

Relatório de Visitas Realizadas

O relatório de **Visitas Realizadas** acompanha as visitas agendadas para os imóveis, permitindo identificar **quantas foram realizadas, quantas permanecem sem desfecho, quantas ainda estão agendadas e quantas foram canceladas**.

Além do volume de visitas, o relatório ajuda a avaliar o aproveitamento dos agendamentos e a qualidade do registro das atividades comerciais realizadas pela equipe.

Navegação no Módulo

Visitas Realizadas

Gerar

Período

Vínculos

Situação

Taxa de realização 0,00%
0 de 14 com data vencida

Realizadas 0
Com desfecho registrado

Sem desfecho 14
A data passou e ninguém marcou

Agendadas 0
Ainda vão acontecer

Ligadas a um negócio 13
de 14 visita(s)

Visitas do período14 visita(s)

Sem desfecho 14

①Sem desfecho é a visita cuja data já passou e que ninguém marcou como realizada — não é o mesmo que agendada, que ainda vai acontecer. A taxa de realização considera só as que já tiveram sua chance: realizadas sobre realizadas mais sem desfecho.

Responsável	Visitas	Realizadas	Sem desfecho	Agendadas	Taxa de realização
Guilherme	5	0	5	0	0,00%
Ian Gonçalves	4	0	4	0	0,00%
Marlei Junior	2	0	2	0	0,00%
Heloisa Lamego	1	0	1	0	0,00%
João Farias	1	0	1	0	0,00%
Eduardo Hoegen	1	0	1	0	0,00%
Total	14	0	14	0	0,00%

Rotina: Relatórios > Equipe e Operação > **Visitas Realizadas**

Ao acessar o relatório, utilize os filtros disponíveis para definir o período, o responsável ou a equipe que deseja analisar.

Realizadas

Taxa de realização ⓘ 0,00% 0 de 14 com data vencida	✓ Realizadas ⓘ 0 Com desfecho registrado	📅 Sem desfecho ⓘ 14 A data passou e ninguém marcou	📅 Agendadas ⓘ 0 Ainda vão acontecer	📍 Ligadas a um negócio ⓘ 13 de 14 visita(s)
--	---	---	--	--

O indicador apresenta as visitas que foram efetivamente concluídas.

Indicador	Descrição
Realizadas	Eventos de visita registrados com a situação Concluído .

Essas são as visitas cuja realização foi confirmada no sistema.

Sem desfecho

As **Visitas sem Desfecho** são aquelas cuja data já passou, mas que continuam em aberto no sistema.

Condição	Como funciona
Data da visita	Já ocorreu.
Situação	Continua em aberto.
Resultado	A visita é considerada sem desfecho.

Esse indicador pode representar tanto uma visita que aconteceu e ainda não teve seu resultado registrado quanto um agendamento que não ocorreu, mas também não foi cancelado ou atualizado.

Atenção: Um volume elevado de visitas sem desfecho pode comprometer a leitura do relatório, pois não é possível saber apenas pelo agendamento se a visita realmente ocorreu. Manter a situação dos eventos atualizada ajuda a preservar a qualidade dos indicadores.

Agendadas

As **Visitas Agendadas** representam os eventos que continuam em aberto e possuem data atual ou futura.

Indicador	Descrição
Agendadas	Visitas em aberto programadas para hoje ou para uma data futura.

Esse indicador permite visualizar a carga de visitas ainda prevista para os próximos dias.

Canceladas

O indicador apresenta as visitas que foram desmarcadas.

Indicador	Descrição
Canceladas	Quantidade de visitas registradas como canceladas.

Essas visitas são apresentadas separadamente das realizadas e das que continuam aguardando um desfecho.

Taxa de realização

A **Taxa de Realização** compara as visitas marcadas como realizadas com aquelas cuja data já ocorreu e que poderiam ter sido efetivamente realizadas.

Situação da visita	Entra no cálculo?
Realizada	Sim
Sem desfecho com data passada	Sim
Agendada para o futuro	Não
Cancelada	Não

Dessa forma, o cálculo considera as visitas cuja data já passou, desconsiderando os agendamentos futuros e os eventos cancelados.

- **Atenção:** Visitas futuras ainda não tiveram oportunidade de acontecer e, por isso, não entram na Taxa de Realização. As visitas canceladas também são desconsideradas.

Ligadas a um negócio

O relatório identifica quantas visitas possuem vínculo com um negócio do CRM.

Informação	Descrição
Ligada a um negócio	A visita possui vínculo com uma oportunidade registrada no CRM.
Sem negócio vinculado	A visita foi registrada sem associação a um negócio.

Quando a visita está vinculada a um negócio, é possível relacionar essa atividade ao processo comercial correspondente e acompanhar melhor sua participação na negociação.

Atenção: Visitas sem negócio vinculado não possuem uma oportunidade comercial associada diretamente no sistema, o que limita a análise da origem e do resultado comercial

daquele atendimento.

Filtros

O relatório permite restringir a consulta utilizando diferentes critérios.

Filtro	Descrição
Responsável	Permite analisar as visitas relacionadas a um profissional específico.
Equipe	Restringe os dados aos integrantes de uma determinada equipe.
Mês da visita	Define o período utilizado na análise das visitas.

Esses filtros facilitam tanto a análise individual quanto a comparação entre equipes e períodos.

Como interpretar o relatório

Situação observada	O que pode indicar
Muitas visitas realizadas	Alto volume de atendimentos presenciais registrados no período.
Muitas visitas sem desfecho	Pode existir atraso na atualização dos eventos ou visitas que não tiveram seu resultado registrado.
Muitas visitas agendadas	Existe uma carga relevante de atendimentos prevista para os próximos dias.
Taxa de realização baixa	Uma parcela relevante das visitas cuja data já passou não está registrada como concluída.
Poucas visitas ligadas a negócios	Parte dos atendimentos está sendo registrada sem vínculo com as oportunidades do CRM.
Muitas visitas canceladas	Pode justificar uma análise dos motivos de cancelamento e da qualidade dos agendamentos.

Relatórios relacionados

Relatório / Rotina	Descrição
Agenda de Eventos	Local onde as visitas são criadas, acompanhadas e têm sua situação atualizada.
Painel de Negócios	Permite analisar as oportunidades comerciais às quais as visitas podem estar vinculadas.

Como utilizar no dia a dia

Objetivo	Como utilizar o relatório
Acompanhar visitas pendentes de atualização	Consulte o indicador Sem Desfecho e revise os eventos cuja data já passou.
Avaliar o aproveitamento dos agendamentos	Utilize a Taxa de Realização .
Analisar um responsável específico	Utilize o filtro Responsável .
Comparar equipes	Utilize o filtro Equipe .
Planejar os próximos atendimentos	Consulte as visitas Agendadas .
Acompanhar o vínculo comercial	Verifique quantas visitas estão ligadas a um negócio do CRM.
Atualizar o resultado de uma visita	Acesse a Agenda de Eventos e altere a situação correspondente.

Perguntas frequentes

- **O que é uma visita sem desfecho?** É uma visita cuja data já passou e que continua em aberto no sistema, sem registro de conclusão ou cancelamento.
- **Visitas canceladas prejudicam a Taxa de Realização?** Não. As visitas canceladas ficam fora do cálculo.
- **Visitas agendadas para o futuro entram na Taxa de Realização?** Não. Apenas visitas cuja data já ocorreu podem participar do cálculo.
- **Por que algumas visitas não possuem negócio vinculado?** Porque foram criadas sem associação a uma oportunidade do CRM.
- **O que acontece quando uma visita não está ligada a um negócio?** O sistema não consegue relacioná-la diretamente a uma oportunidade comercial para acompanhar sua origem e evolução dentro do CRM.
- **Onde registro o desfecho de uma visita?** Na **Agenda de Eventos**, atualizando a situação do evento correspondente.
- **Consigo comparar corretores?** Sim. Utilize o filtro **Responsável** e compare indicadores como visitas realizadas, visitas sem desfecho e Taxa de Realização.
- **Uma visita que aconteceu, mas continua aberta, é considerada realizada?** Não. Para entrar como realizada, ela precisa estar registrada com a situação **Concluído**.
- **O que devo fazer quando existem muitas visitas sem desfecho?** Revise os eventos já vencidos e atualize a situação de cada visita conforme ela tenha sido realizada, cancelada ou não tenha ocorrido.