

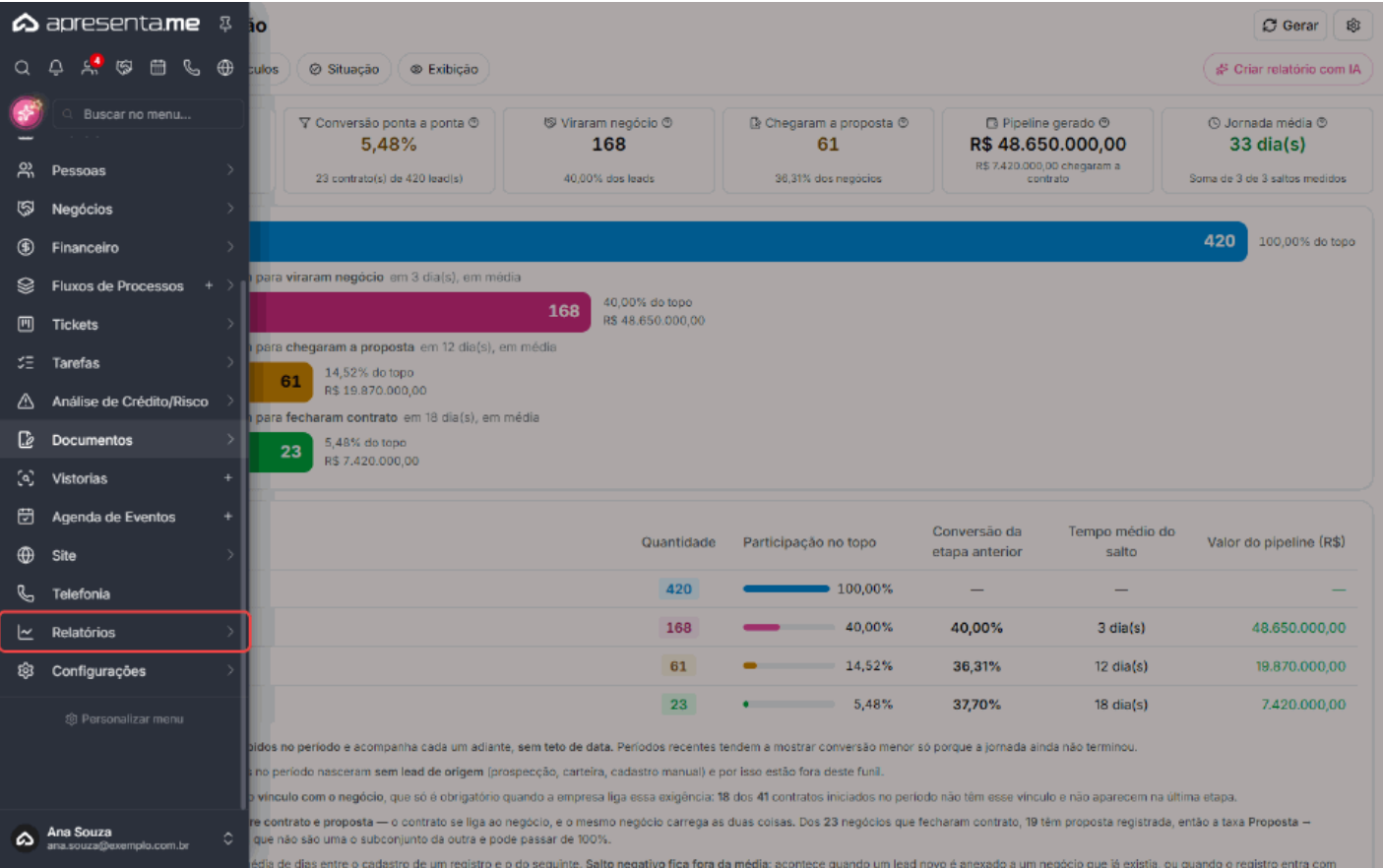
Relatório do Funil de Conversão

O relatório **Funil de Conversão** acompanha a jornada dos leads de ponta a ponta: quantos leads chegaram no período, quantos viraram negócio, quantos chegaram a uma proposta e quantos fecharam contrato.

No dia a dia, o gestor comercial usa o relatório para descobrir em qual etapa a imobiliária mais perde clientes, quanto tempo cada passo leva e quanto valor em negócios os leads do período geraram.

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

Navegação no módulo



Ao abrir a tela, o relatório já vem gerado com o ano atual, de 1º de janeiro a 31 de dezembro.

Como o funil é montado

O funil parte dos **leads recebidos no período** e segue cada um deles adiante, sem limite de data. Um lead de janeiro que fechou contrato em dezembro continua contando no período de janeiro.

Etapa	O que conta
Leads recebidos	Leads com data de contato dentro do período. É a base de todas as taxas do relatório.
Viraram Negócio	Negócios gerados por esses leads. Vários leads do mesmo interessado ligados ao mesmo negócio contam uma vez só.
Chegaram a Proposta	Negócios do funil com pelo menos uma proposta registrada.
Fecharam Contrato	Negócios do funil que têm um contrato vinculado ao negócio.

Como o funil acompanha os leads até o fim da jornada, períodos recentes tendem a mostrar conversão menor: muitos negócios ainda estão em andamento.

Filtros

Funil de Conversão

↺

📅 Período

🔗 Vínculos

🕒 Situação

👁 Exibição

👤 Leads recebidos

420

Topo do funil no período

📉 Conversão por

5,48

23 contrato(s) de

👤 Leads recebidos

40,00% converteram para viraram negócio em 3 dia(s), em média

👁 Exibição

👁 O QUE MOSTRAR NO RELATÓRIO

\$ Valor do pipeline

🕒 Tempo do salto

Estas opções mudam as colunas e os blocos do relatório, não o recorte dos dados.

✓ Aplicar

Limpar

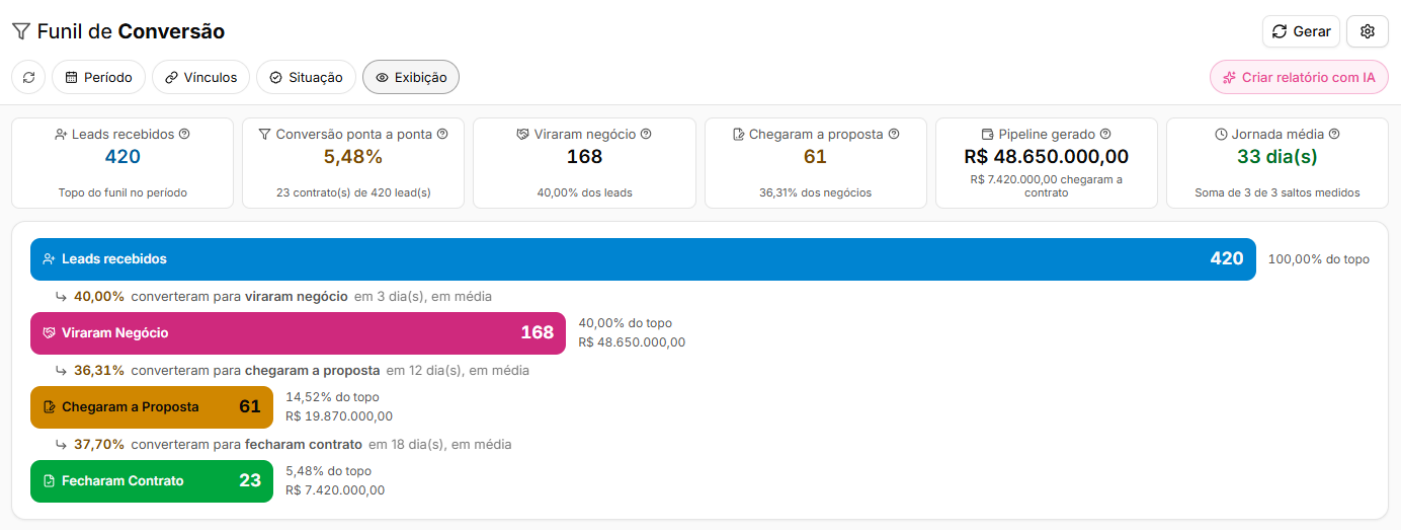
A barra abaixo do título tem quatro chips: **Período**, **Vínculos**, **Situação** e **Exibição**.

Filtro	O que faz
--------	-----------

Período	Intervalo da data de contato dos leads. O período é obrigatório: ao limpar, ele volta para o ano atual.
Responsável	No chip Vínculos. Mostra só os negócios dos corretores escolhidos.
Equipe	No chip Vínculos. Mostra só os negócios dos responsáveis das equipes escolhidas.
Origem	No chip Situação. Considera só os leads das origens escolhidas, em todas as etapas do funil.
Exibição	Liga ou desliga Valor do pipeline e Tempo do salto . As duas opções começam ligadas e mudam só o que aparece na tela, não os números.

Responsável e Equipe recortam do negócio em diante, porque o lead que ainda não virou negócio não tem responsável. Com um desses filtros ligado, a primeira taxa mostra a parte daquele recorte nos leads recebidos, e não a conversão da imobiliária inteira.

Como gerar



Quem não é administrador vê todos os leads da imobiliária, mas só os negócios aos quais tem acesso. Nesse caso a tela mostra um aviso: as taxas comparam bases diferentes e não medem a sua conversão. Para ler o relatório por inteiro, é preciso ter acesso a todos os negócios.

Como ler o relatório

No topo ficam os cartões de resumo:

Cartão	O que mostra
Leads recebidos	Leads que entraram no período, o topo do funil.
Conversão ponta a ponta	De cada 100 leads recebidos, quantos chegaram a um contrato. Fica verde a partir de 10%, amarelo entre 3% e 10% e vermelho abaixo de 3%.
Viraram negócio	Negócios gerados pelos leads do período e o percentual sobre os leads.
Chegaram a proposta	Negócios com proposta e o percentual sobre os negócios.
Pipeline gerado	Soma do valor dos negócios gerados pelos leads do período. Abaixo, quanto desse valor chegou a contrato.
Jornada média	Soma do tempo médio dos saltos entre as etapas, em dias. Fica verde até 60 dias, amarelo até 180 e vermelho acima disso.

Abaixo dos cartões, o funil mostra uma barra por etapa, com a quantidade e quanto ela representa do topo. Entre uma barra e outra aparece o percentual que converteu para a etapa seguinte e, com **Tempo do salto** ligado, quantos dias isso levou em média. O percentual fica verde a partir de 50%, amarelo de 20% a 50% e vermelho abaixo de 20%.

▼ Etapa da jornada	Quantidade	Participação no topo	Conversão da etapa anterior	Tempo médio do salto	Valor do pipeline (R\$)
👤 Leads recebidos	420	100,00%	—	—	—
👤 Viraram Negócio	168	40,00%	40,00%	3 dia(s)	48.650.000,00
👤 Chegaram a Proposta	61	14,52%	36,31%	12 dia(s)	19.870.000,00
👤 Fecharam Contrato	23	5,48%	37,70%	18 dia(s)	7.420.000,00

① O funil parte dos leads recebidos no período e acompanha cada um adiante, sem teto de data. Períodos recentes tendem a mostrar conversão menor só porque a jornada ainda não terminou.

👤 62 dos 230 negócios criados no período nasceram sem lead de origem (prospecção, carteira, cadastro manual) e por isso estão fora deste funil.

👤 O contrato entra no funil pelo vínculo com o negócio, que só é obrigatório quando a empresa liga essa exigência: 18 dos 41 contratos iniciados no período não têm esse vínculo e não aparecem na última etapa.

👤 Não existe ligação direta entre contrato e proposta — o contrato se liga ao negócio, e o mesmo negócio carrega as duas coisas. Dos 23 negócios que fecharam contrato, 19 têm proposta registrada, então a taxa Proposta — Contrato compara duas etapas que não são uma o subconjunto da outra e pode passar de 100%.

⌚ O tempo de cada salto é a média de dias entre o cadastro de um registro e o do seguinte. Salto negativo fica fora da média: acontece quando um lead novo é anexado a um negócio que já existia, ou quando o registro entra com data retroativa.

👤 Corretor e equipe recortam do Negócio em diante — lead sem negócio não tem responsável. Com um desses filtros ligado, a primeira taxa passa a medir a fatia daquele recorte nos leads recebidos, não a conversão da imobiliária inteira.

A tabela repete as etapas com os números lado a lado:

Coluna	O que mostra
--------	--------------

Etapa da jornada	Nome da etapa do funil.
Quantidade	Leads ou negócios que chegaram à etapa.
Participação no topo	Quanto a etapa representa dos leads recebidos.
Conversão da etapa anterior	Percentual que passou da etapa anterior para esta.
Tempo médio do salto	Média de dias entre o cadastro do registro da etapa anterior e o desta. Aparece com Tempo do salto ligado.
Valor do pipeline	Soma do valor dos negócios da etapa. Aparece com Valor do pipeline ligado.

Abaixo da tabela, as notas dizem o que o funil não enxerga no período: quantos negócios nasceram sem lead de origem (prospecção, carteira, cadastro manual) e quantos contratos não têm vínculo com um negócio. Esses registros ficam fora do funil.

Opções

Gerar

Este relatório

Painel de Conversões

Conversão entre as etapas dentro do funil de negócios

Painel de Negócios

Painel de Propostas

Painel de Pessoas e Leads

Imprimir Relatório

Exportar para Planilha

negócio

3

s leads

Chegaram a proposta

61

36,31% dos negócios

Pipe

R\$ 48.

R\$ 7.420.

00% do topo

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

Opção	O que faz
Este relatório	Atalhos para Painel de Conversões, Painel de Negócios, Painel de Propostas e Painel de Pessoas e 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.
Exportar para Planilha	Baixa a tabela das etapas em uma planilha do Excel.

Perguntas frequentes

→ **Por que a conversão de Proposta para Contrato passou de 100%?** Porque o contrato não se liga à proposta, e sim ao negócio. Um negócio pode fechar contrato sem ter proposta registrada, então essa etapa não é uma parte da anterior e a taxa pode passar de 100%.

→ **Os números não batem com a listagem de Negócios. Está errado?** Não. O funil só enxerga negócios que nasceram de um lead do período. Negócios criados à mão e contratos sem vínculo com o negócio ficam de fora, e as notas abaixo da tabela mostram quantos são.

→ **Por que o mês atual mostra conversão tão baixa?** Porque a jornada dos leads recentes ainda não terminou. Para medir a conversão, use um período mais antigo ou mais longo.

→ **O que significa "tempo não medível"?** Que não houve nenhum par de registros para medir aquele salto no período. Ele entra como zero na Jornada média, por isso esse cartão mostra o tempo mínimo da jornada, nunca o máximo.

→ **Por que alguns saltos ficam fora da média de tempo?** Quando o registro seguinte foi cadastrado antes do anterior, o salto daria negativo e fica fora da média. Isso acontece, por exemplo, quando um lead novo é anexado a um negócio que já existia.

Revisão #2

Criado 2026-10-23 11:00:25 -03 por Maicon Venturi Andreatta

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