias?** A **faixa de pendências do dia**, pois ela concentra os itens que precisam de atenção e direciona para as respectivas rotinas.

Revisão #24
Criado 2025-09-17 19:14:31 -03
Atualizado: 2026-10-16 14:40:59 -03 por Maicon Venturi Andreatta