

# Como importar um lead?

A importação de leads permite trazer uma lista de contatos para o sistema de uma só vez, sem a necessidade de cadastrar cada pessoa manualmente. Com esse recurso, você economiza tempo ao migrar contatos de planilhas ou de outros sistemas diretamente para o módulo de Leads.

No dia a dia, essa funcionalidade é útil quando você recebe uma base de contatos de uma campanha, de um parceiro ou de uma exportação de outro sistema. Em vez de digitar cada lead individualmente, você prepara o arquivo e faz o envio em lote.

**Rotina:** Pessoas >> Leads

## 1. Navegação no módulo

Para acessar o módulo de Leads, localize no menu principal a opção **Leads** e clique sobre ela. A listagem de leads será exibida, e a opção de importação estará disponível nessa mesma tela.

## 2. Como funciona

Na tela principal do módulo de Leads, você encontra a lista de todos os leads já cadastrados. Para iniciar uma importação, procure o botão de importação, geralmente identificado por um ícone de seta para cima ou pela palavra "Importar". Ao clicar nesse botão, uma janela será aberta com as instruções e opções necessárias para concluir o processo.

Se você ainda não tem um arquivo pronto, verifique se o sistema oferece um modelo para download na própria janela de importação. Usar o modelo garante que as colunas estejam no formato esperado.

## 3. Preparando o arquivo para importação

Antes de importar, o arquivo precisa estar no formato correto. Em geral, arquivos de importação de leads utilizam o formato de planilha (.xlsx) ou texto separado por vírgula (.csv). Certifique-se de que as colunas do arquivo correspondam aos campos disponíveis no sistema.

Atenção: não altere os nomes das colunas do modelo fornecido pelo sistema. Colunas com nomes incorretos podem fazer com que os dados não sejam reconhecidos durante a importação.

## 4. Realizando a importação

Com o arquivo preparado, siga os passos abaixo para concluir a importação:

1. Na tela de Leads, clique no botão de importação.
2. Na janela que será aberta, selecione o arquivo do seu computador clicando na área de envio ou arrastando o arquivo até ela.
3. Verifique se o arquivo foi reconhecido corretamente antes de confirmar.
4. Clique em **Importar** para iniciar o processo.

Dependendo do tamanho do arquivo, o processamento pode levar alguns segundos. Aguarde a mensagem de confirmação antes de fechar a janela.

## 5. Resultado da importação

Após o processamento, o sistema exibirá um resumo indicando quantos leads foram importados com sucesso e, se houver, quais linhas apresentaram erro. Os leads importados com sucesso aparecerão imediatamente na listagem do módulo.

Linhas com erros não são importadas. Corrija os dados indicados no resumo e repita a importação apenas com os registros que falharam.

## 6. Perguntas frequentes

### **Qual formato de arquivo devo usar para importar leads?**

O sistema aceita arquivos no formato de planilha ou texto estruturado. Se houver um modelo disponível para download na janela de importação, use-o como base para garantir a compatibilidade.

### **O que acontece se um lead do arquivo já existir no sistema?**

Com base nas informações disponíveis, não é possível confirmar se o sistema atualiza registros duplicados ou os ignora. Recomenda-se verificar a listagem após a importação para identificar possíveis duplicações.

### **Posso importar leads para um funil ou etapa específica?**

As fontes disponíveis não confirmam essa opção de forma explícita. Verifique se a janela de importação oferece campos de configuração para definir a etapa ou o funil de destino antes de enviar o arquivo.

### **Quantos leads posso importar de uma só vez?**

As informações disponíveis não especificam um limite de linhas por importação. Caso encontre erros ao importar arquivos grandes, tente dividir o arquivo em lotes menores.

### **Como sei se a importação foi concluída com sucesso?**

O sistema exibe uma mensagem de confirmação ao final do processamento, indicando o número de registros importados. Você também pode conferir diretamente na listagem de leads se os novos contatos aparecem.

Atualizado: 5 junho 2026 15:57:07 por João Fronza