

Como cadastrar um lead?

O módulo de Leads centraliza o recebimento e o cadastro de contatos interessados nos imóveis da sua empresa. Com ele, você registra cada pessoa que demonstrou interesse, acompanha em qual etapa do processo cada lead se encontra e decide quais oportunidades transformar em negócio.

No dia a dia, esse módulo é o ponto de entrada de novos contatos vindos de diferentes origens: formulários do site, integrações com redes sociais (Facebook, LinkedIn, TikTok) ou cadastro manual pela equipe. Tudo fica em um só lugar, facilitando o acompanhamento e a distribuição para os corretores.

Algumas funções, como o rodízio automático de leads e o bolsão de leads, dependem do plano contratado e das permissões de acesso do seu usuário. Caso alguma dessas opções não apareça para você, entre em contato com o administrador do sistema.

Rotina: Lead > Lead

1. Navegação no módulo

Acesse o menu principal e clique em **Lead**. Você será direcionado à lista de leads cadastrados no sistema.

2. Como funciona

A tela inicial exibe a listagem de todos os leads registrados. Cada linha da lista apresenta as seguintes informações: situação do lead, etapa do negócio vinculado, páginas de origem, data de entrada, finalidade e nome ou e-mail do contato.

Na parte superior da listagem, você encontra os filtros de busca e os botões de ação principais. Use os filtros para localizar rapidamente um lead específico ou um grupo de leads por período, finalidade, situação ou origem.

Os filtros disponíveis são: Período, Finalidade, Situação e Origem. Combine mais de um filtro ao mesmo tempo para refinar a busca.

3. Cadastrando um novo lead

Para registrar um novo lead manualmente, clique no botão **Cadastrar** na tela de listagem. Uma janela de formulário será aberta para que você preencha as informações do contato.

Campo	Descrição	Obrigatório
-------	-----------	-------------

Nome	Nome completo do contato. Identifica o lead em toda a plataforma e nos relatórios.	Sim
Finalidade	Indica o interesse principal do lead: compra, locação, entre outros. Usado para filtros e distribuição automática.	Não
Detalhes da origem	Informação complementar sobre como o lead chegou até você, como nome de uma campanha ou canal específico.	Não
Observações	Espaço livre para registrar anotações internas sobre o contato, preferências ou histórico relevante.	Não
Campanha AD	Identifica a campanha de anúncio que gerou o lead. Útil para medir o retorno de campanhas pagas.	Não
Lead em Qualificação	Chave que marca o lead como em processo de qualificação. Ative quando o contato ainda não está pronto para receber uma proposta formal.	Não

Após preencher o formulário, você pode clicar em **Gravar** para salvar e fechar, ou em **Gravar e Continuar** para salvar e registrar um novo lead na sequência.

4. Importando leads em lote

Se você precisa cadastrar muitos contatos de uma vez, utilize o botão **Importar Leads**. Essa função permite enviar um arquivo com a lista de contatos e mapear as colunas do arquivo para os campos do sistema. Após o envio do arquivo, clique em **Processar arquivo** para concluir a importação.

A opção de importação pode estar condicionada à configuração do seu plano. Caso o botão não apareça, verifique com o administrador.

5. Integrações com redes sociais

O módulo permite conectar sua conta do Facebook, LinkedIn e TikTok para receber leads diretamente dos formulários de captação dessas plataformas. Quando a integração está ativa, os leads chegam automaticamente, sem necessidade de cadastro manual.

Para cada integração, é possível configurar:

Campo	Descrição	Obrigatório
-------	-----------	-------------

Conta	A conta da rede social vinculada ao sistema. Selecione a conta que possui os formulários de captação.	Sim
Página	A página da rede social de onde os leads serão coletados. Depende da conta selecionada.	Sim
Formulário	O formulário específico dentro da página de onde os dados dos contatos serão importados.	Sim
Nome	Mapeamento do campo de nome do formulário externo para o campo de nome no sistema.	Sim
E-mail	Mapeamento do campo de e-mail. Necessário para identificação e comunicação com o lead.	Não
Fone	Mapeamento do campo de telefone. Importante para contato direto com o lead.	Não
Enviar somente se o lead possuir e-mail	Chave que impede a importação de leads sem e-mail cadastrado. Ative quando o e-mail for indispensável para o seu processo.	Não
Enviar leads somente com estas finalidades	Filtra os leads recebidos pela integração de acordo com a finalidade declarada. Útil para separar interessados em compra de interessados em locação.	Não
Ativo	Liga ou desliga a integração. Quando desativada, os leads deixam de ser recebidos automaticamente.	Não

Para configurar integrações com redes sociais, você precisa da permissão **Integração: Editar**. Sem essa permissão, as opções de conexão não estarão disponíveis.

6. Convertendo um lead em negócio

Quando um lead demonstra interesse mais concreto, você pode convertê-lo em negócio diretamente pela listagem. Localize o lead desejado, clique no botão de edição e utilize a opção **Criar Negócio**. A conversão exige a permissão **Negócio: Editar**.

Converter o lead em negócio preserva todo o histórico do contato e agiliza o processo de atendimento pelo corretor responsável.

7. Rodízio automático e bolsão de leads

O **Rodízio Automático** distribui os leads recebidos entre os corretores de forma automática e equilibrada, sem necessidade de atribuição manual. O **Bolsão de Leads** agrupa leads sem atribuição para que a equipe possa escolher quais atender. Ambas as funções aparecem apenas para usuários com o plano e as permissões necessárias.

Se essas opções não aparecem no seu acesso, verifique com o administrador se estão habilitadas para o seu perfil.

8. Perguntas frequentes

Posso excluir um lead cadastrado?

Sim. A exclusão está disponível na listagem, ao lado de cada lead. Para excluir, você precisa da permissão **Lead: Excluir**. A exclusão é permanente: o lead e seus dados serão removidos do sistema.

O que acontece com o lead depois que ele é convertido em negócio?

O lead continua existindo na listagem, mas passa a ter um negócio vinculado. A coluna "Etapa do Negócio" na listagem mostrará em qual fase o negócio se encontra.

Como sei de qual origem veio cada lead?

A coluna "Páginas" na listagem exibe a origem registrada. Você também pode usar o filtro "Origem" para visualizar apenas os leads de uma fonte específica, como Facebook ou LinkedIn.

Por que alguns campos da integração não aparecem para minha conta?

Os campos de mapeamento (como nome, e-mail e telefone) só aparecem após selecionar a conta, a página e o formulário da rede social. Caso a integração não esteja conectada, nenhum desses campos ficará disponível.

É possível importar leads de uma planilha?

Sim, pelo botão **Importar Leads**. Após enviar o arquivo, você mapeia cada coluna da planilha para o campo correspondente no sistema e clica em **Processar arquivo** para concluir.

Posso filtrar leads por mais de uma finalidade ao mesmo tempo?

Sim. O filtro de Finalidade aceita múltiplas seleções, permitindo visualizar leads de compra e locação, por exemplo, em uma mesma busca.

Revisão #2

Criado 5 junho 2026 15:53:39 por João Fronza

Atualizado: 5 junho 2026 15:54:43 por João Fronza