

Relatório do Painel de Conversões

O **Painel de Conversões** mostra, etapa por etapa, quantos negócios de um funil chegaram a cada etapa, quantos pararam no caminho e quantos foram perdidos. É a forma de descobrir em qual etapa o seu funil perde mais negócios.

No dia a dia, o gestor comercial usa o painel para comparar a entrada de leads do mês com o que virou proposta e venda, e para abrir a lista dos negócios parados numa etapa e cobrar o atendimento. Cada barra e cada cartão do painel abre a lista dos negócios que formaram aquele número.

Para acessar, você precisa da permissão **Relatórios > Comercial e Marketing > Painel de Conversões > Acessar Painel de Conversões**. O painel faz parte do módulo de Negócios: sem esse módulo no plano da empresa, ele não fica disponível.

Navegação no módulo



Painel de Conversões em Negócios

↺

Período

Vínculos

Situação

Exibição

Leads recebidos no período

Leads Recebidos 120

Aguardando

Lead sem resposta

Em Atendimento

Visita

Proposta

Situação

Origem

Funil

Finalidade do Negócio

Razão do ganho / perda

Tags

Aplicar

Digite a Origem e selecione-a...

VENDAS

Todas as finalidades...

Todas as razões...

Selecione uma tag...

Limpar

Pararam em algum estágio

69

57,5% da base

PARARAM

10

15,6%

PERDIDOS

6

7,5%

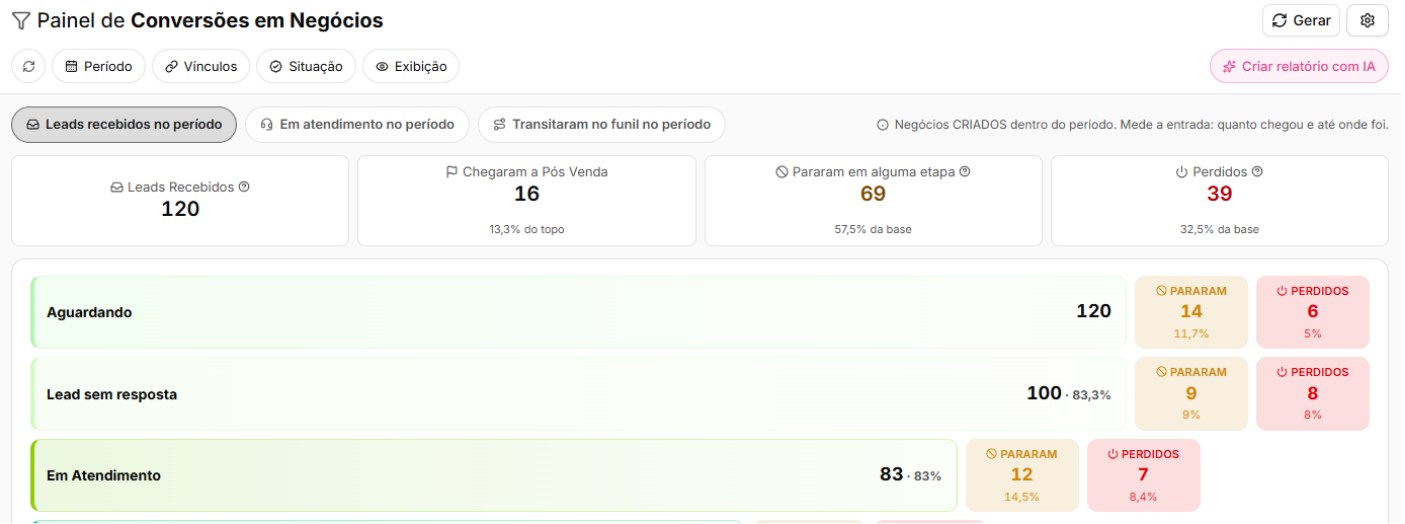
Filtro	O que faz
Período	Define o intervalo de datas da base do funil. Tem os atalhos Hoje, Ontem, 7d, 30d e 90d, e o ícone de calendário para escolher outras datas. Abre no mês atual.
Vínculos	Filtra pelo Responsável pelo negócio e pelo Cliente do negócio.
Situação	Escolhe o Funil (um por vez) e filtra pela Origem , pelas Tags , pela Finalidade do Negócio e pela Razão do ganho / perda . A razão recorta só a lista de negócios que abre ao clicar; os números do funil não mudam.

Exibição	Liga ou desliga a Taxa de conversão por etapa (vem ligada) e o Valor dos negócios nas barras e nos cartões. Não muda o recorte dos dados.
----------	---

O painel é sempre de um funil. Se nenhum funil estiver escolhido, a tela pede: "Selecione um funil no filtro Situação para ver o painel." O botão **Limpar** volta para o mês atual, para o primeiro funil e para a base **Leads recebidos no período**.

No canto direito da barra pode aparecer o botão **Criar relatório com IA**. Ele abre o assistente para montar um relatório personalizado com o que o painel não mostra, e só aparece para quem tem relatórios personalizados no plano e a permissão para criá-los.

Como gerar



- Abra **Relatórios > Comercial e Marketing > Painel de Conversões**. O painel abre já gerado com o mês atual e o primeiro funil.
- Logo abaixo da barra de filtros, escolha a **base do funil**, que define quais negócios entram na conta:

Base	Quais negócios entram
Leads recebidos no período	Os negócios cadastrados dentro do período. Mede a entrada: quanto chegou e até onde foi.
Em atendimento no período	Os negócios que estiveram abertos em algum momento do período, mesmo os cadastrados antes. Mede a carteira em atendimento.
Transitaram no funil no período	Os negócios que se mexeram no período, mesmo os cadastrados antes: mudaram de etapa ou tiveram o status alterado (ganho, perdido ou reaberto). Mede o movimento do funil.

3. Ajuste os chips **Período**, **Vínculos**, **Situação** e **Exibição**.
4. Para gerar outra vez com os filtros como estão, clique em **Gerar**, no canto superior direito, ou no botão de recarregar no início da barra de filtros.

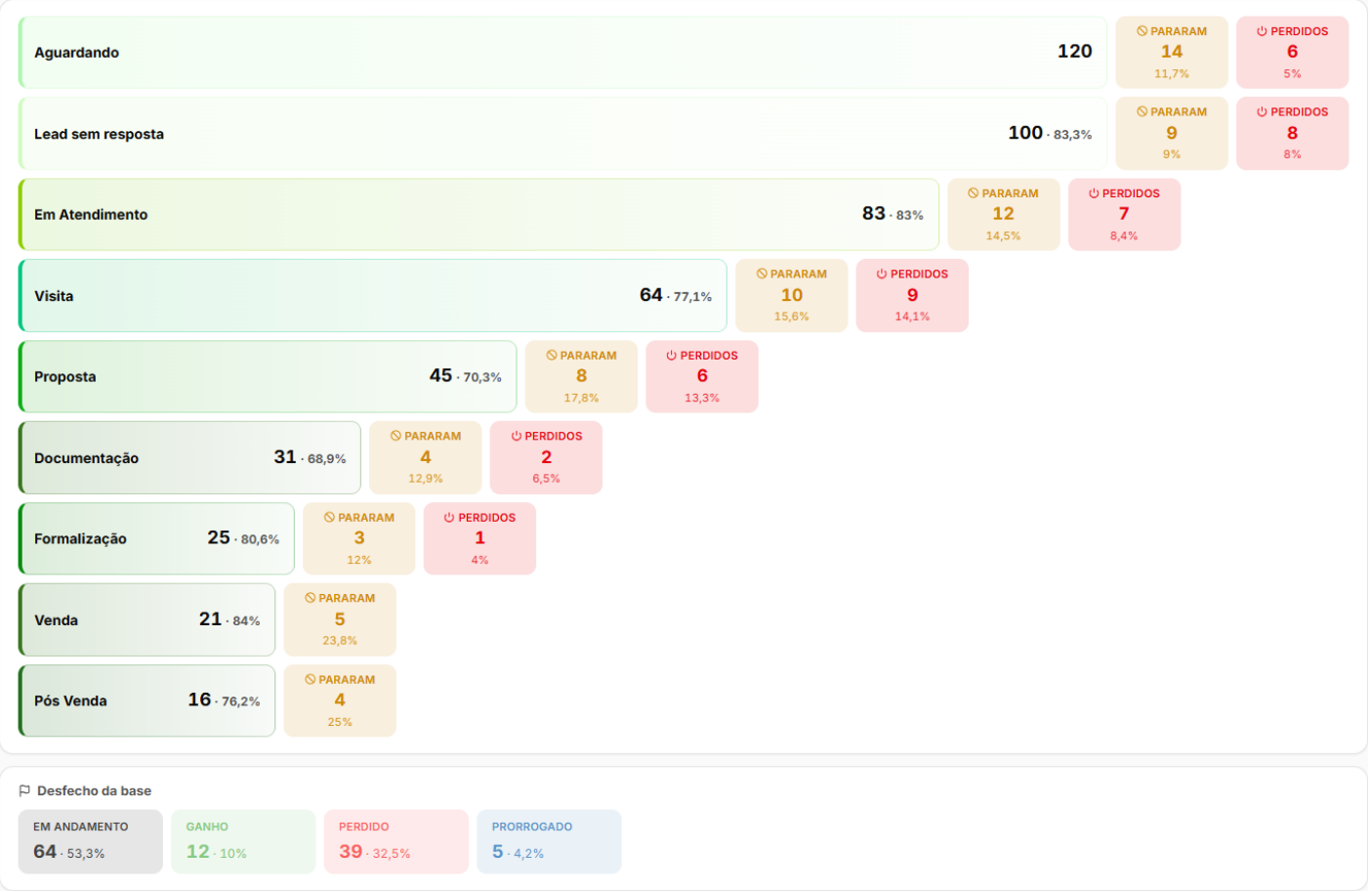
Quando a base não tem negócios com os filtros escolhidos, a tela avisa "Nenhum negócio na base" seguido do nome da base. Se o funil não tiver etapa ativa, ou se você não tiver acesso a ele, a tela mostra "Este funil não possui etapa ativa — ou você não tem acesso a ele."

Na base **Transitaram no funil no período**, a tela mostra desde quando o sistema registra a passagem dos negócios pelas etapas. Antes dessa data, só se conhece a entrada de cada negócio na etapa em que ele está hoje.

Como ler o relatório

No topo ficam os cartões de resumo. Passe o mouse no ícone de interrogação de cada cartão para ver a explicação.

Cartão	O que mostra
Base escolhida	O total de negócios da base (Leads Recebidos, Em Atendimento ou Transitaram no Funil).
Chegaram a...	Quantos negócios chegaram à última etapa do funil, com o percentual sobre o topo.
Pararam	Pararam em alguma etapa: negócios que continuam em andamento sem avançar, com o percentual da base.
Perdidos	Negócios marcados como perdidos, com o percentual da base.
Valor na base	Soma do valor dos negócios da base. Aparece quando a opção Valor dos negócios está ligada no chip Exibição.



Abaixo dos cartões vem o funil, com uma barra por etapa, na ordem do funil. A barra conta os negócios que **chegaram a esta etapa ou passaram dela**: quem está numa etapa adiante também conta, porque passou por esta. Por isso a barra nunca cresce de uma etapa para a seguinte.

Item	O que mostra
Barra da etapa	Quantidade de negócios que chegaram à etapa. Com a taxa ligada, mostra também o percentual em relação à etapa anterior (por exemplo, " · 80%"). Com o valor ligado, mostra a soma do valor.
Pararam	Cartão ao lado da barra: negócios que chegaram à etapa e pararam nela, ainda em andamento, com o percentual sobre a barra.
Perdidos	Cartão ao lado da barra: negócios que estavam nesta etapa quando foram marcados como perdidos.
Desfecho da base	Como terminaram os negócios da base: Em Andamento, Ganho, Perdido e Prorrogado, com o percentual da base.

Os números de uma linha contam coisas diferentes, por isso Pararam e Perdidos somados não fecham com a barra. A diferença são os negócios que avançaram para a etapa seguinte ou que foram ganhos nela.

Pararam em: **Visita**

(10)

▼ Etapa atual	+ Descrição	≡ Status	💰 Valor	👤 Cliente	🕒 Criação ↓	🕒 Na etapa desde
Visita	Apartamento 2 quartos no Centro	🕒 Em Andamento	450.000,00	👤 Fernanda Lima (7200)	02/10/2026 13:10:00	06/10/2026 15:05:00
Visita	Casa com piscina	🕒 Em Andamento	980.000,00	👤 Mariana Costa Silva (7201)	04/10/2026 13:11:00	08/10/2026 15:06:00
Visita	Sala comercial para locação	🕒 Em Andamento	3.200,00	👤 Bruno Lima (7202)	06/10/2026 13:12:00	10/10/2026 15:07:00
Visita	Cobertura com vista	🕒 Em Andamento	1.650.000,00	👤 Juliana Alves (7203)	08/10/2026 13:13:00	12/10/2026 15:08:00
Visita	Apartamento para temporada	🕒 Em Andamento	380,00	👤 Renata Gomes (7204)	10/10/2026 13:14:00	14/10/2026 15:09:00
Visita	Casa térrea com quintal	🕒 Em Andamento	720.000,00	👤 Larissa Mendes (7205)	12/10/2026 13:15:00	16/10/2026 15:10:00
Visita	Terreno em condomínio	🕒 Em Andamento	260.000,00	👤 Beatriz Cardoso (7206)	14/10/2026 13:16:00	18/10/2026 15:11:00
Visita	Apartamento 3 quartos com suite	🕒 Em Andamento	890.000,00	👤 Felipe Rocha (7207)	16/10/2026 13:17:00	20/10/2026 15:12:00
Visita	Kitnet perto da faculdade	🕒 Em Andamento	1.500,00	👤 Aline Teixeira (7208)	18/10/2026 13:18:00	22/10/2026 15:13:00
Visita	Sobrado com 2 vagas	🕒 Em Andamento	640.000,00	👤 Marcos Vieira (7209)	20/10/2026 13:19:00	24/10/2026 15:14:00

📄 Exportar

📄 Colunas

Listando 1 a 10 de 10 registros

50

<< 1 >>

Clique numa barra, num cartão Pararam, num cartão Perdidos ou num cartão do Desfecho da base para abrir, logo abaixo, a lista dos negócios que formaram aquele número. A lista usa os mesmos filtros do painel, então a quantidade bate com o número clicado. A única exceção é a Razão do ganho / perda: com ela marcada, a lista traz só os negócios daquela razão.

Coluna	O que mostra
Etapa atual	A etapa em que o negócio está hoje.
Descrição	O título do negócio.
Status	Em Andamento, Ganho, Perdido ou Prorrogado.
Valor	O valor do negócio.
Cliente	O cliente do negócio.
Criação	Data de cadastro do negócio.
Na etapa desde	Data em que o negócio entrou na etapa atual.
Motivo	Só na lista de Perdidos: a razão da perda e a descrição.
Data Status	Só na lista de Perdidos: a data em que o negócio foi marcado como perdido.

Outras colunas, como Origem, Tags, Contato, E-mail, Potencial, Último Histórico e Imóveis, podem ser ligadas no botão **Colunas**, no rodapé da lista. O botão **Exportar**, ao lado, baixa a lista em CSV ou XLS. Dê dois cliques num negócio para abrir o cadastro dele.

Opções

O botão de engrenagem ao lado de **Gerar** abre o menu de opções do painel, com a opção **Imprimir Relatório**. A folha impressa traz, no topo, a base do funil e o período usados. O funil não

tem exportação para planilha, porque não é uma tabela. Para levar os negócios para a planilha, use o botão **Exportar** da lista que abre ao clicar numa barra ou cartão.

Perguntas frequentes

- **Por que a soma de Pararam e Perdidos não bate com a barra?** A barra conta todos os negócios que chegaram à etapa. Pararam e Perdidos contam só os que ficaram nela. Os que seguiram para a próxima etapa, ou foram ganhos ali, não entram nesses dois cartões.
- **Qual base devo usar?** Use Leads recebidos no período para medir a entrada do mês, Em atendimento no período para olhar a carteira aberta e Transitaram no funil no período para ver o movimento do funil, inclusive de negócios antigos.
- **Filtrei por Razão do ganho / perda e o funil não mudou. Está certo?** Sim. A razão recorta só a lista de negócios que abre ao clicar numa barra ou cartão. Os números do funil continuam os mesmos.
- **Posso ver dois funis ao mesmo tempo?** Não. O painel é de um funil por vez. Troque o funil no chip Situação.
- **Um negócio voltou de etapa. Onde ele aparece?** Ele conta até a etapa mais adiantada por onde passou, desde que o sistema tenha registrado essa passagem. Antes do início desse registro, vale a etapa em que ele está hoje.
- **Consigo exportar o painel para planilha?** O funil não, ele pode ser impresso pelo menu de opções. A lista de negócios que abre ao clicar numa barra ou cartão tem o botão Exportar, em CSV ou XLS.

Revisão #2

Criado 2026-10-23 10:59:59 -03 por Maicon Venturi Andreatta

Atualizado: 2026-10-23 11:00:01 -03 por Maicon Venturi Andreatta