

Negócios em Lista

- [Negócios em Lista](#)

Negócios em Lista

O módulo **Negócios em Lista** é a visão tabular de todas as oportunidades comerciais da imobiliária. Aqui você acompanha, filtra e gerencia cada negócio em andamento, sem precisar abrir o funil visual. É o ponto central de controle para corretores e gestores que precisam de uma visão rápida e completa da carteira.

Cada linha da listagem representa um negócio: você vê etapa, cliente, responsável, valor, origem, status e muito mais. A partir daqui é possível abrir um negócio para editar, transferir responsabilidade, mesclar negócios duplicados, duplicar, alterar visibilidade em massa ou enviar informativos para os clientes.

O módulo é complementar ao **Negócios em Painel** (visão kanban): ambos exibem os mesmos dados, mas em formatos diferentes. Use a lista para buscas precisas e exportações; use o painel para arrastar negócios entre etapas visualmente.

Rotina: Menu > Negócios > Negócios em Lista

1. Navegação no módulo

A interface do sistema Apresenta.me é composta por um menu lateral e um dashboard principal. O menu lateral, localizado à esquerda, contém opções como Principal, Apre. Melhorias, Minha Conta, Apre. Chat, Administrador, Imóveis, Pessoas, Negócios, Financeiro, Análise de Ficha, Vistorias, Fluxos de Processos, Tickets, Documentos e Agenda. O dashboard principal, à direita, apresenta um resumo das cobranças no período selecionado, com gráficos de barras e indicadores de status. Abaixo, há seções para 'Contas a Pagar em 7 dias' e 'Contas a Receber em 7 dias', ambas com tabelas de transações. No rodapé do dashboard, há seções para 'Contratos por Status', 'Leads' e 'Funil de Negócios'.

Resumo das cobranças no período selecionado

Resumo das faturas de cobrança para o período selecionado

38.64% Faturas Recebidas

38.64% 4.55 56.82%

17 Liquidadas 2 A vencer 25 Atrasadas

61.36% Faturas Pendentes

Contas a Pagar em 7 dias

Resumo das cobranças dos últimos 30 dias até os próximos 7 dias

Data	H	Descrição	Valor
24/02/2026	#138	#1354 ~ Apartamento 03	-50,00
24/02/2026	IPTU	5/11	-1.800,00
24/02/2026	#156	#1262 ~ Apartamento Palmas Repasse ~ Aluguel ~ (2/2) ~ Apartamento Palmas	-120,00
27/02/2026	#1301	FAZENDA BRASILÂNDIA	-300,00
02/03/2026		teste boleto	-120,00
05/03/2026		combustível	-120,00
04/03/2026	#1303	~ Apartamento do Kauê Venda IPTU do apartamento do Kauê	-120,00
10/03/2026			

Total R\$ -7.125,00

Contas a Receber em 7 dias

Resumo das cobranças do dia atual até os próximos 7 dias

Data	H	Descrição	Valor
31/07/2025	#101	#1313 ~ Casa de Praia Cynthia	+30.000,00
28/03/2026	#104	Não Pago Venda contrato #101	+2.117,20
17/03/2026	#95	#1304 ~ Apartamento Kauê	
30/03/2026	#942	Não Pago Aluguel (17/03/2026)	

Total R\$ 32.117,20

Contratos por Status

Listagem do Total de Contratos por Status no período

Contrato de Temporada

1 Em Andamento

2 Pendente

2

Leads

Informações sobre Leads

Hoje Semana Período

0 0 5

Total Arquivados Ignorados

Funil de Negócios

Total de negócios por funil e Etapa.

VENDAS

Aguardando 58

Led sem resp

Fazer tour novamente

Acesse pelo menu lateral em **Negócios > Negócios em Lista**. Por padrão, a listagem exibe os negócios com status **Em Andamento**. Use os filtros para ampliar ou restringir o resultado.

2. Como funciona

Cada linha representa um negócio. Clique duas vezes sobre qualquer linha para abri-lo e ver todos os detalhes , campos, imóveis vinculados, histórico de interações e propostas. As colunas visíveis podem ser personalizadas pelo botão **Visibilidade**.

A busca avançada localiza negócios por código, título, funil, responsável ou status. Os filtros permitem combinar critérios como etapa, origem, cliente, responsável, tags, período de criação, data de ganho, status e motivo.

O sistema carrega por padrão somente negócios **Em Andamento**. Para ver negócios ganhos, perdidos ou com outro status, ajuste o filtro de Status antes de buscar.

3. Filtros disponíveis

Os filtros ficam na parte superior da tela. Você pode combiná-los livremente para encontrar exatamente o que precisa.

Filtro	O que faz
Busca Avançada	Localiza por código, título do negócio, funil, responsável ou status. Ideal para encontrar um negócio específico rapidamente.
Etapa	Filtra negócios por etapa do funil. Aceita múltiplas etapas ao mesmo tempo.
Cliente	Busca negócios vinculados a uma pessoa específica. Digite o nome e selecione.
Responsáveis	Filtra pelos corretores responsáveis. Aceita múltiplos usuários, inclusive inativos.
Tags	Filtra por tags vinculadas ao negócio.
Origem	Filtra pela origem do cliente associado ao negócio (ex: site, portais, indicação).
Negócios Criado Entre	Intervalo de datas de criação do negócio. Útil para relatórios por período.
Ganhos entre	Filtra negócios que foram marcados como ganhos dentro de um período. Use junto com Status = Ganho.
Status	Filtra por status do negócio: Em Andamento, Ganho, Perdido, Prorrogado. Aceita múltiplos.
Razão	Filtra pelo motivo de alteração de status (ex: motivo de perda). Funciona em conjunto com o filtro de Status.

4. Cadastrando um negócio

Clique em **Adicionar** para abrir o formulário de cadastro. O negócio reúne todas as informações do processo comercial: dados do cliente, etapa do funil, valor, imóveis de interesse, radar de busca, histórico de interações e campos customizados.

Campo	Descrição	Obrigatório
Funil	Define em qual funil o negócio será gerenciado. A escolha do funil determina quais etapas ficam disponíveis.	Sim
Etapas	Posição atual do negócio dentro do funil escolhido. Cada etapa tem uma cor para facilitar a identificação visual.	Sim
Título do Negócio	Descrição que identifica o negócio. Aparece na listagem e no painel. Use algo descritivo como "Compra Apto 3 quartos - João Silva".	Sim
Cliente	Pessoa vinculada ao negócio. Deve estar cadastrada em Pessoas. Ao selecionar, o sistema carrega os dados de contato automaticamente.	Sim
Responsáveis	Corretores responsáveis pelo negócio. Podem ser múltiplos. Recebem notificações e têm acesso mesmo quando o negócio é privado.	Sim
Tags	Marcadores para categorizar o negócio. Facilitam filtros e agrupamentos na listagem.	Não
Origem	Canal pelo qual o cliente chegou à imobiliária. Usado em relatórios de performance de captação.	Não
Status	Situação atual do negócio: Em Andamento , Ganho , Perdido ou Prorrogado . Ao alterar para Ganho ou Perdido, o sistema solicita data e motivo.	Não
Valor	Valor previsto que o cliente está disposto a gastar. Usado em relatórios financeiros e de desempenho.	Não
Potencial	Nível de probabilidade de fechamento: Baixo, Médio ou Alto. Ajuda gestores a priorizar a carteira de negócios.	Não

Previsão	Data estimada para o fechamento do negócio. Usada em projeções e acompanhamento de metas.	Não
Privado	Quando ativado, apenas o criador e os responsáveis têm acesso ao negócio. Os demais usuários não o enxergam na listagem.	Não
Radar	Quando ativado, o sistema monitora o cadastro de imóveis e notifica o corretor quando um novo imóvel corresponde ao perfil de busca do cliente.	Não

Ao alterar o status do negócio para Ganho, Perdido ou Prorrogado, o sistema exige o preenchimento de **data de alteração**, **motivo** e **descrição**. Esses campos aparecem na seção Campos Adicionais do formulário.

5. Imóveis com interesse

Dentro do formulário do negócio, a seção **Imóveis com Interesse** permite vincular os imóveis que o cliente está considerando. A partir dessa lista você pode enviar imóveis para o cliente, gerar fichas, criar eventos de visita, criar propostas ou descartar imóveis que deixaram de ser relevantes.

Imóveis descartados não são removidos, ficam marcados como descartados e podem ser revertidos a qualquer momento pelo botão **Reverter Descarte**.

Para criar uma proposta a partir de um imóvel, o imóvel precisa estar na lista de interesses e não ter sido descartado.

6. Radar de negócios

Com o **Radar** ativado no negócio, você define o perfil do imóvel que o cliente busca: finalidade (venda, locação, temporada), faixa de preço, área, número de quartos, suítes, banheiros, vagas, cidades, bairros e outros detalhes. O sistema monitora continuamente os imóveis cadastrados e notifica o corretor quando um novo imóvel compatível for encontrado.

Campo do Radar	Descrição
Finalidade	Define se o cliente busca imóvel para venda, locação, permuta ou temporada. Obrigatório para ativar a busca do radar.
Disponibilidade	Intervalo de datas de check-in e check-out. Disponível apenas para temporada.

Acomodação	Número de pessoas para a temporada. Disponível apenas para a finalidade temporada.
Faixa de Preço	Valor inicial e final do imóvel desejado. O radar busca imóveis dentro dessa faixa.
Área	Área privativa e área útil desejadas em m². O radar aceita imóveis com até 30% a mais do valor informado.
Quartos, Suítes, Banheiros, Salas, Vagas, Andar	Características físicas do imóvel desejado. O radar busca imóveis com pelo menos a quantidade informada.
Cidades e Bairros	Localização preferida pelo cliente. O bairro só pode ser selecionado após escolher a cidade.
Detalhes	Características extras desejadas como piscina, varanda, academia. O radar considera esses detalhes na pontuação de compatibilidade.

7. Ações em massa

Selecione um ou mais negócios na listagem para liberar as ações disponíveis na barra de botões:

Ação	O que faz
Remover	Exclui os negócios selecionados permanentemente após confirmação. Requer permissão de exclusão.
Tornar Público / Privado	Altera a visibilidade dos negócios selecionados. Requer permissão de acesso total.
Transferir Responsabilidade	Atribui os negócios a outro corretor. Permite também mudar a etapa e transferir a responsabilidade das pessoas vinculadas junto.
Enviar Informativo	Envia um informativo por e-mail para os clientes dos negócios selecionados.
Mesclar Negócios	Combina dois negócios em um. Disponível apenas quando exatamente 2 negócios estão selecionados e ambos estão Em Andamento.
Duplicar	Cria uma cópia do negócio selecionado. Disponível apenas quando exatamente 1 negócio está selecionado.
Alteração em Massa	Permite alterar campos de múltiplos negócios de uma só vez. Requer permissão específica.

A ação **Mesclar** exige que os dois negócios estejam com status Em Andamento. Negócios ganhos ou perdidos não podem ser mesclados.

8. Status e significados

Status	Significado	O que fazer
--------	-------------	-------------

☐ Em Andamento	Negócio ativo, sendo trabalhado pelo corretor. É o status padrão ao criar um negócio.	Acompanhar e avançar pelas etapas do funil.
☐ Ganho	Negócio concluído com sucesso. O cliente aceitou e o processo foi finalizado positivamente.	Registrar o motivo de ganho e a data. Iniciar processo de contrato se necessário.
☐ Perdido	Negócio encerrado sem êxito. O cliente desistiu ou escolheu outra imobiliária.	Registrar o motivo de perda. Útil para análise de causas e melhoria dos processos.
☐ Prorrogado	Negócio pausado temporariamente. O cliente pediu mais tempo. O sistema volta automaticamente para Em Andamento na data definida.	Definir a data de retorno no campo Prorrogar para.

9. Perguntas frequentes

Qual a diferença entre Negócios em Lista e Negócios em Painei?

São duas visões dos mesmos dados. A lista é ideal para buscas, filtros avançados, exportações e ações em massa. O painel é ideal para arrastar negócios entre etapas e ter uma visão visual do funil.

Por que não consigo ver todos os negócios da imobiliária?

Negócios marcados como **Privados** só aparecem para o criador e os responsáveis. Além disso, a listagem filtra por **Em Andamento** por padrão , limpe o filtro de Status para ver negócios com outros status.

O que acontece quando um negócio é marcado como Prorrogado?

Ele permanece na listagem com status Prorrogado. Na data definida no campo **Prorrogar para**, o sistema altera automaticamente o status de volta para Em Andamento, sem necessidade de ação manual.

Posso transferir um negócio para outro corretor sem perder o histórico?

Sim. Use a ação **Transferir Responsabilidade** na listagem. O histórico é preservado integralmente. Você pode também transferir a responsabilidade das pessoas vinculadas ao mesmo tempo.

O que é o Radar e quando devo ativá-lo?

O Radar monitora automaticamente novos imóveis cadastrados e avisa o corretor quando um imóvel compatível com o perfil do cliente for encontrado. Ative quando o cliente tiver um perfil de busca bem definido e você quiser ser notificado em tempo real, sem precisar fazer buscas manuais.