

Como configurar o Marketing (origens, funis e metas)

As **Configurações de Marketing** dizem ao Painel de Marketing de onde vem cada contato e o que significa cada etapa do seu funil. Sem elas, boa parte dos números do painel aparece com traço ou como "Não identificado".

Navegação no Módulo

Rotina	Descrição
Configurações > Marketing > aba Origens	Liga cada origem de contato a um canal (portal, Meta, Google, site...).
Configurações > Marketing > aba Funis	Responde, para cada funil, quatro perguntas sobre as etapas.
Configurações > Marketing > aba Metas	Define as metas do mês de cada etapa.

O acesso a essa tela é liberado pela permissão de configurar o Marketing. Se ela não aparecer, peça ao responsável pelo seu acesso.

Origens

Origens

Funis

Metas

De onde vêm seus contatos

96,0% dos contatos com canal · 10 de 11 origens

Mapear portais conhecidos

Da origem com mais contatos para a com menos: mapeando as primeiras você já cobre a maior parte.
Dá para parar quando a cobertura passar de 90%.

Origem	Contatos	Cobertura até aqui	Canal	Nome no painel
Whatsapp	310	19,0% · faltam 81,0%	WhatsApp	
Patrocinado	254	21,5% · faltam 78,5%	Meta (Facebook e Instagram)	
Portal - ZAP	208	23,8% · faltam 76,2%	Portal de imóveis	ZAP
Facebook	171	26,1% · faltam 73,9%	Meta (Facebook e Instagram)	
Site	140	28,3% · faltam 71,7%	Site próprio	
Instagram	115	30,2% · faltam 69,8%	Meta (Facebook e Instagram)	
Ferramenta de e-mail	94	31,9% · faltam 68,0%	Outro	
Portal - VivaReal	77	33,7% · faltam 66,3%	Portal de imóveis	VivaReal
Google Ads	63	35,4% · faltam 64,7%	Google	
OLX	52	36,7% · faltam 63,3%	Portal de imóveis	OLX
Portal - Chaves na mão	43	37,9% · faltam 62,1%	Portal de imóveis	Chaves na mão

A lista vai da origem com mais contatos para a com menos. Mapeando as primeiras você já cobre a maior parte: dá para parar quando a cobertura passar de 90%.

Coluna ou botão	Descrição
Canal	O canal da origem. Depois de trocar, aparece "Salvo. Desfazer" por 15 segundos.
Sugestão · Usar	Origem sem canal ganha uma sugestão pelo nome (portal, Meta, Google, TikTok, WhatsApp, Site, Indicação). Usar aplica a sugestão.
Aceitar N sugestões	Aplica todas as sugestões de uma vez, depois de confirmar.
Mapear portais conhecidos	Liga de uma vez as origens com nome de portal ao canal Portal de imóveis.
Nome no painel	Só nas origens de portal. Origens com o mesmo nome viram uma linha só no painel, com a etiqueta "N origens". Maiúsculas e acentos não contam: "Chaves na Mão" e "chaves na mao" são o mesmo nome. Grava ao sair do campo.

Funis

Origens Funis Metas

O que cada etapa significa



Como funciona. O Painel de Marketing acompanha o caminho do cliente, do primeiro contato até o fechamento. Três passos desse caminho têm um nome diferente em cada imobiliária, e por isso dependem de você: é aqui que você conta ao painel qual etapa do seu funil é cada um.

Abra cada funil que você usa (Venda, Locação...), responda às quatro perguntas e clique em **Gravar**. Os números do painel mudam na hora.

🕒 Entrou em contato > 🏠 Virou negócio > ⭐ Tem perfil > 📅 Marcou visita > 🏠 Visitou > 🗨 Negociando > 🏠 Fechou

○ o sistema já sabe sozinho ● depende da sua resposta

Ao lado de cada funil aparece a situação dele: 🟢 Configurado tudo respondido 🟡 Parcial falta alguma resposta 🔴 Não configurado fica fora do painel

🏠 Venda 712 negócios 🟢 Configurado

As etapas do funil Venda

Na ordem do quadro de Negócios. A etiqueta colorida mostra como o painel vai ler cada etapa, e muda enquanto você responde às perguntas abaixo.

Leads Follow Up 1 Follow Up 2 Follow Up 3 Leads em atendimento Seleção do perfil do imóvel Agendamento de visita visita agendada Visita visita realizada
Análise de crédito Crédito aprovado Proposta negociando Contrato particular Engenharia (vistoria) fora do funil Assinatura de formulários fora do funil
Assinatura escritura/banco fora do funil Registro em cartório fora do funil Entrega de chaves fora do funil Empreendimentos

Quatro perguntas sobre o funil Venda

📅 Em qual etapa a visita fica marcada?

Quando um negócio chega nesta etapa, o painel conta em "Marcaram visita".

Etapa da visita marcada

🏠 Venda » Agendamento de visita

🏠 Em qual etapa a visita já aconteceu?

Quem chega nesta etapa conta em "Visitaram". Visita concluída na Agenda também conta.

Etapa da visita realizada

🏠 Venda » Visita

🗨 Quais etapas mostram que o cliente está negociando?

Quem está nelas hoje aparece em "Estão negociando". Pode escolher mais de uma.

Etapas de negociação

🗨 Venda » Proposta

🚫 Quais etapas o painel deve ignorar?

Pós-venda, disparo em massa ou descarte. Quem está nelas sai do meio do funil, e o fechamento continua contando.

Etapas ignoradas

🏠 Venda » Engenharia (vistoria) e mais 4

✓ Gravar o funil Venda As respostas valem só para este funil. Os outros funis têm as próprias perguntas.

🏠 Locação 423 negócios 🟢 Configurado

🏠 Captação 0 negócios 🟡 Parcial · 1 de 1

O painel acompanha o caminho do cliente: entrou em contato, virou negócio, tem perfil, marcou visita, visitou, está negociando e fechou. Três desses passos têm um nome diferente em cada imobiliária, e por isso dependem da sua resposta. Ao lado de cada funil aparece a situação: **Configurado**, **Parcial** ou **Não configurado** (fica fora do painel).

Pergunta	O que acontece no painel
Em qual etapa a visita fica marcada?	Quem chega nesta etapa conta em "Marcaram visita".
Em qual etapa a visita já aconteceu?	Quem chega nesta etapa conta em "Visitaram". Visita concluída na Agenda também conta.
Quais etapas mostram que o cliente está negociando?	Quem está nelas hoje aparece em "Estão negociando". Pode escolher mais de uma.
Quais etapas o painel deve ignorar?	Pós-venda, disparo em massa ou descarte. Quem está nelas sai do meio do funil e de "Tem perfil", e o fechamento continua contando.

1. Abra o funil que você usa (Venda, Locação...).

2. Responda às quatro perguntas.
 3. Clique em **Gravar o funil**. As respostas valem só para aquele funil, e os números do painel mudam na hora.
-

Metas

As metas são por funil e por mês. Sem nenhum funil configurado, o botão **Lançar meta** fica bloqueado e a tela mostra o atalho **Configurar funis**. Em "Quando uma etapa está no ritmo", os campos "No ritmo a partir de (%)" e "Atenção a partir de (%)" são informados em porcentagem: 100% é exatamente o que o calendário pede até hoje.

Perguntas frequentes

→ **Quase todos os contatos aparecem como "Não identificado" no painel.** As origens ainda não foram ligadas a um canal. Use Usar, Aceitar N sugestões ou Mapear portais conhecidos na aba Origens.

→ **O mesmo portal aparece em duas linhas no painel.** As duas origens estão com nomes diferentes. Escreva o mesmo Nome no painel nas duas.

→ **Um funil não aparece no painel.** Ele está como Não configurado. Responda às quatro perguntas e grave.

→ **Não consigo lançar meta.** Configure ao menos um funil na aba Funis.

Revisão #3

Criado 2026-10-07 21:39:19 -03 por Maicon Venturi Andreatta

Atualizado: 2026-10-13 15:44:14 -03 por João Fronza