

Relatório de Contatos Captados

O relatório de **Contatos Captados** mostra quantas pessoas e quantos leads entraram no sistema em um período, mês a mês, e lista cada um deles com e-mail, telefone, imóvel de interesse e origem.

No dia a dia, ele é usado pelo gestor comercial e pela equipe de marketing para acompanhar o volume de captação, comparar os meses e conferir se os contatos estão chegando com uma forma de retorno preenchida.

Para ver o relatório, seu grupo de usuários precisa da permissão **Relatórios > Comercial e Marketing > Contatos Captados**.

Navegação no módulo



Rotina: Relatórios > Comercial e Marketing > Contatos Captados

O relatório soma dois tipos de registro, cada um pela sua própria data:

As duas listas são contadas separadamente. Se um lead virou cadastro de pessoa dentro do mesmo período, ele aparece uma vez como lead e outra como pessoa.

Relatório de Contatos Captados

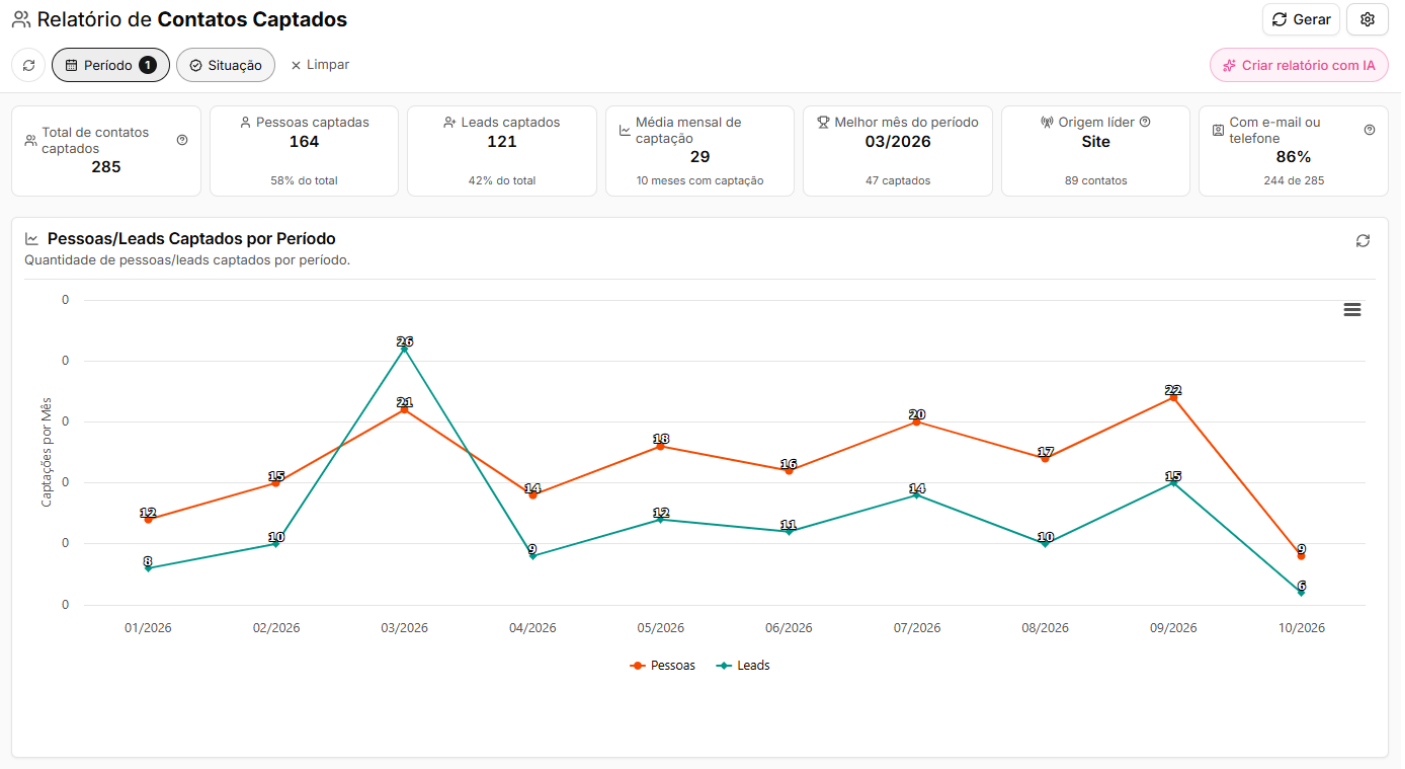
A barra abaixo do título tem dois chips: **Período** e **Situação**. Os campos Agrupamento, Origem e Finalidade do Lead ficam dentro do chip **Situação**.

Agrupamento	Escolhe se o relatório mostra só Pessoas ou só Leads . Sem nenhuma opção marcada, mostra os dois.
Origem	Mostra só os contatos das origens escolhidas, como site, portal ou indicação. Vale para pessoas e leads. Aceita mais de uma origem.
Finalidade do Lead	Mostra só os leads com a finalidade escolhida (Venda, Aluguel, Temporada ou Permuta). As pessoas não têm finalidade e continuam aparecendo.

Para ver apenas os leads de uma finalidade, marque também **Leads** em Agrupamento. Sem isso, as pessoas do período continuam somando no total.

Quando algum filtro está diferente do padrão de abertura, aparece o botão **Limpar** no fim da barra. Ele devolve os filtros ao padrão.

Como gerar



- Clique no chip **Período**, escolha as datas ou um atalho e clique em **Aplicar**. O relatório é gerado de novo com o período escolhido.
- Se quiser recortar mais, abra o chip **Situação**, marque as opções e clique em **Aplicar**.
- Para gerar de novo com os filtros como estão, clique em **Gerar**, no canto superior direito, ou no botão de recarregar, no começo da barra de filtros.

Cada quadro também tem o seu próprio botão de recarregar, no canto direito do título.

O botão **Criar relatório com IA**, à direita da barra, aparece quando o seu plano inclui relatórios personalizados e você tem permissão para criá-los. Ele abre o assistente para montar um relatório que esta tela não traz.

Como ler o relatório

No topo ficam os cartões de resumo:

Cartão	O que mostra
Total de contatos captados	Soma de pessoas e leads captados no período do filtro.
Pessoas captadas	Quantidade de pessoas cadastradas no período e quanto isso representa do total.
Leads captados	Quantidade de leads do período e quanto isso representa do total.
Média mensal de captação	Total dividido pelos meses que tiveram captação. Mês sem nenhum contato não entra na conta.
Melhor mês do período	O mês com mais contatos captados no período e quantos foram.
Origem líder	A origem que mais aparece na tabela de dados e com quantos contatos.
Com e-mail ou telefone	Percentual dos contatos da tabela que têm e-mail, telefone ou celular preenchido.

Os cartões **Origem líder** e **Com e-mail ou telefone** só aparecem quando a tabela de dados tem algum registro.

Abaixo dos cartões, o gráfico **Pessoas/Leads Captados por Período** traz uma linha para pessoas e outra para leads, com a quantidade de cada mês do período sobre cada ponto.

Dados das Pessoas/Leads

Carrega as informações das pessoas e leads.

Tipo de Registro	Nome da Pessoa	Data do Contato	E-mail	Telefone	Celular	Imóvel	Status	Finalidade	Origem
Pessoa	Tatiane Duarte	22/10/2026 16:39:00	tatiane.duarte@exemplo.com.br		(47) 99999-0036			-	Site
Pessoa	Cristina Pereira	22/10/2026 08:07:00	cristina.pereira@exemplo.com.br		(47) 99999-0053			-	WhatsApp
Lead	Cristina Lopes	20/10/2026 09:56:00	cristina.lopes@exemplo.com.br	(47) 99999-0091		Casa com piscina no Jardim América	Lido	Venda	WhatsApp
Pessoa	Vinicius Lopes	17/10/2026 18:56:00	vinicius.lopes@exemplo.com.br		(47) 99999-0015			-	Portal Imobiliário
Lead	Bruno Rocha	16/10/2026 12:11:00	bruno.rocha@exemplo.com.br	(47) 99999-0032			Bolsão de Leads	Venda	Portal Imobiliário
Pessoa	Tatiane Ferreira	16/10/2026 08:12:00	tatiane.ferreira@exemplo.com.br	(47) 3333-0012	(47) 99999-0012			-	Indicação
Pessoa	Roberto Barbosa	12/10/2026 16:31:00						-	Site
Lead	Tatiane Barbosa	12/10/2026 12:36:00	tatiane.barbosa@exemplo.com.br	(47) 99999-0035		Kitnet perto da universidade	Arquivado	Aluguel	Portal Imobiliário

O quadro **Dados das Pessoas/Leads** lista cada contato do período, do mais recente para o mais antigo:

Coluna	O que mostra
Tipo de Registro	Se o contato é uma Pessoa ou um Lead.
Nome da Pessoa	Nome do contato. O ícone de link ao lado abre o cadastro.
Data do Contato	Para o lead, a data do contato. Para a pessoa, a data do cadastro.
E-mail	E-mail informado no cadastro.
Telefone	Telefone informado no cadastro.
Celular	Celular da pessoa. O lead mostra o número só na coluna Telefone.
Imóvel	Imóvel de interesse do lead, com link para o cadastro do imóvel.
Status	Situação do lead, como Não Lido, Lido, Bolsão de Leads ou Arquivado.
Finalidade	Finalidade do lead. Para a pessoa, aparece um traço.
Origem	Origem do contato. Aparece um traço quando a origem não foi informada.

Opções

Média mensal de captação

29

10 meses com captação

🏆 Melhor mês do período

03/2026

47 captados

📄

Leads

Listagem completa dos leads captados

📁

Bolsão de Leads

Leads ainda sem corretor responsável

👤

Pessoas

🕒

Contato Origen

O mesmo recorte, agrupado por canal de origem

📊

Painel de Estatísticas de Pessoas

📍

Origem para Pessoas

Canais de aquisição do contato

🖨️

Imprimir Relatório

📄

Exportar para Planilha

O botão de engrenagem, ao lado de **Gerar**, abre o menu de opções do relatório:

Opção	O que faz
Este relatório	Atalhos para telas ligadas ao assunto: Leads, Bolsão de Leads, Pessoas, Contato Origem, Painel de Estatísticas de Pessoas e Origem para Pessoas. Cada atalho só aparece para quem tem acesso à tela.
Imprimir Relatório	Imprime a tela. No papel, o período usado aparece abaixo do título.
Exportar para Planilha	Baixa a tabela Dados das Pessoas/Leads em uma planilha do Excel.

Perguntas frequentes

→ **Filtrei por Finalidade do Lead e continuam aparecendo pessoas. Está certo?** Sim. A finalidade existe só no lead, então o filtro não alcança as pessoas. Para ver apenas os leads daquela finalidade, marque também **Leads** em Agrupamento, no chip Situação.

→ **O total de pessoas inclui proprietários e outros cadastros?** Sim. Entra todo cadastro de pessoa feito no período, de qualquer tipo, pela data de cadastro.

→ **Por que a média mensal parece mais alta do que eu esperava?** Porque ela divide o total só pelos meses que tiveram captação. Um mês sem nenhum contato não entra na divisão.

→ **A Origem líder aparece como um traço. O que isso quer dizer?** Que a maior parte dos contatos da tabela está sem origem preenchida. Vale revisar o cadastro de origem dos contatos que chegam pelos seus canais.

→ **Onde vejo a captação separada por canal?** No relatório **Contato Origem**, em Relatórios > Comercial e Marketing. Ele também aparece como atalho no menu Opções desta tela.

Revisão #2

Criado 2026-10-23 11:00:15 -03 por Maicon Venturi Andreatta

Atualizado: 2026-10-23 11:00:17 -03 por Maicon Venturi Andreatta