

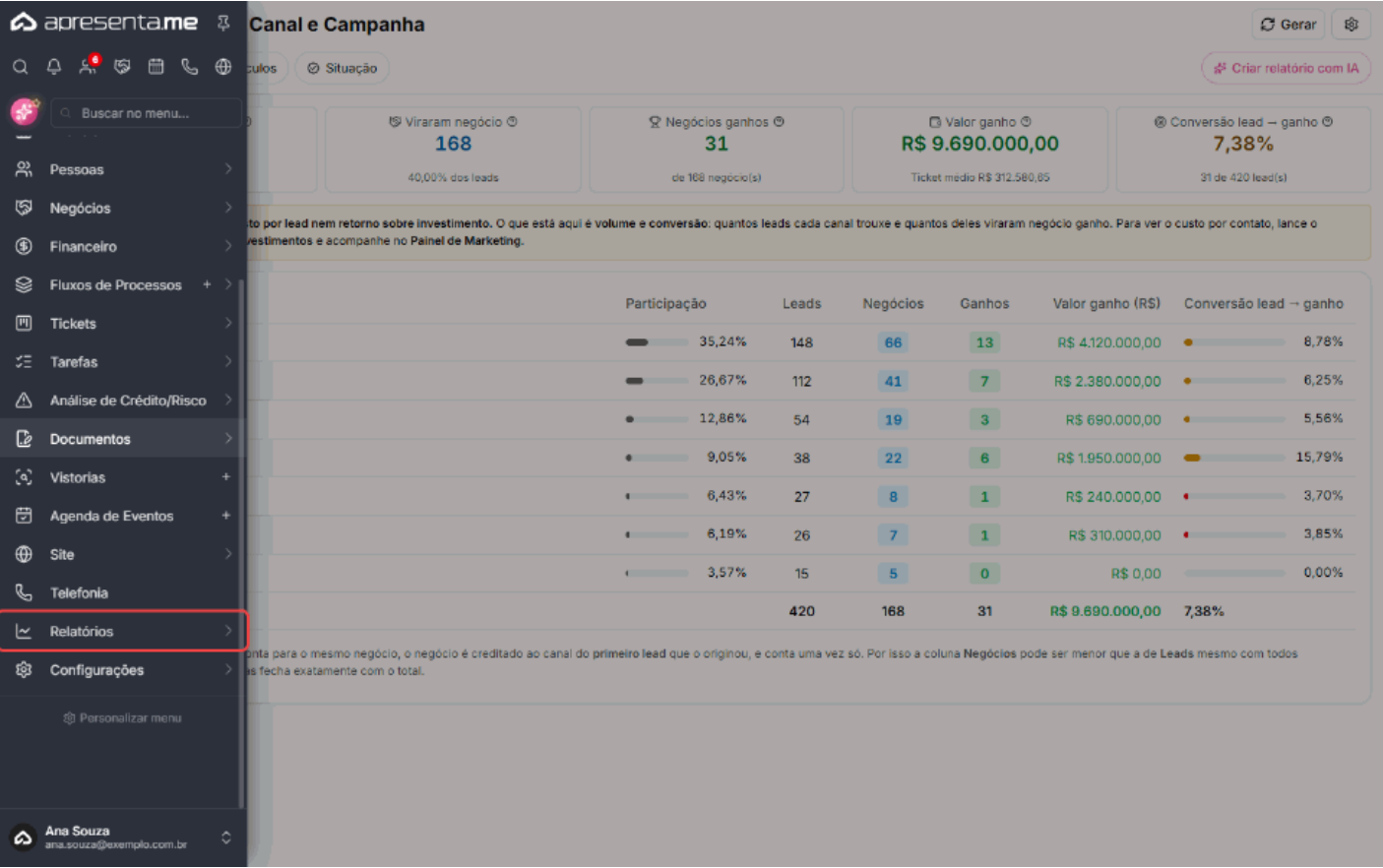
Relatório de Desempenho por Canal e Campanha

O relatório **Desempenho por Canal e Campanha** mostra, para cada canal de origem, campanha ou anúncio, quantos leads chegaram, quantos viraram negócio, quantos negócios foram ganhos e qual o valor ganho.

No dia a dia, o gestor e a equipe de marketing usam o relatório para comparar os canais entre si e descobrir quais trazem leads que de fato fecham negócio, e não só volume.

Para ver o relatório, seu grupo de usuários precisa da permissão **Relatórios > Comercial e Marketing > Desempenho por Canal e Campanha**. O relatório também depende do módulo de Negócios no plano contratado.

Navegação no módulo



Rotina: Relatórios > Comercial e Marketing > Desempenho por Canal e Campanha

Ao abrir a tela, o relatório já vem gerado com os últimos 12 meses, do primeiro dia de 11 meses atrás até o fim do mês atual, agrupado por canal de origem.

O que o relatório conta

O relatório parte dos leads com **data de captação** dentro do período e acompanha cada um até o negócio. Um lead de janeiro cujo negócio foi ganho em dezembro conta em janeiro.

Medida	Como é contada
Leads	Leads captados no período.
Negócios	Negócios originados por esses leads. Quando mais de um lead aponta para o mesmo negócio, ele conta uma vez só, no canal do primeiro lead.
Ganhos	Negócios desses leads que estão hoje com a situação Ganho, não importa quando foram ganhos.
Valor ganho	Soma do valor dos negócios ganhos. É o valor do negócio, não a comissão da imobiliária.

Este relatório não calcula custo por lead nem retorno sobre investimento. Para ver o custo por contato, lance o investimento em **Marketing > Investimentos** e acompanhe no **Painel de Marketing**.

Filtros

Desempenho por Canal e Campanha

↻

📅 Período

🔗 Vínculos

🕒 Situação

👤 Leads captados

420

26 de 420 sem canal

⚠️ Este relatório não calcula custo por lead devido ao investimento em Marketing > Investimento em Marketing

🔗 Canal de origem

🕒 Situação

📁 AGRUPAMENTO

🔗 Canal de origem

📢 Campanha

📄 Anúncio

📁 Origem

Digite a Origem e selecione-a...

✓ Aplicar

Limpar

A barra abaixo do título tem três chips: **Período**, **Vínculos** e **Situação**.

Filtro	O que faz
Período	Intervalo da data de captação dos leads. O período é obrigatório: ao limpar, ele volta para os últimos 12 meses.
Responsável	No chip Vínculos. Mostra só os leads cujo negócio é dos corretores escolhidos.
Equipe	No chip Vínculos. Mostra só os leads cujo negócio é de um responsável das equipes escolhidas.
Agrupamento	No chip Situação. Define o que vira linha na tabela: Canal de origem , Campanha ou Anúncio .
Origem	No chip Situação. Considera só os leads das origens escolhidas.

Com **Responsável** ou **Equipe** preenchido, os leads que ainda não viraram negócio saem da conta, porque um lead sem negócio não tem responsável.

Campanha e anúncio são preenchidos quando o lead chega por uma integração de anúncios. Sem integração configurada, quase todos os leads caem na linha **Sem campanha informada** ou **Sem anúncio informado**.

Como gerar

Desempenho por Canal e Campanha

Gerar

Período

Vínculos

Situação

Criar relatório com IA

Leads captados 420

26 de 420 sem canal

Viraram negócio 168

40,00% dos leads

Negócios ganhos 31

de 168 negócio(s)

Valor ganho R\$ 9.690.000,00

Ticket médio R\$ 312.580,65

Conversão lead → ganho 7,38%

31 de 420 lead(s)

Este relatório não calcula custo por lead nem retorno sobre investimento. O que está aqui é volume e conversão: quantos leads cada canal trouxe e quantos deles viraram negócio ganho. Para ver o custo por contato, lance o investimento em Marketing > Investimentos e acompanhe no Painel de Marketing.

Canal de origem	Participação	Leads	Negócios	Ganhos	Valor ganho (R\$)	Conversão lead → ganho
Site	35,24%	148	66	13	R\$ 4.120.000,00	8,78%
Portal Imobiliário	26,67%	112	41	7	R\$ 2.380.000,00	6,25%
Instagram	12,86%	54	19	3	R\$ 690.000,00	5,56%
Indicação	9,05%	38	22	6	R\$ 1.950.000,00	15,79%
Facebook	6,43%	27	8	1	R\$ 240.000,00	3,70%
Sem canal informado	6,19%	26	7	1	R\$ 310.000,00	3,85%
WhatsApp	3,57%	15	5	0	R\$ 0,00	0,00%
Total		420	168	31	R\$ 9.690.000,00	7,38%

Quando mais de um lead aponta para o mesmo negócio, o negócio é creditado ao canal do primeiro lead que o originou, e conta uma vez só. Por isso a coluna Negócios pode ser menor que a de Leads mesmo com todos convertidos, e a soma das linhas fecha exatamente com o total.

1. Clique no chip **Período**, escolha as datas e clique em **Aplicar**. O relatório é gerado de novo com o período escolhido.

2. Para trocar o que aparece nas linhas, abra o chip **Situação**, escolha **Canal de origem**, **Campanha** ou **Anúncio** em Agrupamento e clique em **Aplicar**.
3. 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.

Se nenhum lead foi captado no período, a tela avisa "Nenhum lead captado no período." e não mostra a tabela.

Quem não é administrador vê todos os leads da imobiliária, mas só os negócios que são seus. Nesse caso a tela avisa que as colunas de negócio, ganho e valor saem menores do que a realidade da empresa, e a taxa de conversão também.

Como ler o relatório

No topo ficam os cartões de resumo:

Cartão	O que mostra
Leads captados	Leads do período. Abaixo, quantos estão sem o dado do agrupamento escolhido, por exemplo "26 de 420 sem canal".
Viraram negócio	Negócios originados pelos leads e o percentual sobre os leads.
Negócios ganhos	Negócios com a situação Ganho e de quantos negócios eles saíram.
Valor ganho	Soma do valor dos negócios ganhos e o ticket médio do que foi ganho.
Conversão lead → ganho	De cada 100 leads captados, quantos chegaram a negócio ganho. Fica verde a partir de 20%, amarelo de 5% a 20% e vermelho abaixo de 5%.

A tabela traz uma linha por canal, campanha ou anúncio, da que trouxe mais leads para a que trouxe menos, e termina na linha **Total**:

Coluna	O que mostra
Canal de origem	Nome do canal. Muda para Campanha ou Anúncio conforme o Agrupamento.
Participação	Quanto a linha representa do total de leads do período.
Leads	Leads captados naquela linha.
Negócios	Negócios originados por esses leads.
Ganhos	Negócios ganhos.

Valor ganho	Soma do valor dos negócios ganhos, em reais.
Conversão lead → ganho	Percentual dos leads da linha que chegaram a negócio ganho, com a barra nas mesmas cores do cartão.

Leads captados 420
291 de 420 sem campanha

Viraram negócio 168
40,00% dos leads

Negócios ganhos 31
de 168 negócio(s)

Valor ganho R\$ 9.690.000,00
Ticket médio R\$ 312.580,65

Conversão lead → ganho 7,38%
31 de 420 lead(s)

Este relatório não calcula custo por lead nem retorno sobre investimento. O que está aqui é volume e conversão: quantos leads cada canal trouxe e quantos deles viraram negócio ganho. Para ver o custo por contato, lance o investimento em Marketing > Investimentos e acompanhe no Painel de Marketing.

Campanha	Participação	Leads	Negócios	Ganhos	Valor ganho (R\$)	Conversão lead → ganho
Sem campanha informada	69,29%	291	112	20	R\$ 6.250.000,00	6,87%
Lançamento Residencial Jardim	15,24%	64	26	6	R\$ 1.980.000,00	9,38%
Aluguel no Centro	9,76%	41	21	4	R\$ 860.000,00	9,76%
Casas de alto padrão	5,71%	24	9	1	R\$ 600.000,00	4,17%
Total		420	168	31	R\$ 9.690.000,00	7,38%

Quando mais de um lead aponta para o mesmo negócio, o negócio é creditado ao canal do primeiro lead que o originou, e conta uma vez só. Por isso a coluna Negócios pode ser menor que a de Leads mesmo com todos convertidos, e a soma das linhas fecha exatamente com o total.

No exemplo acima, o mesmo período foi agrupado por **Campanha**. A linha **Sem campanha informada** reúne os leads que chegaram sem o dado da campanha.

Opções

Negócios ganhos 31
de 168 negócio(s)

Valor ganho R\$ 9.690.000,00
Ticket médio R\$ 312.580,65

Gerar

Este relatório

Funil de Conversão
A mesma jornada, por etapa em vez de por canal

Contato Origem
Volume de pessoas e leads por origem, sem conversão

Listagem de Leads

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 Funil de Conversão, Contato Origem e Listagem de Leads. Cada atalho só aparece para quem tem acesso à tela.
Imprimir Relatório	Imprime a tela. No papel, o período usado aparece abaixo do título.

Perguntas frequentes

→ **Por que a coluna Negócios é menor que a de Leads, mesmo com todos convertidos?**

Porque vários leads do mesmo interessado podem apontar para o mesmo negócio. O negócio conta uma vez só, no canal do primeiro lead que o originou, e assim a soma das linhas fecha com o total.

→ **Quase tudo aparece em "Sem campanha informada". O relatório está com problema?**

Não. Campanha e anúncio só vêm preenchidos quando o lead chega por uma integração de anúncios. Sem essa integração, os leads ficam sem campanha.

→ **Os negócios ganhos são só os ganhos dentro do período?** Não. O período recorta a data de captação do lead. O negócio conta como ganho se estiver com a situação Ganho hoje, mesmo que tenha sido ganho depois do período.

→ **O Valor ganho é o que a imobiliária recebeu?** Não. É a soma do valor dos negócios ganhos, não a comissão.

→ **Onde vejo o custo de cada lead?** No **Painel de Marketing**, depois de lançar o investimento em **Marketing > Investimentos**. Este relatório mostra volume e conversão.

Revisão #2

Criado 2026-10-23 11:00:28 -03 por Maicon Venturi Andreatta

Atualizado: 2026-10-23 11:00:31 -03 por Maicon Venturi Andreatta