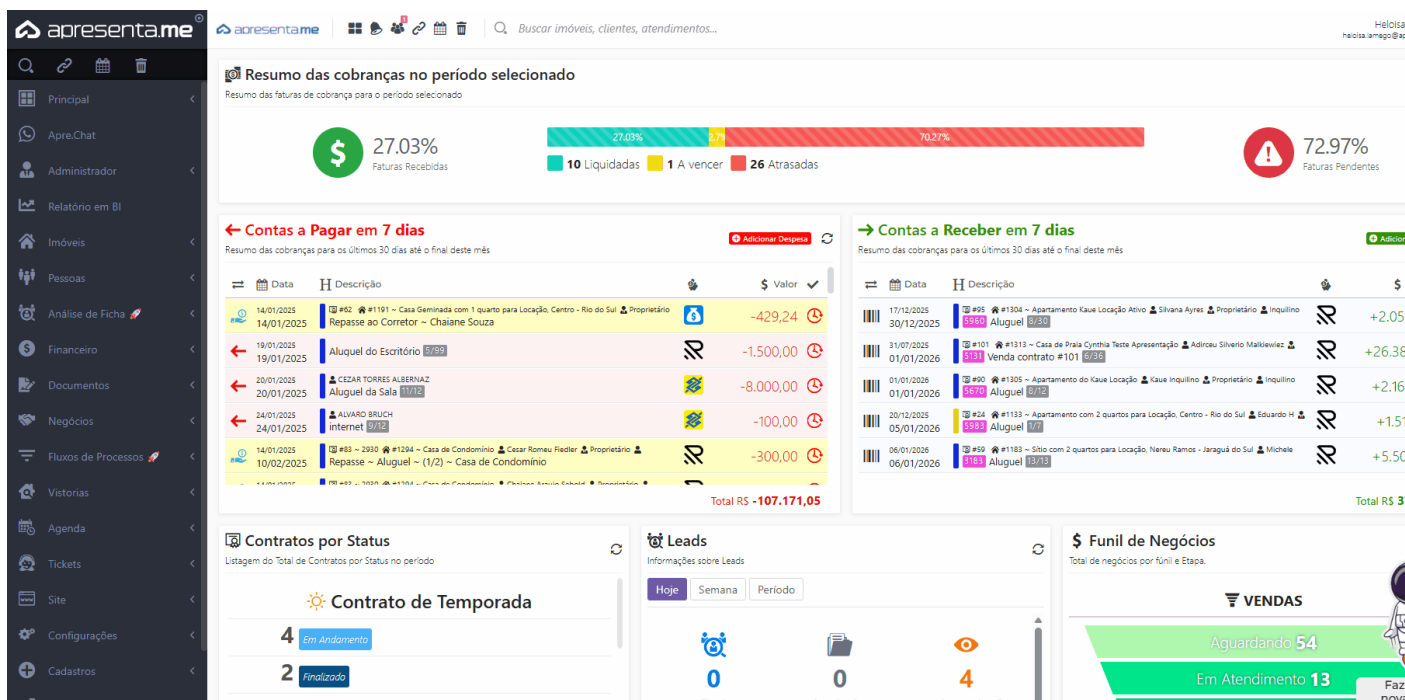


Painel de Estatísticas de Contatos Captados

Como funciona o relatório de Contatos Captados?

O relatório de Contatos Captados mostra, em um só lugar, quantos contatos entraram no sistema em cada período e a lista detalhada desses registros (com origem, dados de contato e vínculos).

Rotina: Relatórios > Contatos Captados



1. Pessoas/Leads Captados por Período

Esse gráfico apresenta a quantidade de captações por período (normalmente por mês), com duas séries:

Pessoas: Representa cadastros de contato no módulo de Pessoas (clientes, interessados, proprietários, etc.), captados de alguma fonte.

Leads: Representa registros que entraram como Lead (contato já tratado como

oportunidade/atendimento comercial, geralmente com origem e possível vínculo com imóvel/campanha).

Como interpretar

- Pico de Pessoas e pico de Leads no mesmo mês: entrada forte de demanda e boa qualificação.
- Muitas Pessoas e poucos Leads: captação está acontecendo, mas pouca qualificação/transformação em Lead.
- Quedas/oscilações: podem indicar sazonalidade, mudança de campanha, falha de integração ou período com menos ação comercial.

O ícone de atualização (↻) recarrega os dados do bloco.

2. Dados das Pessoas/Leads

Esse bloco lista cada contato captado dentro do período, com colunas para auditoria e ação rápida.

Campos da tabela

Tipo de registro

Informa se o registro é Pessoa ou Lead.

Nome da pessoa

Nome do contato captado.

Data do contato

Data/hora em que o registro foi criado/captado.

E-mail

E-mail do contato (quando informado na origem ou preenchido no cadastro).

Telefone / Celular

Contatos telefônicos (podem vir em campos separados conforme a origem/integração). Se estiver vazio, significa que a origem não enviou ou não foi preenchido.

Imóvel

Quando a captação ocorreu a partir de um imóvel específico (ex.: formulário “quero informações” daquele imóvel), o sistema apresenta o vínculo aqui.

Status

Status do registro (mais comum em Leads, ex.: Arquivado, e outros conforme o funil/configuração). Ajuda a ver o andamento do atendimento.

Origem

De onde veio a captação (ex.: WhatsApp, Site, Facebook, "Site - Receber Informações", Desconhecido, etc.).

Essa coluna é essencial para entender quais canais estão trazendo mais contatos.

Como usar esse bloco no dia a dia

- Identificar contatos sem telefone/e-mail para corrigir formulário/integração
- Entender se a origem está vindo como Desconhecido (sinal de ausência de marcação/UTM/integração).
- Validar se as captações por WhatsApp/Site estão sendo registradas corretamente.
- Acompanhar leads arquivados e revisar oportunidades perdidas.

O que esse relatório entrega de valor

- Visão estratégica (gráfico): tendência e volume de captação ao longo do tempo.
- Visão operacional (tabela): quem entrou, quando entrou, por onde entrou e em que status está.

Qualquer dúvida, acione nossa equipe de suporte!

Revisão #2

Criado 30 dezembro 2025 16:46:06 por Heloísa Lamego

Atualizado: 30 dezembro 2025 17:08:53 por Heloísa Lamego