

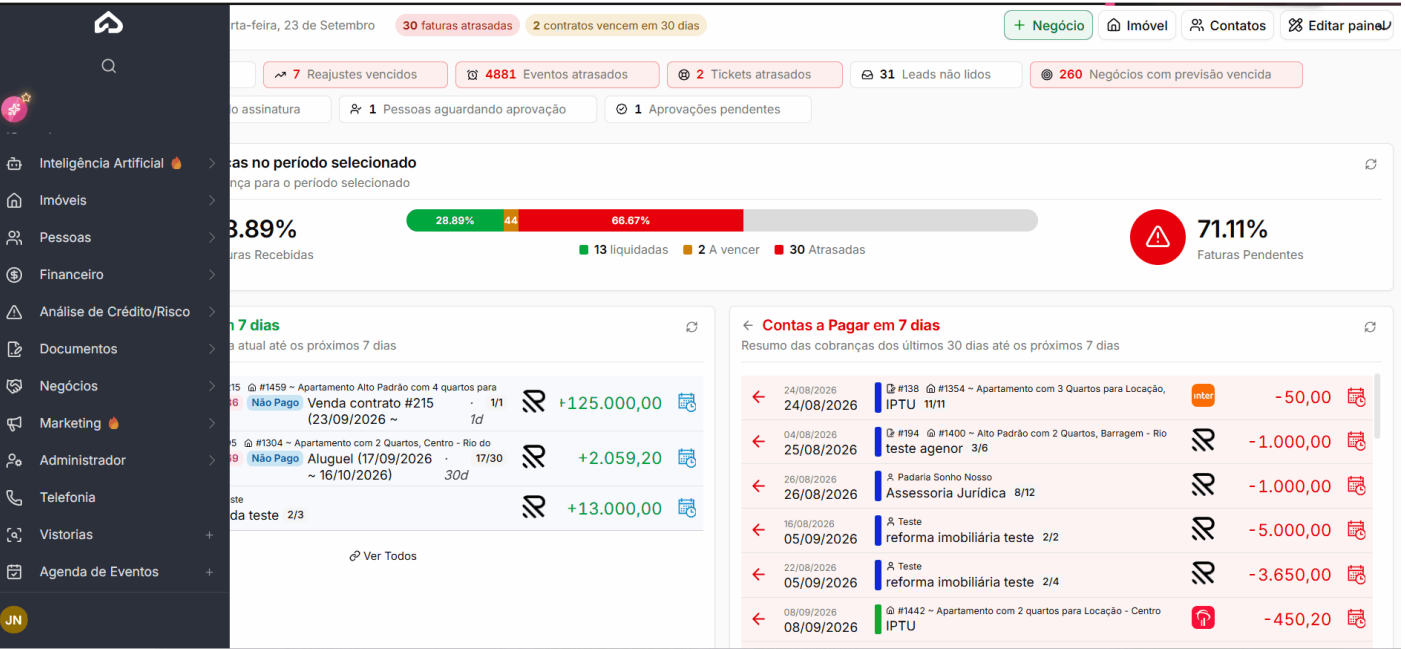
Como usar o Painel de Marketing?

A pergunta que o painel responde é simples de fazer e difícil de responder na mão: **de onde vêm os clientes, quanto custa cada um e onde eles param pelo caminho.**

Ele cruza três coisas que a imobiliária já tem — os contatos recebidos, os negócios no funil e a verba lançada em Investimentos — e transforma isso em custo por contato, custo por fechamento fechado e o caminho do primeiro contato até a assinatura.

Atenção: O painel depende de configuração. Sem as origens mapeadas e os funis configurados em **Configurações > Marketing**, boa parte dos números aparece com **travessão** e o motivo ao lado. Travessão quer dizer **ainda não dá para saber** — nunca "custou zero".

Navegação no Módulo



Rotina: Marketing > Painel de Marketing

Os filtros



Período



Recorte

Escrita	Conceito
Período	do dia 1 ao dia 9, o painel abre no mês passado inteiro, com o atalho Ver este mês ; a partir do dia 10, abre do dia 1 até hoje. Os atalhos Este mês e Mês passado ficam no filtro, e o período escolhido fica lembrado até o fim do dia.
Funil	recorta o que é negócio. Com um funil escolhido, os custos passam a ser estimados: cada canal pago entra com a parte da verba proporcional aos negócios dele naquele funil.
Canal	recorta contatos, negócios e a verba lançada.
Origem	só aparecem as origens que têm contato na empresa, da mais movimentada para a menos.
Agrupar por	mês ou dia. Sem escolha, períodos de até dois meses agrupam por dia e os maiores, por mês. Na aba Evolução, as opções Diário e Mensal ficam ao lado do gráfico.

Atenção: Escolhendo um funil, o contato que **ainda não virou negócio** aparece em todos os funis, porque ele não pertence a nenhum. Por isso somar os funis dá mais que o total — o próprio painel declara quantos contatos estão nessa situação.

Os números do período

Os indicadores vêm em dois grupos.

Quantas pessoas — o movimento do período:

Os números do período ⓘ

QUANTAS PESSOAS o movimento do período

Entraram em contato ⓘ leads 6	Têm perfil ⓘ MQL 2 de 4 que viraram negócio	% com perfil ⓘ 50% sobre quem veio de contato, não sobre a base toda	Visitaram ⓘ 13 contadas pela agenda	Fecharam negócio ⓘ 3 eram 2 no ano passado ↗ +50%	Tempo até fechar ⓘ história toda 48 dias mediana sobre 126 fechados
--	---	--	---	--	---

Escrita	Conceito
Entraram em contato	cada contato recebido, de qualquer origem, pela data do contato. Contato repetido da mesma pessoa conta de novo: é movimento, não cadastro.

Têm perfil	quantos dos contatos que viraram negócio reúnem as informações que a equipe considera essenciais (nota na faixa Quente ou acima). Negócios parados nas etapas que o painel deve ignorar ficam de fora. O cartão mostra também o percentual, "N% de X negócios", a partir de 10 negócios.
% com perfil	aparece dentro do cartão Têm perfil e na tabela de canais. O negócio cadastrado à mão fica de fora do cálculo de propósito.
Visitaram	cada negócio conta uma vez quando, no período, chegou à etapa de visita realizada ou teve a visita concluída na Agenda. A visita só marcada aparece em "Marcaram visita", no caminho do contato ao fechamento. O número é o mesmo no cartão, no caminho, na tabela de canais, na Evolução e em Meses e imóveis.
Fecharam (venda ou locação)	negócios ganhos, pela data do encerramento.
Valor fechado	a soma do valor dos negócios fechados no período, separada em vendas, aluguel mensal (um mês de aluguel) e sem finalidade (que junta temporada e permuta). Negócio sem valor conta em Fecharam e fica fora da soma. A linha "Cada R\$ 1 em canal pago voltou R\$ N em vendas" divide as vendas vindas de canal pago pela verba de todos os canais pagos. É o valor do negócio, não a comissão nem o lucro.
Tempo até fechar	a mediana de dias entre o cadastro do negócio e o fechamento. Olha a história toda, não o período do filtro, e por isso o cartão leva o selo "história toda".

Quanto custou — o preço de cada etapa:

QUANTO CUSTOU o preço de cada etapa — só entra verba de canal identificado

Investimento ⓘ
R\$ 0,00

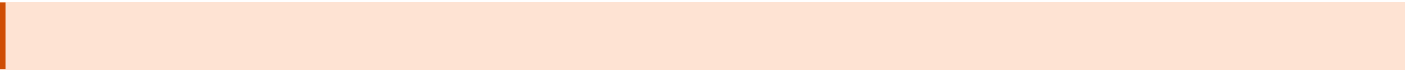
Custo por contato ⓘ CPL
—
sem verba lançada no período

Custo por perfil ⓘ CPMQL
—
sem verba lançada no período

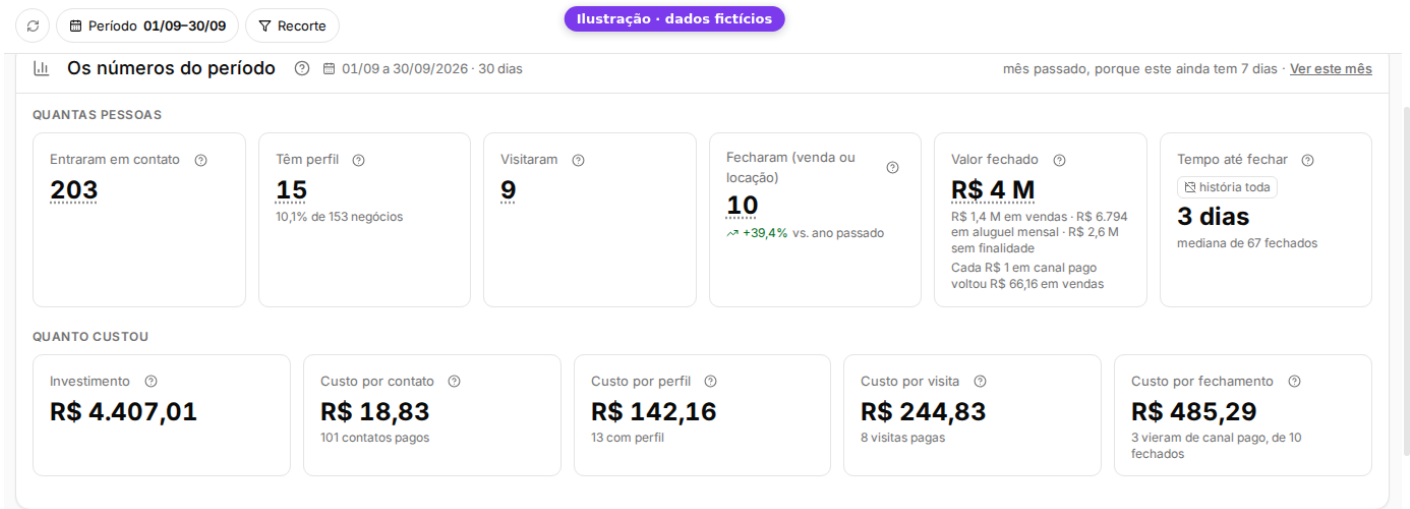
Custo por visita ⓘ
—
sem verba lançada, ou sem visita vinda de canal pago

Custo por negócio ⓘ CAC
—
sem verba lançada no período

Escrita	Conceito
Investimento	o que foi investido no período. Com um funil escolhido, aparece embaixo quanto dessa verba cabe ao funil (estimado).
Custo por contato	quanto custou cada contato vindo de canal pago.
Custo por perfil	quanto custou cada contato de canal pago que chegou com perfil.
Custo por visita	quanto custou cada visita vinda de canal pago.
Custo por fechamento	quanto custou cada negócio fechado vindo de canal pago, com a base "N vieram de canal pago, de M fechados".



Atenção: Só entra na conta de custo a verba de **canal identificado**. Contato que chega de graça fica fora dos dois lados da divisão — senão o custo sairia menor do que é. A verba sem canal aparece declarada no rodapé do bloco.



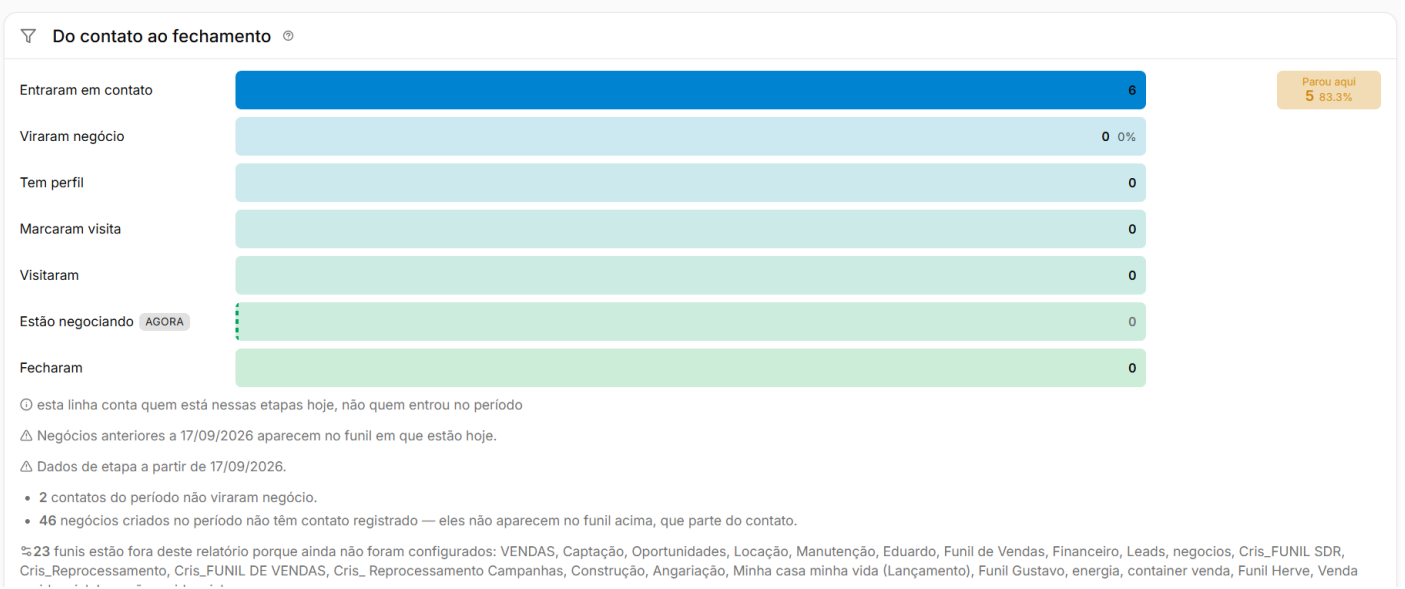
Com um funil escolhido no Recorte, os quatro custos mostram "estimado pelo funil". Exemplo: se 30 dos 100 negócios do ZAP estão no funil Locação, 30% da verba do ZAP entra no custo da Locação. A conta é feita por negócio, para a soma das partes nunca passar de 100%. Sem funil escolhido, os custos usam a verba inteira.



Atenção: O custo por fechamento é o número mais lento a aparecer: depende de o negócio fechar, e o tempo até fechar costuma ser maior que o mês que se está olhando. Um mês com muita verba e nenhum fechamento não significa verba perdida.

Cada cartão tem um ícone de ajuda explicando exatamente o que ele conta, e a maioria abre a **lista de quem está por trás do número** ao ser clicada. Abaixo dos cartões, quando o período é o mês corrente, o painel estima em que número o mês deve fechar — é regra de três sobre o que já entrou, e no começo do mês ela oscila muito.

Do contato ao fechamento



O caminho da pessoa, do primeiro contato até o negócio fechado, em linhas: entraram em contato, viraram negócio, têm perfil, marcaram visita, visitaram, estão negociando e fecharam.

Cada linha mostra o número, o percentual de quem passou pela etapa anterior e dois cartões ao lado:

Escrita	Conceito
Parou aqui	ficou nesta linha, não chegou à seguinte, e ainda está em andamento.
Descartados	não chegaram à linha seguinte porque o negócio foi perdido.

Atenção: Estas linhas **não são um funil de acompanhamento**: não são as mesmas pessoas descendo. Cada linha tem a própria régua de data — a de contatos conta quem chegou no período, a de visitas conta quem visitou no período, a de fechamento conta pela data em que fechou. Por isso as linhas não se somam.

Atenção: A linha **Estão negociando** é foto de **hoje**, não do período, e por isso vem destacada.

Havendo metas cadastradas para o mês, cada linha ganha a coluna de meta, com o alvo, o quanto já foi feito, o traço marcando onde o calendário está e quanto falta por dia. Funil que ainda não foi configurado **fica de fora** do relatório, com aviso — não entra como zero.

De onde vêm as pessoas

De onde vêm as pessoas

6 contatos no período, e nenhum tem canal definido ainda. Para separar anúncio pago de portal e de site, mapeie as origens em **Configurações > Marketing**. Enquanto isso, o resto do painel continua valendo — só a divisão por canal fica de fora.

Ver a tabela completa, canal por canal

De onde veio	Contatos	Viraram negócio	Com perfil	% com perfil	Visitas	Fecharam	Investido	Custo/contato	Custo/perfil
Não identificado · sem origem identificada	6	4	2	50%	13	3	—	—	—

Viraram negócio e Com perfil contam quem teve o primeiro contato dentro do período. Visitas e Fecharam contam pela data em que a visita ou o fechamento aconteceu — inclusive de negócio que não tem contato registrado. Por isso as colunas não se somam entre si.

Os contatos agrupados em três caminhos:

Escrita	Conceito
Anúncios pagos	Meta, Google e TikTok.
Portais	portais de imóveis.
Site e redes	site próprio, busca orgânica, WhatsApp, indicação e outros.

A seção é uma tabela única. Uma linha colorida soma cada grupo — Anúncios pagos em azul, Portais em amarelo e Site e redes em verde — e abaixo dela vêm os canais. Em Portais, cada portal aparece pelo nome (ZAP, VivaReal, OLX...), do menor para o maior custo por pessoa com perfil, e o mais barato ganha o selo "menor custo por perfil". As colunas Contatos, Com perfil, % com perfil, Visitas, Fecharam, Investido e Por pessoa com perfil ficam sempre à vista.

O botão **Ver tabela completa** acrescenta Viraram negócio, Por contato, Por visita, Por fechamento, Valor fechado e Vendas por R\$ 1, e a escolha fica lembrada no navegador. Com um funil escolhido, as colunas de custo levam "(estimado)". Verba lançada em portal sem dizer qual aparece na linha "Portal sem origem definida". Quando há verba num portal cujos contatos ainda aparecem como Não identificado, quem configura o Marketing vê o botão **Contar como portal**, com Desfazer por 20 segundos.

Período 01/09-30/09

Recorte

Ilustração · dados fictícios

De onde vêm as pessoas

+ Ver tabela completa

De onde veio	Contatos	Com perfil	% com perfil	Visitas	Fecharam	Investido	Por pessoa com perfil
Anúncios pagos	55	8	16,2%	3	1	R\$ 1.943,11	R\$ 107,95
Meta (Facebook e Instagram)	38	7	22,7%	1	1	R\$ 933,13	R\$ 54,89
Google	17	1	2,8%	2	0	R\$ 1.009,99	R\$ 1.009,99
Portais	46	6	16,7%	5	2	R\$ 2.464,00	R\$ 189,53
Chaves na mão menor custo por perfil	7	2	30,8%	1	0	R\$ 310,00	R\$ 77,00
OLX	8	1	14,3%	1	1	R\$ 297,00	R\$ 148,00
ImovelWeb	6	1	18,2%	1	1	R\$ 421,00	R\$ 211,00
ZAP	14	1	14,3%	1	0	R\$ 813,00	R\$ 271,00
VivaReal	11	1	10,5%	1	1	R\$ 624,00	R\$ 312,00
Site e redes	101	2	3,0%	0	1	—	—
WhatsApp	62	1	0,8%	0	1	—	—
Site próprio	24	2	21,1%	0	0	—	—
Outro	15	0	0,0%	0	0	—	—
Não identificado · sem origem identificada Mapear origens	1	0	—	1	6	—	—

Período 01/09-30/09

Recorte

Ilustração · dados fictícios

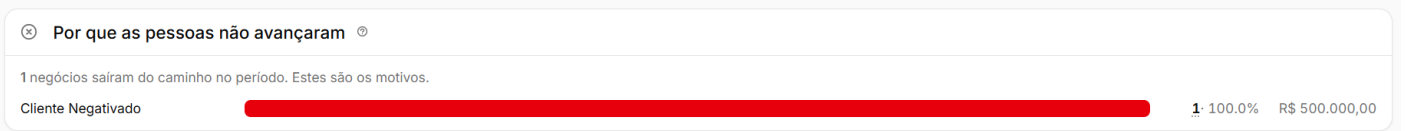
De onde vêm as pessoas

— Ver tabela resumida

De onde veio	Contatos	Viraram negócio	Com perfil	% com perfil	Visitas	Fecharam	Investido	Por pessoa com perfil	Por contato	Por visita	Por fechamento	Valor fechado	Vendas por R\$1
Anúncios pagos	55	48	8	16,2%	3	1	R\$ 1.943,11	R\$ 107,95	R\$ 15,30	R\$ 277,59	R\$ 971,56	R\$ 187.351	R\$ 41,20
Meta (Facebook e Instagram)	38	32	7	22,7%	1	1	R\$ 933,13	R\$ 54,89	R\$ 10,60	R\$ 311,04	R\$ 466,56	R\$ 187.351	R\$ 85,80
Google	17	15	1	2,8%	2	0	R\$ 1.009,99	R\$ 1.009,99	R\$ 25,90	R\$ 252,50	—	—	R\$ 0,00
Portais	46	34	6	16,7%	5	2	R\$ 2.464,00	R\$ 189,53	R\$ 23,03	R\$ 223,99	R\$ 493,00	R\$ 496.048	R\$ 85,85
Chaves na mão menor custo por perfil	7	6	2	30,8%	1	0	R\$ 310,00	R\$ 77,00	R\$ 18,21	R\$ 103,00	—	—	R\$ 0,00
OLX	8	6	1	14,3%	1	1	R\$ 297,00	R\$ 148,00	R\$ 16,48	R\$ 99,00	R\$ 297,00	R\$ 323.790	R\$ 469,26
ImovelWeb	6	5	1	18,2%	1	1	R\$ 421,00	R\$ 211,00	R\$ 30,00	R\$ 421,00	R\$ 421,00	R\$ 1.204	R\$ 0,00
ZAP	14	9	1	14,3%	1	0	R\$ 813,00	R\$ 271,00	R\$ 24,63	R\$ 271,00	—	—	R\$ 0,00
VivaReal	11	8	1	10,5%	1	1	R\$ 624,00	R\$ 312,00	R\$ 25,00	R\$ 624,00	R\$ 207,83	R\$ 171.054	R\$ 115,95
Site e redes	101	72	2	3,0%	0	1	—	—	—	—	—	R\$ 207.561	—
WhatsApp	62	52	1	0,8%	0	1	—	—	—	—	—	R\$ 207.561	—
Site próprio	24	8	2	21,1%	0	0	—	—	—	—	—	—	—
Outro	15	11	0	0,0%	0	0	—	—	—	—	—	—	—
Não identificado	1	0	0	0,0%	0	0	—	—	—	—	—	—	—

Atenção: Contato sem canal definido aparece como **Não identificado** e fica fora dos caminhos. Quando o percentual não identificado está alto, o caminho é mapear as origens em **Configurações > Marketing** — o resto do painel continua valendo.

Por que as pessoas não avançaram

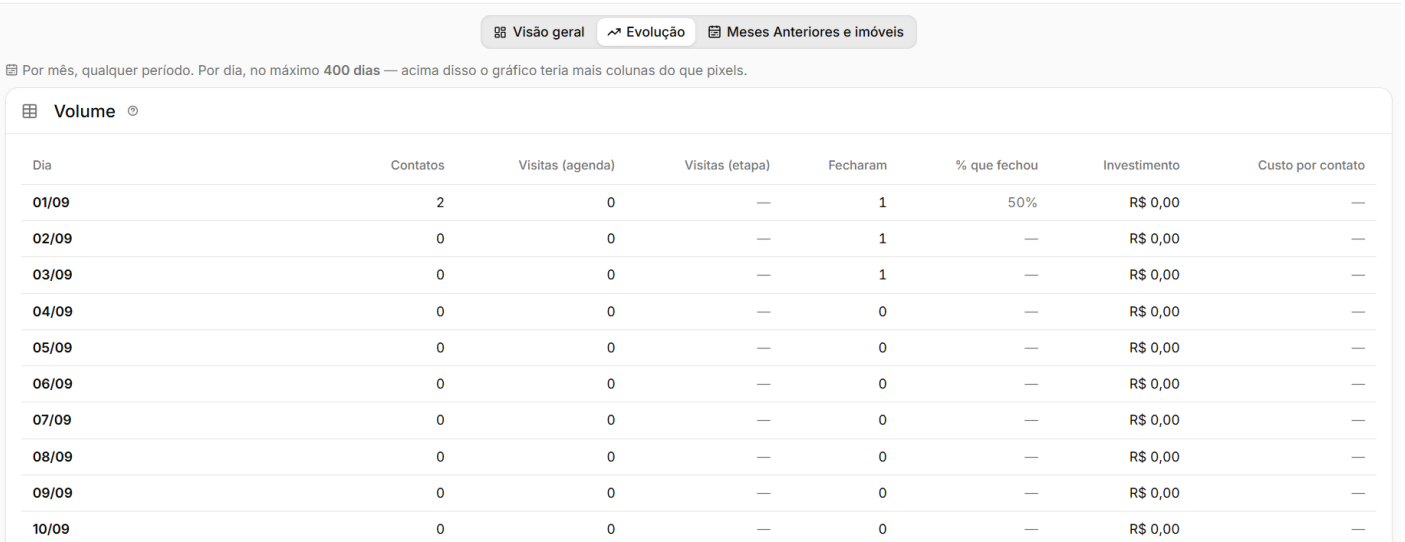


Os motivos registrados no encerramento dos negócios perdidos, com quantidade, percentual e valor.

O valor soma apenas os negócios **com preço preenchido** — o painel declara quantos ficaram de fora dessa coluna.

Atenção: A perda é datada pela **data de encerramento**. Não havendo encerramento registrado, pela data de criação.

A aba Evolução



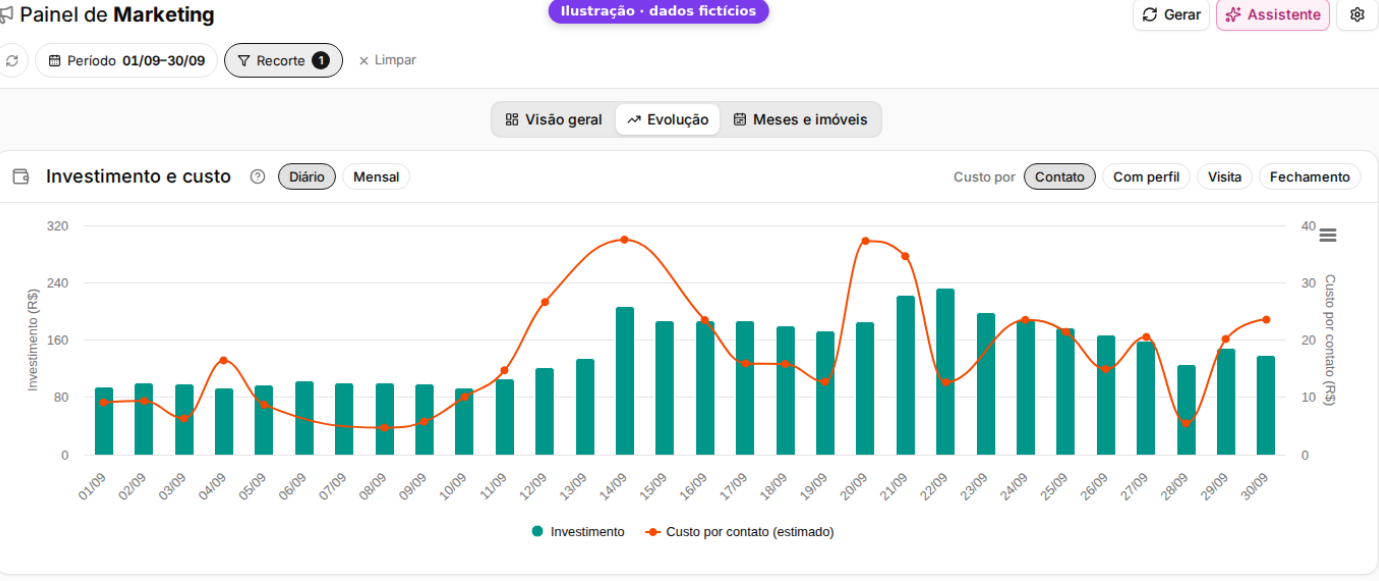
A mesma leitura ao longo do tempo, em dois blocos:

Escrita	Conceito
Investimento e custo	o gráfico vem primeiro: a verba em barras e a linha de custo, contínua. Em Custo por , escolha Contato, Com perfil, Visita ou Fechamento; em Diário ou Mensal , o agrupamento.
Volume	a tabela por dia ou mês, em três grupos de colunas: Quantas pessoas (Contatos, Com perfil, Visitas, Fecharam), Quanto custou (Investimento e o custo por contato, perfil, visita e fechamento, com "(estimado)" quando há funil) e Detalhe das visitas (Na agenda, Pela etapa, % que fechou). Abre completa; "Menos colunas" fica lembrado.

Mês sem fechamento pago

o custo por fechamento aparece com traço, e não com zero.

Por mês, qualquer período. Por dia, no máximo **400 dias**.



Período 01/09-30/09 Recorte 1 Limpar

Ilustração · dados fictícios

Volume 2 avisos

Dia	QUANTAS PESSOAS				QUANTO CUSTOU (ESTIMADO)					DETALHE DAS VISITAS			Menos colunas
	Contatos	Com perfil	Visitas	Fecharam	Investimento	Por contato	Por perfil	Por visita	Por fechamento	Na agenda	Pela etapa	% que fechou	
01/09	9	1	0	0	R\$ 94,80	R\$ 9,12	R\$ 27,38	—	—	0	0	0%	
02/09	5	0	0	0	R\$ 100,88	R\$ 9,38	—	—	—	0	0	0%	
03/09	4	1	1	1	R\$ 99,25	R\$ 6,33	R\$ 31,66	—	—	1	1	25%	
04/09	3	0	0	0	R\$ 93,40	R\$ 16,43	—	—	—	0	0	0%	
05/09	5	0	1	0	R\$ 97,62	R\$ 8,73	—	R\$ 41,07	—	1	1	0%	
06/09	1	0	0	0	R\$ 102,77	—	—	—	—	0	0	0%	
07/09	2	0	0	0	R\$ 100,58	—	—	—	—	0	0	0%	
08/09	3	0	0	0	R\$ 100,96	R\$ 4,71	—	—	—	0	0	0%	
09/09	4	0	0	1	R\$ 99,42	R\$ 5,76	—	—	—	0	0	25%	

Atenção: Intervalo **parcial** — o mês em andamento, por exemplo — aparece marcado. A barra é menor porque cobre menos dias, não porque o resultado caiu, e o número **não** é projetado para o intervalo cheio.

Mudanças de configuração que alteram a forma de contar aparecem marcadas com a data: comparar antes e depois dessa data compara régua diferentes.

A aba Meses e imóveis

Como está o mês comparado aos anteriores

Comparar com3 meses6 meses12 meses

Pessoas que entraram em contato

O primeiro sinal de interesse — alguém pediu informação sobre um imóvel.

6 em 23 dias

04/202605/202606/202607/202608/202609/2026

Nesse ritmo o mês fecha em ~8.

Com perfil de comprar

Negócios cuja pontuação atingiu a faixa Quente, configurada em Negócios.

0 em 23 dias

04/202605/202606/202607/202608/202609/2026

⚠ A pontuação é recalculada todo dia sobre o estado atual do negócio. Meses já fechados podem mudar de valor, e negócio encerrado antes da última atualização do sistema ainda não tem nota.

Visitaram um imóvel

O momento em que o interesse vira algo concreto.

0 em 23 dias

04/202605/202606/202607/202608/202609/2026

Fecharam negócio

Negócio ganho — venda ou locação.

0 em 23 dias

04/202605/202606/202607/202608/202609/2026

Top 10 imóveis que mais atraem interesse

Imóvel	Bairro / cidade	Se interessaram	Têm perfil	% com perfil	Visitaram	% que visitou	Valor	Observação
Casa com 3 Quartos para Locação, Fundo Canoas - Rio do Sul- 3 dormitórios	Fundo Canoas / Rio do Sul	2	1	50%	0	0%	R\$ 1.000,00	—
Casa com 2 Quartos de Temporada, Rainha - Rio do Sul- 2 dormitórios	Rainha / Rio do Sul	2	0	0%	0	0%	—	—

Escrita	Conceito
Como está o mês comparado aos anteriores	os cartões "O período e os meses anteriores" usam os mesmos nomes e números da Visão geral — Entraram em contato, Têm perfil, Visitaram e Fecharam (venda ou locação) —, cada um com a cor da sua etapa, com o histórico dos meses ao lado.
Top 10 imóveis que mais atraem interesse	os imóveis com mais negócios interessados, com a posição (os três primeiros em destaque), a foto, o título (que abre o cadastro em outra aba) e uma linha com endereço, bairro e dormitórios. As colunas vêm agrupadas em "Interesse no período" e "Sobre o imóvel".
Onde estão os imóveis e quais estão sendo procurados	bairro a bairro, quantos imóveis receberam pelo menos um contato e quantos ninguém procurou, com o tempo médio para vender e para alugar.

Atenção: A pontuação que define **perfil** é recalculada todo dia sobre o estado atual do negócio. Meses já fechados podem mudar de valor — comparar com um print antigo pode dar diferença sem que nada esteja errado.

Atenção: A barra do bairro mede **procura**, não venda. E os tempos de venda e locação olham a história toda, não o período filtrado.

Período 01/09-30/09

Recorte 1

x Limpar

Ilustração · dados fictícios

Top 10 imóveis que mais atraem interesse

Imóvel	INTERESSE NO PERÍODO					SOBRE O IMÓVEL		Menos colunas
	Se interessaram	Têm perfil	Visitaram	% com perfil	% que visitou	Valor	Observação	
1 Apartamento 2 quartos para locação no Centro Rua Exemplo, 100 · Centro / Cidade Exemplo · 2 dormitórios	4	1	0	25%	0%	R\$ 684,00	interesse sem visita	
2 Casa 3 quartos com quintal no Jardim das Flores Rua Exemplo, 137 · Jardim das Flores / Cidade Exemplo · 2 dormitórios	4	0	0	0%	0%	R\$ 688,00	interesse sem visita	
3 Apartamento 1 quarto mobiliado perto do shopping Rua Exemplo, 174 · Centro / Cidade Exemplo · 2 dormitórios	3	0	0	0%	0%	R\$ 688,00	interesse sem visita	
4 Sobrado 3 quartos no Bairro Novo Rua Exemplo, 211 · Bairro Novo / Cidade Exemplo · 2 dormitórios	3	0	0	0%	0%	R\$ 774,00	interesse sem visita	
5 Kitnet para locação no Centro Rua Exemplo, 248 · Centro / Cidade Exemplo · 2 dormitórios	2	0	0	0%	0%	—	interesse sem visita	
6 Apartamento 2 quartos com varanda Rua Exemplo, 285 · Vila Nova / Cidade Exemplo · 2 dormitórios	2	0	0	0%	0%	—	—	
7 Casa térrea 2 quartos no Vila Nova Rua Exemplo, 322 · Vila Nova / Cidade Exemplo · 2 dormitórios	2	0	0	0%	0%	—	—	
8 Condomínio Residencial Exemplo Rua Exemplo, 359 · Jardim Europa / Cidade Exemplo · 2 dormitórios	2	0	0	0%	0%	—	—	
9 Residencial Parque das Árvores Rua Exemplo, 396 · Parque das Árvores / Cidade Exemplo · 2 dormitórios	1	0	1	0%	100%	—	—	
10 Terreno 250 m² no Loteamento Sol Rua Exemplo, 423 · Loteamento Sol / Cidade Exemplo · 3	1	1	1	100%	100%	—	—	

Ver quem está por trás do número

Período

Recorte

Visão geral

Evolução

Meses Anteriores e imóveis

Os números do período

QUANTAS PESSOAS o movimento do período

Entraram em contato leads6

Têm perfil MQL2de 4 que viraram negócio

% com perfil 50% sobre quem veio de contato, não sobre a base toda

Visitaram 13 contadas pela agenda

Fecharam negócio 3eram 2 no ano passado +50%

Tempo até fechar 48 diasmediana sobre 126 fechados

QUANTO CUSTOU o preço de cada etapa — só entra verba de canal identificado

Investimento R\$ 0,00

Custo por contato CPL—sem verba lançada no período

Custo por perfil CPMQL—sem verba lançada no período

Custo por visita —sem verba lançada, ou sem visita vinda de canal pago

Custo por negócio CAC—sem verba lançada no período

No ritmo de 23 de 30 dias, o mês fecha em torno de 8 contatos e 4 negócios. É regra de três sobre o que já entrou — no começo do mês ela oscila muito.

Do contato ao fechamento

Entraram em contato6

Viraram negócio0 0%

Parou aqui5 83.3%

Números clicáveis abrem um painel lateral com os registros que os compõem, com o botão Carregar mais para trazer o próximo bloco. A lista pode ser ordenada por **Mais recentes** ou **Nome (A-Z)**, mostra o responsável de cada negócio, abre a ligação pelo telefone (com o atalho do WhatsApp) e tem o botão **Exportar**, que baixa a lista inteira em planilha, até 20.000 linhas. O Exportar aparece para quem pode exportar contatos ou negócios.

Entraram em contato



Mostrando 25 de 91

Ilustração · dados fictícios

- Mais recentes
- Nome (A-Z)
- Exportar

Ana Souza Aluguel +55 (11) 92111-0000 · WhatsApp 30/09/2026 11:38 Google · Google Ads Ver no CRM Ver o negócio	Arquivado
Bruno Martins Aluguel +55 (11) 93222-0000 · WhatsApp 30/09/2026 09:43 Portal de imóveis · OLX Ver no CRM Ver o negócio	Arquivado
Carla Dias Aluguel +55 (11) 94333-0000 · WhatsApp 30/09/2026 04:14 Meta (Facebook e Instagram) · Patrocinado Ver no CRM Ver o negócio	Arquivado
Diego Alves Aluguel +55 (11) 95444-0000 · WhatsApp 30/09/2026 00:15 Portal de imóveis · Portal - VivaReal Ver no CRM Ver o negócio	Arquivado
Elisa Ramos Aluguel +55 (11) 96555-0000 · WhatsApp 30/09/2026 17:57	Arquivado
Carregar mais	

Atenção: A lista respeita a **permissão de acesso ao negócio**; o número do relatório, não. Por isso a lista pode ser menor que o número — quando isso acontece, o painel informa

Perguntas frequentes

- **Vários números estão com travessão.** Travessão significa que falta configuração ou falta verba lançada, não que o valor seja zero. O motivo aparece ao lado do próprio número.
- **O custo por contato está vazio.** Não há verba lançada no período, ou a verba lançada está sem canal definido. Confira **Marketing > Investimentos** e o mapa de origens.
- **Quase todos os contatos aparecem como "não identificado".** As origens ainda não foram mapeadas. Vá em **Configurações > Marketing**, aba **Origens**.
- **Um funil não aparece no relatório.** Funil não configurado fica de fora em vez de entrar como zero. Configure as etapas em **Configurações > Marketing**, aba **Funis**.
- **Somei os funis e deu mais que o total.** Contato que ainda não virou negócio aparece em todos os funis. O painel informa quantos são.
- **As linhas do caminho não fecham entre si.** Cada linha tem a própria régua de data. Elas não são as mesmas pessoas descendo — não devem ser somadas nem subtraídas.
- **"Estão negociando" não bate com o período.** Essa linha é foto de hoje, não do período filtrado.
- **Investi bastante este mês e o custo por fechamento está vazio.** Ele depende de negócio fechado. Como o tempo até fechar costuma passar do mês, é normal o número demorar a aparecer.
- **O número de um mês fechado mudou desde a última vez que olhei.** A pontuação de perfil é recalculada diariamente sobre o estado atual dos negócios.
- **A lista que abriu tem menos registros que o número.** A lista aplica a sua permissão de acesso aos negócios. O painel informa quantos ficaram ocultos.
- **A barra de um intervalo caiu de repente.** Verifique se o intervalo está marcado como parcial — ele cobre menos dias que os demais.
- **Onde defino o que é "ter perfil"?** Em **Configurações > Negócios**, aba **Pontuação do Negócio**, onde ficam os critérios e o corte.
- **O número de visitas diminuiu.** Visitaram conta só a visita realizada. A visita apenas marcada aparece em "Marcaram visita".
- **O custo aparece como "estimado".** Há um funil escolhido no Recorte. A verba de cada canal pago é dividida pela parte dos negócios dele em cada funil.

→ **Meu portal não aparece separado.** Em Configurações > Marketing, aba Origens, ligue a origem daquele portal ao canal Portal de imóveis. Origens do mesmo portal com nomes diferentes podem ser juntadas pela coluna Nome no painel.

Revisão #3

Criado 2026-09-23 14:00:22 -03 por João Neto

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