

Negócios em Painel

- [Como gerenciar os negócios em Kanban?](#)

Como gerenciar os negócios em Kanban?

O painel de negócios em Kanban é a visão em colunas que organiza suas oportunidades de venda por etapa do processo comercial. Cada negócio aparece como um cartão que você pode acompanhar e avançar conforme a negociação evolui.

No dia a dia, esse painel ajuda gestores, corretores e equipes administrativas a enxergar rapidamente em que estágio cada oportunidade se encontra, desde o primeiro contato até o pós-venda, sem precisar abrir registro por registro.

O painel exibe as etapas configuradas para o seu processo comercial. Cada coluna mostra o total financeiro e a quantidade de negócios naquele estágio. Para cadastrar novos negócios, você precisa ter a permissão "Negócios em Painel > Cadastrar" habilitada no seu perfil de acesso.

Rotina: Negócios > Negócios em Painel

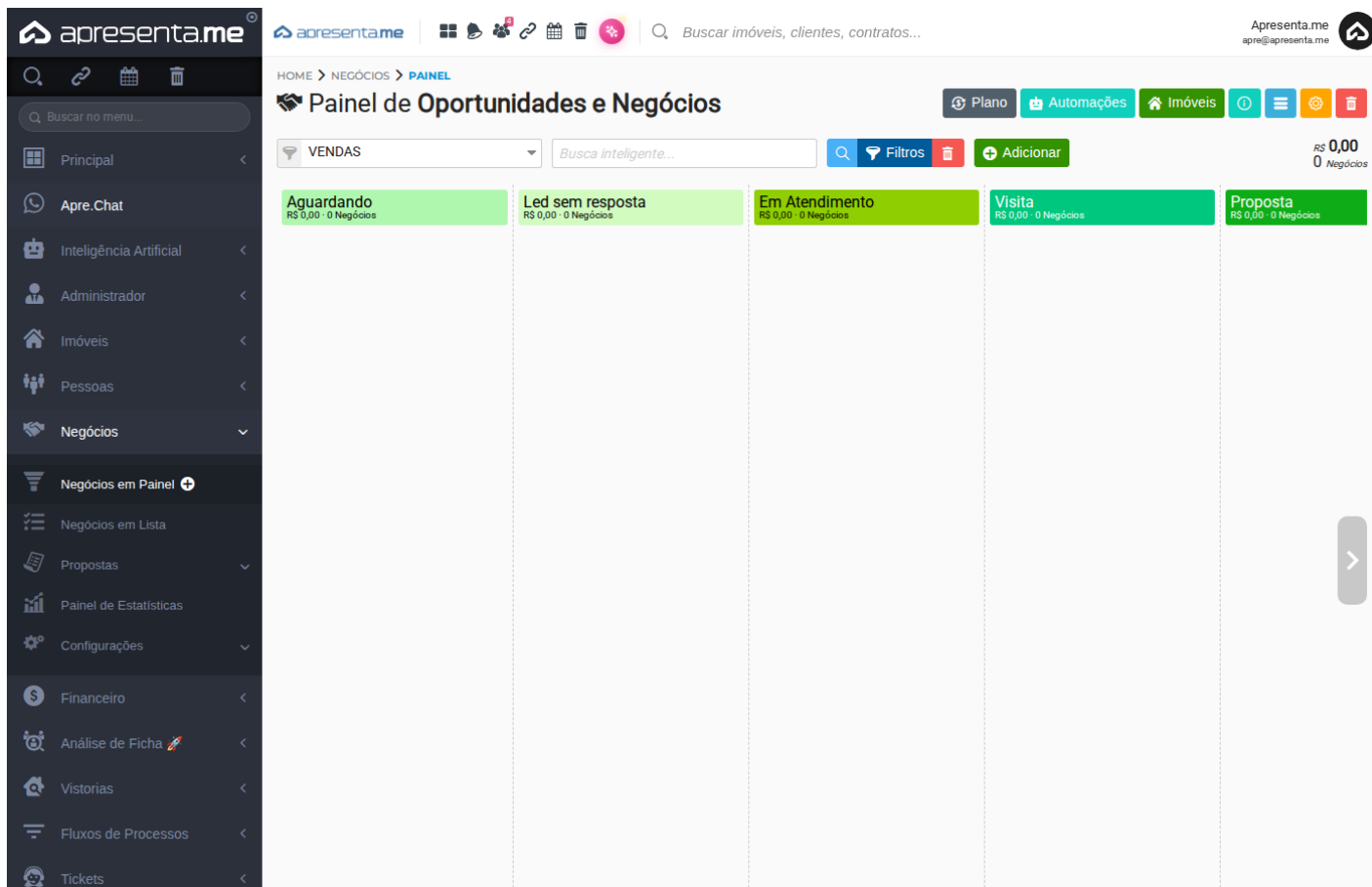
1. Navegação no módulo

The screenshot displays the Apresenta.me dashboard. On the left is a dark sidebar with navigation icons and labels: Principal, Minha Conta, Atualizações do Sistema, Apre.Chat, Inteligência Artificial, Administrador, Imóveis, Pessoas, Negócios, Financeiro, Análise de Ficha, Vistorias, Fluxos de Processos, Tickets, Documentos, and Agenda. The top navigation bar includes the Apresenta.me logo, a search bar with the text "Buscar imóveis, clientes, contratos...", and a user profile icon. The main content area is divided into several sections:

- Resumo das cobranças no período selecionado:** A summary card showing a bar chart with three segments: 13.21% (green, Faturas Recebidas), 47.17% (yellow, Faturas a vencer), and 39.62% (red, Faturas Pendentes). Below the chart, it states "7 Liquidadas", "25 A vencer", and "21 Atrasadas". A large red warning icon and "86.79% Faturas Pendentes" are also visible.
- Contas a Pagar em 7 dias:** A table listing payments due within the next 7 days. The total is R\$ -7.927,92. Items include "Seguro Carro", "IPTU do apartamento do Kaue", "IPTU", "teste boleto", and "Internet".
- Contas a Receber em 7 dias:** A table listing payments to be received within the next 7 days. The total is R\$ 143.185,77. Items include "Aluguel", "Venda", and "Aluguel".
- Contratos por Status:** A section showing the status of contracts, with a "Contrato de Temporada" card showing 1 "Em Andamento" and 1 "Suspensão".
- Leads:** A section showing lead information with filters for "Hoje", "Semana", and "Período". It displays 0 "Total", 0 "Arquivados", and 5 "Ignorados".
- Funil de Negócios:** A funnel chart showing the sales process. The top stage is "VENDAS" with "Aguardando 67". Below it, it says "Led sem resp" and "Fazer tour novamente".

Este GIF mostra o caminho de acesso até a rotina de negócios em painel (Kanban).

2. Como funciona



Ao acessar o módulo, você visualiza o painel dividido em colunas. Cada coluna representa uma etapa do funil de vendas: Aguardando, Lead sem resposta, Em Atendimento, Visita, Proposta, Documentação, Formalização, Venda e Pós Venda. No topo de cada coluna, o sistema exibe o valor total acumulado e a quantidade de negócios naquela etapa.

No canto superior direito do painel, você encontra dois controles principais: o botão **Filtros**, para refinar os negócios exibidos, e o botão **Adicionar**, para cadastrar um novo negócio diretamente no painel.

O painel pode ser alternado entre as abas **Vendas**, **Plano**, **Automações** e **Imóveis**, permitindo diferentes visões sobre os negócios em andamento.

3. Cadastrando um novo negócio

Clique em **Adicionar** para abrir o formulário de cadastro. Preencha os dados do negócio conforme a negociação em andamento. Os campos abaixo estão disponíveis no formulário:

Campo	Descrição	Obrigatório
Título	Nome ou identificação do negócio. Use algo que facilite reconhecer a oportunidade na lista, como o nome do cliente ou o imóvel de interesse.	Sim

Etapa	Posição do negócio no funil de vendas. Define em qual coluna do painel o cartão vai aparecer.	Sim
Tipo	Classificação do negócio, indicando a natureza da operação (por exemplo, venda ou locação).	Não
Responsável	Usuário da equipe que conduz o atendimento desse negócio. Facilita o acompanhamento por gestor.	Não
Cliente	Pessoa vinculada ao negócio. Selecione um contato já cadastrado no sistema.	Não
Origem	Canal pelo qual o lead ou oportunidade chegou, como indicação, portal, site ou redes sociais.	Não
Valor	Valor estimado ou negociado para essa oportunidade. É usado para calcular o total financeiro exibido em cada coluna do painel.	Não
Data	Data de referência do negócio, como a data de abertura ou do primeiro contato.	Não
Previsão de fechamento	Data esperada para o fechamento da negociação. Útil para priorização e acompanhamento no funil.	Não
Potencial	Indicador de potencial do negócio, que ajuda a classificar a qualidade da oportunidade.	Não
Privado	Quando ativado, restringe a visibilidade do negócio apenas ao responsável e aos gestores com permissão adequada.	Não
Radar	Marca o negócio para acompanhamento especial. Negócios marcados no radar podem ser filtrados separadamente no painel.	Não
Observações	Campo livre para anotações sobre a negociação, como preferências do cliente, condições especiais ou histórico de contato.	Não

Somente usuários com a permissão "Negócios em Painel > Cadastrar" conseguem adicionar novos negócios pelo painel. Se o botão Adicionar não estiver visível, verifique as permissões do seu perfil com o administrador do sistema.

4. Informações complementares do negócio

Ao rolar o formulário, você encontra campos adicionais relacionados ao imóvel de interesse do cliente. Esses campos permitem registrar as preferências de busca, como tipo de imóvel, faixa de preço, número de quartos, vagas de estacionamento, área desejada, bairro e cidade. Essas informações ficam vinculadas ao negócio e podem ser usadas para cruzar com o catálogo de imóveis disponíveis.

Preencher as preferências de imóvel no negócio facilita o uso de recursos de sugestão automática, que buscam imóveis compatíveis com o perfil do cliente dentro do sistema.

5. Negócio cadastrado no painel

Após salvar, o negócio aparece como um cartão na coluna correspondente à etapa selecionada. O valor total e a contagem de negócios da coluna são atualizados automaticamente. A partir desse momento, você pode acompanhar a evolução do negócio, registrar atividades e avançá-lo entre as etapas conforme a negociação progride.

Mantenha o campo "Responsável" sempre preenchido. Isso facilita o acompanhamento por parte dos gestores e garante que cada oportunidade tenha um dono claro dentro da equipe.

6. Perguntas frequentes

Posso mover um negócio de uma coluna para outra diretamente no painel?

Sim. O painel em Kanban permite arrastar os cartões entre as colunas para atualizar a etapa do negócio conforme a negociação avança.

O que acontece com o valor total exibido no topo de cada coluna?

Ele é calculado automaticamente com base no campo "Valor" de cada negócio naquela etapa. Sempre que um negócio é movido ou cadastrado, os totais são recalculados.

Como faço para que apenas eu veja um determinado negócio?

Ative a opção "Privado" no formulário do negócio. Com isso, somente o responsável pelo negócio e gestores com permissão adequada conseguirão visualizá-lo no painel.

É possível duplicar um negócio existente?

Sim. O sistema possui a função de duplicar negócios, inclusive com a opção de copiar os imóveis e documentos vinculados. Essa ação está disponível dentro do registro do negócio.

Posso filtrar os negócios exibidos no painel?

Sim. Use o botão **Filtros** no canto superior do painel para restringir a visualização por critérios como responsável, etapa, tipo ou outros atributos cadastrados.

O que significa marcar um negócio como "Radar"?

Negócios com o Radar ativado ficam destacados para acompanhamento prioritário. Você pode filtrar apenas os negócios em radar para focar nas oportunidades que exigem mais atenção no

momento.