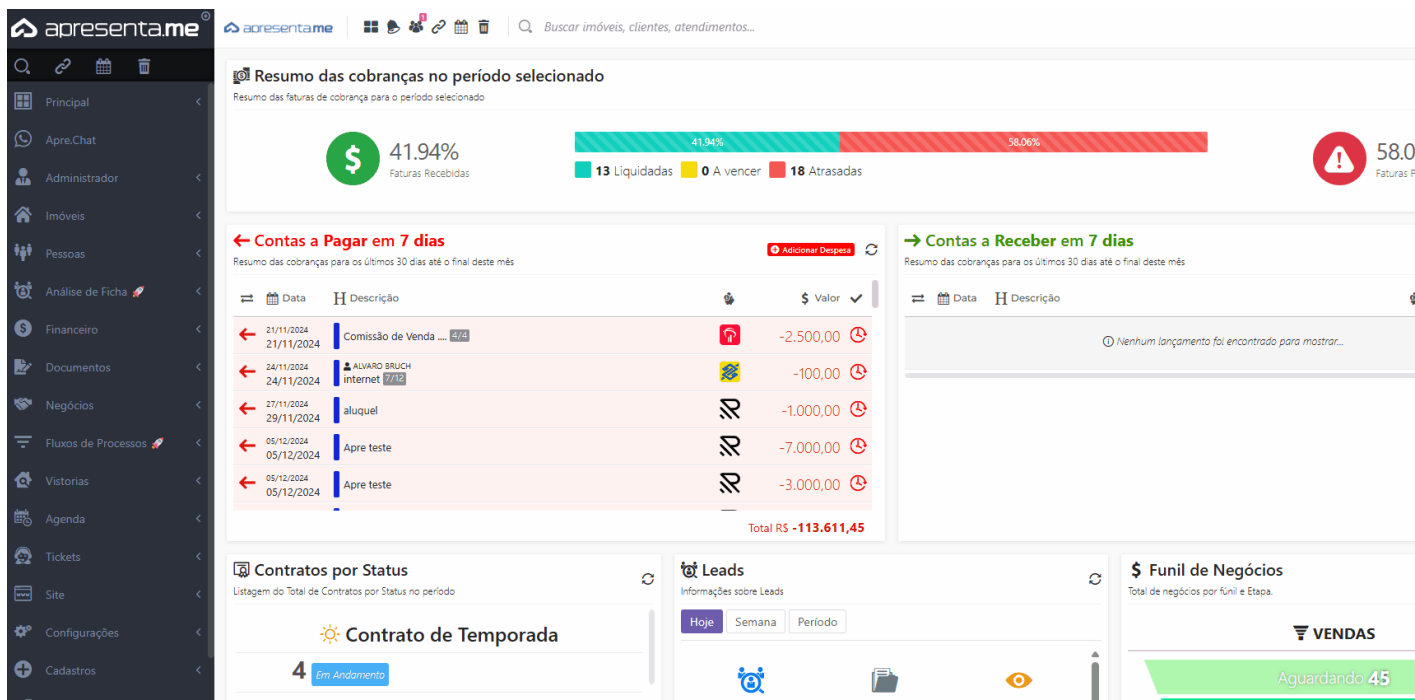


Como cadastrar um usuário?

No sistema da **Apresenta.me**, o cadastro de pessoas é a etapa inicial para conceder acesso a usuários e permitir sua atuação dentro da plataforma. A partir desse registro, é possível definir dados de identificação, vínculo com a imobiliária, permissões e demais informações necessárias para utilização do sistema. A seguir, está o passo a passo para realizar esse cadastro.

1. Acessar



The screenshot displays the Apresenta.me dashboard. At the top, there's a navigation bar with the logo and search bar. The main content area is divided into several sections:

- Resumo das cobranças no período selecionado:** Shows a 41.94% completion rate for 'Faturas Recebidas' (41.94%) and 58.06% for 'Faturas P' (58.06%). It also indicates 13 'Liquidadas', 0 'A vencer', and 18 'Atrasadas'.
- Contas a Pagar em 7 dias:** A table listing payments due within 7 days. The total is R\$ -113.611,45.
- Contas a Receber em 7 dias:** A section for payments to be received within 7 days, currently showing 'Nenhum lançamento foi encontrado para mostrar...'
- Contratos por Status:** Shows 4 contracts in 'Em Andamento' status.
- Leads:** A section for lead information with filters for 'Hoje', 'Semana', and 'Período'.
- Funil de Negócios:** Shows a sales funnel with 'VENDAS' and 'Aguardando 45'.

Acessar a listagem de usuários seguindo o caminho: **Administrador > Usuários > Usuários**

Os campos que possuírem * são obrigatórios.

2. Cadastrar ou editar

Para cadastrar um novo usuário é necessário clicar no botão de "cadastrar", porém, para editar um usuário é preciso clicar no botão com símbolo de lápis para editar o usuário desejado.

3. Preencher os campos necessários:

- **Nome:** Nome completo do usuário;
- **E-mail:** E-mail utilizado para a recuperação de senha;
- **Telefone:** Contato profissional, para recebimento de leads e vínculo com o site, caso o usuário seja também um proprietário, o telefone que ficará vinculado ao imóvel será o cadastrado em "pessoas";

- **Pessoa Vinculada a este usuário:** Para controle de repasses aos corretores, é necessário vincular este usuário a uma pessoa, sendo que pessoa deve ser do tipo “Corretor”;
- **Grupo do usuário:** Grupo que usuário será inserido com as devidas permissões;
- **Equipe do usuário:** Setor em que ele está inserido;
- **CRECI:** Número do CRECI do corretor;
- **Observações:** Campo reservado para descrições diversas do usuário. O usuário poderá visualizar somente se tiver acesso ao módulo;
- **Calendário:** Calendário vinculado ao usuário;
- **Não participa do Rodízio de Leads:** Se essa opção for ativada, o usuário não participará do Rodízio de Leads, mesmo que esteja previsto nas regras. E-mail utilizado para a recuperação de senha.

3.1. Campos das credenciais de acesso:

- **Usuário (login):** Usuário único para acessar o sistema;
- **Senha:** Senha do usuário para acessar o sistema. A senha deve ter no mínimo 6 dígitos e deve conter pelo menos uma letra maiúscula, e um número;
- **Restrição de acesso por horário ou dia da semana:** Recurso de segurança que permite controlar quando os usuários podem acessar um sistema. Isso significa que administradores podem definir períodos específicos do dia em que o acesso é permitido ou bloqueado para diferentes usuários. É possível definir o horário de entrada, saída e dias de semana que o sistema será utilizado pelo usuário;
- **Autenticação com dois fatores:** método de segurança que exige duas etapas para confirmar a identidade de um usuário ao acessar uma conta, ou seja, não solicitará somente a senha. A autenticação em 2 fatores é obrigatória para usuários com permissões para realizar movimentações financeiras através das contas ApBank;
- **Pedir para alterar a senha no login:** Ao marcar esta opção, na próxima autenticação o sistema solicitará ao usuário uma nova senha de acesso;
- **Expirar acesso:** Ao marcar esta opção, o sistema irá habilitar outros dois campos para definir uma data inicial e final para definir o intervalo de dias que esse usuário poderá acessar o sistema, após essas datas o sistema não permitirá o acesso do usuário;
 - **Data inicial de acesso:** Data inicial para o intervalo de acesso do usuário;
 - **Data final de acesso:** Data final para o intervalo de acesso do usuário.

4. Campo customizado

Definir se será acrescido um [campo customizado](#).

5. Alertas

Definir alerta de onde e como o usuário deseja receber avisos, sendo por notificação interna no sistema, e-mail ou WhatsApp.

5.1. Alertas do site:

- **Solicitações de Imóveis:** Quando o lead se cadastra pelo formulário de Solicitar Imóvel do site;
- **Cadastro de Imóveis:** Um lead preenche o formulário no site para cadastrar um imóvel para venda/locação;
- **Contato pelo Site:** Mensagens gerais enviadas pelo formulário “Fale Conosco” ou com origem Facebook;
- **Receber informações de Imóvel:** Lead solicita mais informações sobre um imóvel específico através do formulário de informações;
- **Indicação de Imóveis:** Alguém indica um imóvel para outra pessoa pelo site utilizando o formulário de indicação;
- **Solicitações de Ligações:** Leads cadastrados pelos formulários de Solicitação de Ligação do site, WhatsApp ou Telegram.

5.2. Alertas Administrativos:

- **Notificações Financeiras:** Alertas sobre eventos financeiros, como boletos emitidos, repasses, inadimplência etc;
- **Fichas Cadastrais:** Notificação quando uma pessoa se cadastra por uma das Fichas Cadastrais;
- **Cadastro Interno de Imóveis:** Quando um imóvel é cadastrado diretamente pelo time interno;
- **Imóvel Inativo:** Alerta ao desativar um imóvel;
- **Imóvel Desatualizado:** Aviso quando o imóvel está há muito tempo sem atualização;
- **Aniversariantes do Dia:** Lista de clientes que fazem aniversário (útil para relacionamento com o cliente);
- **Parceria pela Rede de Imóveis:** Notificação quando alguma outra imobiliária parceira, Apresenta.me, solicita uma parceria com um imóvel seu;
- **Menções e respostas do histórico:** Quando alguém menciona seu nome em um atendimento ou adiciona resposta no histórico;
- **Cadastro de Leads:** Aviso quando um novo lead entra no CRM (portais, WhatsApp, site etc.);
- **Cadastro de Ticket:** Notificação quando um Ticket é cadastrado com você sendo responsável;
- **Status do Contrato:** Notificação quando um contrato entra em Aguardando renovação, ou seja, quando um contrato está prestes a finalizar;
- **Aprovação de Processos:** Alertas sobre processos que precisam de validação, ex.: contratos, propostas;
- **Cadastro de Negócios:** Um novo negócio é criado no funil de vendas tendo o usuário como responsável;
- **Previsão de Negócios:** Notificação diária quando tem negócios seus que tem previsão de encerramento hoje;
- **Lembrete de Vistoria:** Notificações de Vistoria, como quando uma vistoria é solicitada para o usuário ou ao ter uma vistoria agendada para hoje;
- **Data de Entrega:** Notificação sobre imóveis que tem data de entrega definida para hoje;
- **Eventos do calendário:** Eventos criados no calendário geral da imobiliária;

- **Movimentação de chaves:** Notificação sobre chaves que devem ser devolvidas no dia de hoje;
- **Propostas:** Nova proposta enviada ou atualizada no CRM;
- **Radar de permuta:** Notificação quando um imóvel fica disponível para permuta e bate com o desejo de permuta de outro imóvel que você é responsável;
- **Documentos a expirar:** Notificação quando Documentos para assinatura ainda não foram concluídos e estão prestes a expirar;
- **Radar de Negócio:** Notificação quando um imóvel bate com a solicitação/radar de alguma das negociações que o usuário é responsável;
- **Leads Ignorados:** Notificação diária dos leads que foram ignorados no dia anterior;
- **Repique de Negócios:** Notificação quando o usuário receber negociações pelo Repasse automático de inatividade (repique);
- **Bolsão de Leads:** Leads que entram na fila pública para serem assumidos por qualquer corretor habilitado;
- **Análises de Ficha:** Notificação quando uma Análise de ficha tem o seu status alterado;
- **Alerta de repasse de negócios parados na etapa:** Notificação diária quando você tem negócios muito tempo parado e no próximo dia serão repassados para outro corretor se não tiver interação com o cliente;
- **Seguro Fiança:** Notificação quando há alterações de status nas cotações do seguro fiança que você o usuário é responsável.

6. Notificações

Definir se as notificações do usuário serão replicadas para o grupo em que ele está inserido através da opção "Replicar Configuração de Notificações para o Grupo".

7. Finalizar

Com todas as informações necessárias preenchidas, basta clicar em "Gravar", para salvar e sair da página ou "Gravar e Continuar" para salvar e se manter na página do cadastro. Ao concluir o cadastro e gravar, o usuário já aparecerá na listagem e estará pronto para acessar o sistema com as credenciais criadas!

O sistema não envia um e-mail com as credenciais para o novo usuário, o compartilhamento delas é responsabilidade do gestor que criou o usuário.

Revisão #31

Criado 17 setembro 2025 15:56:59

Atualizado 23 março 2026 14:18:54