

Contato Origem

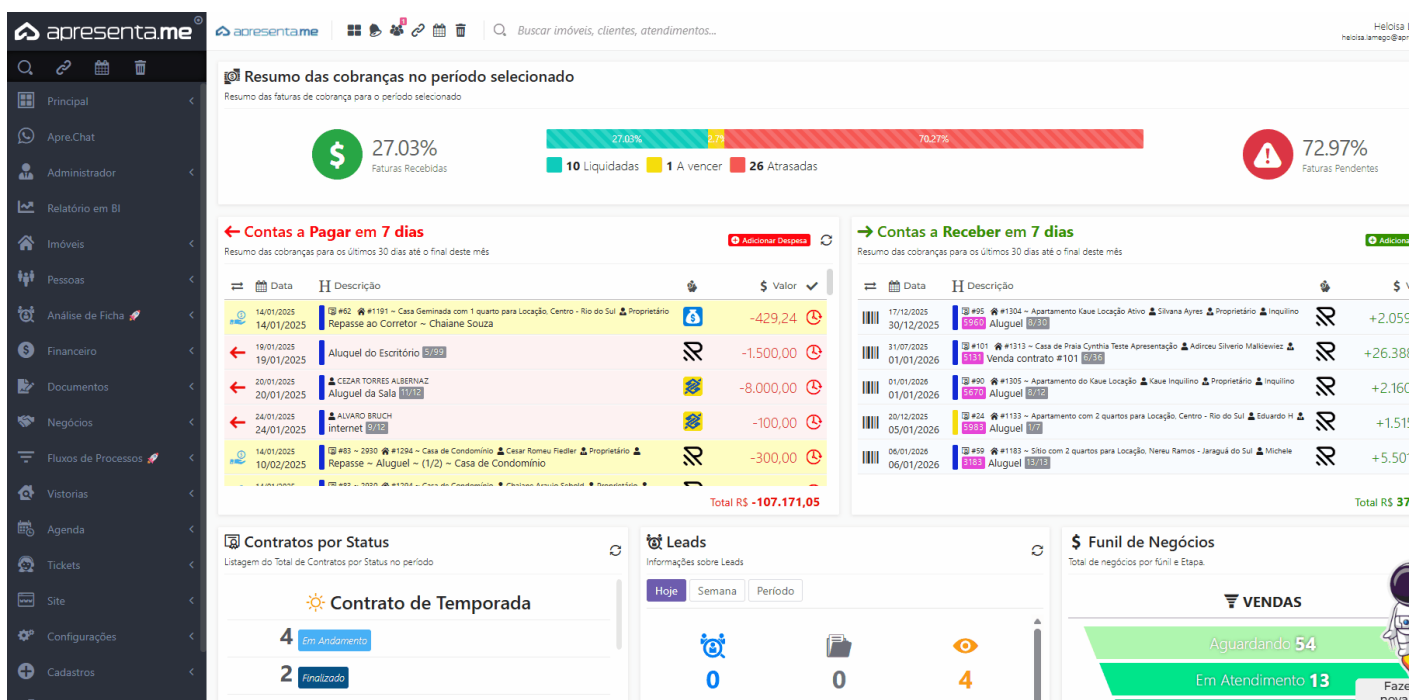
- [Painel de Estatísticas de Contatos Origem](#)

Painel de Estatísticas de Contatos Origem

Como funciona o relatório de origem de contatos?

O relatório de Origem de Contatos (Pessoas/Leads) mostra de onde vieram os cadastros que entraram no sistema, separando a captação em Pessoas e Leads e também consolidando tudo em um gráfico por canal. Ele é usado para medir desempenho de canais (WhatsApp, Site, Instagram etc.) e identificar origens “quebradas” (ex.: Desconhecido).

Rotina: Relatórios > Contato Origem



1. Origem das Pessoas/Leads

A tabela lista cada origem e o total de registros captados por ela, detalhando por tipo:

Pessoas: cadastros que entraram como Pessoa (contato em geral).

Leads: cadastros que entraram como Lead (oportunidade/atendimento comercial).

Exemplos:

Pessoas – Site, Pessoas – Instagram, Pessoas – WhatsApp
= Cadastros que vieram do Site, Instagram e WhatsApp

Leads – WhatsApp, Leads – Site, Leads – Facebook, Leads – Chat
= Leads que vieram do WhatsApp, Site, Facebook e Chat

Pessoas - Portal – ImovelWeb
= Cadastro captado via portal ImovelWeb

No final, a linha "Total" soma todos os contatos captados no período filtrado.

Como usar a tabela

- Comparar canais que geram muitas Pessoas vs. canais que geram Leads
- Identificar canais com baixa conversão (ex.: muito “Pessoas – Instagram” e pouco “Leads – Instagram”).
- Auditar portais e integrações (ex.: Portal – ImovelWeb, Chaves na Mão, OLX...).

2. Origem das Pessoas/Leads

O gráfico (pizza) consolida as origens em uma visão geral, mostrando:

Percentual de participação de cada canal
Quantidade absoluta entre parênteses

Como interpretar

- Ajuda a entender rapidamente qual canal está trazendo mais volume.
- Facilita priorização de investimento e foco operacional (ex.: atendimento mais rápido no canal que mais traz lead).
- Evidencia problemas de rastreamento quando Desconhecido aparece com volume relevante.

Qualquer dúvida, acione nossa equipe de suporte!