

Como criar um negócio a partir do lead?

O módulo de Leads permite registrar e acompanhar o interesse de potenciais clientes. Quando um lead avança no processo comercial, você pode convertê-lo em um negócio para dar continuidade ao atendimento de forma estruturada.

No dia a dia, a conversão de lead em negócio é o passo que transforma um contato inicial em uma oportunidade formal de venda. A partir disso, o negócio pode ser acompanhado por etapas, receber propostas, documentos e toda a gestão comercial da sua empresa.

Para realizar essa conversão, você precisa ter permissão de cadastro e edição de negócios, além de permissão de edição de leads. Se não visualizar o botão "Criar Negócio", entre em contato com o administrador do sistema.

Rotina: Leads

1. Navegação no módulo

Acesse o menu principal e clique em **Leads**. A listagem exibe todos os leads cadastrados com suas respectivas situações, etapas de negócio, datas, finalidades e nomes.

Use os filtros de período, finalidade, situação e origem para localizar rapidamente o lead que deseja converter.

2. Como funciona a listagem de leads

A tela inicial do módulo apresenta todos os leads em formato de lista. Cada linha exibe as colunas: situação, etapa do negócio, páginas, data, finalidade e nome do lead. A partir dessa listagem, você pode editar, excluir ou iniciar a conversão de um lead em negócio.

Para localizar um lead específico, utilize a barra de busca ou aplique os filtros disponíveis: período, finalidade, situação e origem. Após encontrar o lead desejado, clique no botão **Criar Negócio** na linha correspondente.

Leads que já foram convertidos em negócio exibem a etapa do negócio vinculado diretamente na listagem, facilitando o acompanhamento sem precisar abrir o registro.

3. Criando um negócio a partir do lead

Ao clicar em **Criar Negócio**, o sistema abre uma janela de conversão. As informações já preenchidas no lead, como nome, e-mail, telefone, finalidade da negociação e origem, são aproveitadas para preencher o novo negócio automaticamente. Você pode complementar ou ajustar os dados antes de confirmar.

Campo	Descrição	Obrigatório
Nome	Nome do contato ou da oportunidade. Herdado automaticamente do lead, mas pode ser editado antes de gravar.	Sim
E-mail	Endereço de e-mail do lead. Trazido do registro original para facilitar o contato no negócio.	Não
Telefone	Número de contato do lead. Preenchido a partir do lead de origem.	Não
Finalidade da negociação	Indica se o interesse é compra, locação ou outro tipo. Herdada do lead e pode ser ajustada.	Não
Detalhes da origem	Informações complementares sobre como o lead chegou até a empresa, como nome de campanha ou canal de contato.	Não
Observações	Campo livre para registrar anotações relevantes que devem acompanhar o negócio desde o início.	Não
Formulário dinâmico	Se o lead veio de um formulário personalizado, os campos extras preenchidos pelo contato podem ser associados ao negócio.	Não
Status do lead	Situação atual do lead no processo de qualificação. Pode ser atualizada durante a conversão para refletir o andamento.	Não
Data do contato	Data e hora em que o contato foi realizado. Permite registrar com precisão quando a abordagem aconteceu.	Não
Nome da campanha	Nome da campanha de marketing que originou o lead, quando disponível.	Não
Código da campanha	Identificador da campanha para rastreamento. Preenchido automaticamente quando o lead vem de integrações com anúncios.	Não
Nome do anúncio	Nome do anúncio específico que gerou o lead, útil para relatórios de desempenho de mídia paga.	Não

Campo	Descrição	Obrigatório
Nome do conjunto de anúncio	Conjunto de anúncios ao qual o anúncio pertence, para análise mais detalhada das campanhas.	Não
Arquivos	Documentos ou imagens que devem ser anexados ao negócio desde o momento da criação.	Não

Para criar um negócio a partir do lead, você precisa ter permissão de cadastro de negócios e permissão de edição de leads. Sem essas permissões, o botão "Criar Negócio" não estará disponível.

4. Gravando o negócio

Após preencher ou revisar os dados, você tem duas opções de gravação. O botão **Gravar** cria o negócio e fecha a janela, retornando à listagem de leads. O botão **Gravar e Continuar** cria o negócio e mantém a janela aberta, permitindo ajustes adicionais sem precisar reabrir o registro. Use o botão **Fechar** para cancelar a operação sem salvar nenhuma alteração.

Após a conversão, o negócio criado aparece vinculado ao lead original. Você pode visualizar a etapa do negócio diretamente na coluna "Etapa do Negócio" na listagem de leads.

5. Perguntas frequentes

O lead some da listagem depois que eu crio o negócio?

Não. O lead continua na listagem e passa a exibir a etapa do negócio vinculado na coluna correspondente. Isso permite acompanhar a evolução do contato sem perder o histórico de origem.

Posso criar mais de um negócio para o mesmo lead?

O sistema vincula o lead a um negócio. Se já existe um negócio associado, o botão "Criar Negócio" reflete essa vinculação. Consulte o administrador caso precise gerenciar múltiplas oportunidades para o mesmo contato.

Os dados de campanha e anúncio são preenchidos automaticamente?

Sim, quando o lead veio de integrações com plataformas de anúncios, os campos de nome da campanha, código da campanha, nome do anúncio e nome do conjunto de anúncio são preenchidos automaticamente com as informações recebidas na origem.

Não estou vendo o botão "Criar Negócio". O que pode ser?

Esse botão só aparece para usuários com permissão de cadastro de negócios e edição de leads. Se não visualizar essa opção, entre em contato com o administrador do sistema para verificar as suas permissões de acesso.

Posso atualizar a situação do lead durante a conversão?

Sim. O campo "Status do lead" está disponível no formulário de criação do negócio, permitindo que

você atualize a situação do lead, por exemplo, de "em qualificação" para "convertido", no mesmo momento em que registra o negócio.

Revisão #2

Criado 5 junho 2026 15:58:16 por João Fronza

Atualizado: 5 junho 2026 15:59:10 por João Fronza