

Como criar uma regra de rodízio de lead?

O rodízio de lead é uma funcionalidade que distribui automaticamente os novos contatos entre os corretores ou responsáveis cadastrados, seguindo uma ordem ou regra pré-definida. Com ela, nenhum corretor fica sobrecarregado enquanto outros ficam ociosos.

No dia a dia, essa configuração garante que cada lead recebido seja atribuído de forma justa e automática, sem que o gestor precise fazer essa distribuição manualmente a cada novo contato.

A regra de rodízio é configurada nas **Configurações Gerais** do módulo Negócios e passa a valer imediatamente após salva, afetando todos os leads que entrarem a partir daquele momento.

Rotina: Negócios > Configurações > Configurações Gerais

1. Navegação no módulo

A imagem mostra a interface de usuário do sistema apresentame.com.br. No topo, há uma barra de navegação com o nome do sistema e o nome do usuário (João Fronza). Abaixo, há uma barra de busca e uma barra de navegação com opções como 'Automações'. O menu lateral à esquerda contém opções como 'configurações gerais', 'Negócios', 'Configurações', 'Configurações Gerais', 'Financeiro', 'Configurações', 'Configurações Gerais', 'Configurações', 'Configurações', 'Configurações Gerais'. A aba principal é 'Configurações » Negócios e Oportunidades'. Abaixo, há uma aba 'Rodízio de Negócios' e uma aba 'Funis de Negócios'. O conteúdo principal mostra o 'Controle de Rodízio de Negócios' com uma barra de busca, um campo 'TIPO DE RODÍZIO (ROLETA)', um botão 'Adicionar uma nova Regra', e uma lista de regras. A primeira regra é '1ª Regra Entre corretores' com 3269 leads, origem do contato 'Site', funil de atendimento 'VENDAS » Aguardando', e regra de distribuição 'Distribuir entre corretores'. A segunda regra é '2ª Regra Geral' com 3515 leads, origem do contato 'Site', funil de atendimento 'VENDAS » Aguardando', e regra de distribuição 'Distribuir entre corretores'. Ambas as regras têm o botão 'Pular corretor em: 10 minutos'.

2. Como funciona

Ao acessar as Configurações Gerais, você verá uma tela com diversas abas de configuração. Para gerenciar o rodízio de leads, localize e clique na aba **Rodízio de Negócios**. Nessa aba, você visualiza todas as regras de rodízio já cadastradas e tem a opção de adicionar uma nova regra.

Se ainda não há nenhuma regra cadastrada, a lista aparecerá vazia. Crie a primeira regra clicando no botão de adição disponível na tela.

3. A aba de rodízio de negócios

Na aba de rodízio, você consegue visualizar as regras ativas, a ordem de distribuição e os responsáveis incluídos em cada regra. Para criar uma nova regra, clique no botão indicado na tela. Uma janela se abrirá para você preencher os dados da regra.

Cada regra define quais corretores ou usuários participam do rodízio, qual a ordem de atribuição e em quais condições ela se aplica, como origem do lead, empreendimento ou tipo de negócio. Quando um novo lead chega, o sistema verifica as regras cadastradas e atribui o contato ao próximo responsável da fila.

Atenção: se mais de uma regra se aplicar ao mesmo lead, o sistema usará a regra de maior prioridade. Revise a ordem das regras para garantir a distribuição correta.

4. Resultado após salvar a regra

Depois de salvar, a nova regra aparece na listagem da aba de rodízio. Você pode visualizar o nome da regra, os participantes incluídos e a situação dela. A partir desse momento, todos os leads que se encaixarem nos critérios definidos serão distribuídos automaticamente conforme a regra criada.

Boa prática: revise periodicamente a lista de participantes de cada regra. Se um corretor sair da equipe ou entrar de férias, atualize a regra para evitar que leads sejam atribuídos a pessoas indisponíveis.

5. Perguntas frequentes

O que acontece se nenhuma regra de rodízio estiver cadastrada?

Os leads chegam sem atribuição automática de responsável. Nesse caso, alguém da equipe precisará distribuir os contatos manualmente.

Posso ter mais de uma regra de rodízio ativa ao mesmo tempo?

Sim. Você pode criar quantas regras forem necessárias, cada uma com critérios diferentes, como origens ou tipos de imóvel distintos. O sistema aplica a regra mais adequada para cada lead recebido.

Um corretor pode participar de mais de uma regra ao mesmo tempo?

Sim. O mesmo usuário pode estar incluído em regras diferentes. Isso é útil quando um corretor atende mais de um perfil de lead ou mais de uma unidade do negócio.

É possível desativar uma regra temporariamente sem excluí-la?

Consulte as opções disponíveis na listagem da regra. A tela exibe ações de edição que permitem ajustar a situação da regra sem precisar recriá-la do zero.

A regra de rodízio vale para leads de todas as origens?

Depende dos critérios configurados em cada regra. Ao criar ou editar uma regra, você define se ela se aplica a uma origem específica ou a todas. Leads que não se encaixarem em nenhuma regra

ativa não serão distribuídos automaticamente.

Revisão #3

Criado 5 junho 2026 16:17:57 por João Fronza

Atualizado: 5 junho 2026 16:20:16 por João Fronza