

Como configurar a pontuação da negociação

A **Pontuação do Negócio** permite classificar automaticamente as negociações de acordo com o perfil do cliente, a intenção de compra ou locação, o nível de engajamento e possíveis sinais de abandono. A nota varia de **0 a 100** e ajuda a equipe a identificar quais oportunidades merecem atenção primeiro.

A pontuação não funciona como um histórico acumulado. Sempre que o negócio muda, o sistema **recalcula a nota do zero**, verificando quais regras são verdadeiras naquele momento. Se uma condição deixar de ser atendida, os pontos correspondentes deixam de fazer parte da nota.

Navegação no Módulo

Boa tarde, João

Segunda-feira, 14 de Setembro

28 faturas atrasadas

+ Negócio

Imóvel

Contatos

Editar painel

1 Repasses com erro

6 Reajustes vencidos

4881 Eventos atrasados

1 Tickets atrasados

32 Leads não lidos

261 Negócios com previsão vencida

4 Documentos aguardando assinatura

2 Pessoas aguardando aprovação

1 Aprovações pendentes

Resumo das cobranças no período selecionado

Resumo das faturas de cobrança para o período selecionado

27.45%

Faturas Recebíveis

27.45%

17.65%

54.9%

14 liquidadas

9 A vencer

28 Atrasadas

72.55%

Faturas Pendentes

→ Contas a Receber em 7 dias

Resumo das cobranças do dia atual até os próximos 7 dias

15/08/2026	#138	#1354 ~ Apartamento com 3 Quartos para Locação,			
15/09/2026	5645	Não Pago Aluguel (15/08/2026 ~ 13/30 ~ 14/09/2026)	31d	+3.000,00	
05/09/2026	#143	#1192 ~ Casa Geminada com 1 Quarto, Centro - Rio do			
15/09/2026	5799	Não Pago Aluguel (05/09/2026 ~ 11/12 ~ 30d)		+2.500,00	
16/12/2025	#151	#1184 ~ Sítio com 2 Quartos, Nereu Ramos - Jaraguá			
16/09/2026	6476	Não Pago Venda contrato #151 (16/12/2025 ~ 10/10 1d)		+14.400,00	
17/09/2026	#1214	Escritório, Barragem - Rio do Sul, Marcos Eduardo			
17/09/2026		Lote Parcelado 12/30		+3.000,00	
17/09/2026	#132	#1344 ~ Casa com 2 Quartos, Centro - Rio do Sul, A			
20/09/2026	5455	Não Pago Aluguel (17/09/2026 ~ 12/36 ~ 30d)		+1.000,00	

← Contas a Pagar em 7 dias

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

18/08/2026	18/08/2026	tijolo da obra		-5.000,00	
19/08/2026	19/08/2026	Aluguel do Escritório 24/99		-1.500,00	
24/08/2026	#138	#1354 ~ Apartamento com 3 Quartos para Locação, IPTU 11/11		-50,00	
04/08/2026	#194	#1400 ~ Alto Padrão com 2 Quartos, Barragem - Rio teste agenor 3/6		-1.000,00	
26/08/2026	A	Pedaria Sonho Nosso Assessoria Jurídica 8/12		-1.000,00	
28/08/2026	#207	#1449 ~ Casa com 2 quartos para Locação - para Locação - Progreso		-2.403,33	

Rotina: Configurações > Negócios > Pontuação de Negócios

Como funciona a pontuação

Padrões dos Negócios Rodízio de Negócios Funis de Negócios Motivos para Negócios Pontuação do Negócio

A Pontuação do Negócio vai de 0 a 100 e diz a quem atender primeiro. Ela é recalculada do zero a cada mudança: uma regra vale porque a condição dela é verdadeira agora — nada fica acumulado de antes.

Todas 10 Perfil Intenção Engajamento Penalidades

+ Nova regra

☒	Telefone válido do cliente	Perfil	+10	
☒	E-mail válido do cliente	Perfil	+5	
☒	Orçamento informado	Perfil	+8	
☒	Cidade ou bairro procurado informado	Perfil	+7	
☒	Tem imóvel de interesse na lista	Intenção	+12	
☒	Previsão de fechamento próxima	Intenção · últimos 30 dias	+13	
☒	Visita realizada	Engajamento · últimos 30 dias	+25	

PRÉVIA - NEGÓCIO REAL

Andrey Santos

45 / 100

Morna

Perfil 0 / 30

Intenção 25 / 25

Engajamento 20 / 45

Penalidades 0 / -25

Testar com outro negócio

A prévia usa o mesmo cálculo da nota oficial, com a configuração desta tela — antes de gravar.

Aplicar a pontuação aos negócios que já existem

Gravar vale daqui para a frente: a nota de um negócio é efetiva quando ele muda ou

Cada regra representa uma condição que o sistema verifica dentro da negociação. Quando essa condição é atendida, a quantidade de pontos configurada é considerada no cálculo.

Por exemplo:

- Um cliente com **telefone válido** pode receber +10 pontos.
- Um negócio com **orçamento informado** pode receber +8 pontos.
- Uma **visita realizada recentemente** pode acrescentar pontos de Engajamento.
- Uma negociação que está há vários dias **sem nenhum acontecimento registrado** pode receber uma penalidade, como -10.

A nota é recalculada conforme as informações do negócio mudam. Isso significa que os pontos representam a **situação atual da negociação**, e não a soma de tudo que já aconteceu anteriormente.

Cada regra conta apenas uma vez no cálculo. Criar duas regras representando a mesma situação não significa necessariamente dobrar a pontuação, pois cada grupo possui um limite máximo de pontos.

Os grupos da pontuação

Padrões dos Negócios Rodízio de Negócios Funis de Negócios Motivos para Negócios Pontuação do Negócio

A Pontuação do Negócio vai de 0 a 100 e diz a quem atender primeiro. Ela é recalculada do zero a cada mudança: uma regra vale porque a condição dela é verdadeira agora — nada fica acumulado de antes.

Todas 10 Perfil Intenção Engajamento Penalidades

+ Nova regra

☒	Telefone válido do cliente	Perfil	+10	
☒	E-mail válido do cliente		+5	

PRÉVIA - NEGÓCIO REAL

Andrey Santos

45 / 100

Morna

As regras são organizadas em quatro grupos, permitindo separar diferentes sinais utilizados na avaliação do negócio.

- **Perfil:** considera informações conhecidas sobre o cliente e sobre o que ele procura, como telefone, e-mail, orçamento e localização desejada.
- **Intenção:** representa sinais de que o cliente possui uma intenção mais concreta de avançar, como possuir imóveis de interesse ou uma previsão de fechamento próxima.
- **Engajamento:** considera as interações e ações realizadas durante o atendimento, como visitas e outros acontecimentos registrados na negociação.
- **Penalidades:** reduz a pontuação quando o negócio apresenta sinais negativos, como permanecer determinado período sem nenhuma interação.

Os botões disponíveis no topo permitem filtrar as regras e visualizar apenas as configurações de determinado grupo.

Criar uma nova regra de pontuação

Configurações > Negócios

Valores que o sistema aplica sozinho em cada novo cadastro. Não altera o que já está cadastrado.

Ver também: Negócios em Painel

Padrões dos Negócios Rodízio de Negócios Funis de Negócios Motivos para Negócios Pontuação do Negócio

A Pontuação do Negócio vai de 0 a 100 e diz a quem atender primeiro. Ela é recalculada do zero a cada mudança: uma regra vale porque a condição dela é verdadeira agora — nada fica acumulado de antes.

Todas 10 Perfil Intenção Engajamento Penalidades

+ Nova regra

Telefone válido do cliente Perfil +10

E-mail válido do cliente Perfil +5

Orçamento informado Perfil +8

Cidade ou bairro procurado informado +7

PRÉVIA · NEGÓCIO REAL
Andrey Santos
45 / 100
Morna

Perfil 0 / 30
Intenção 25 / 25
Engajamento 20 / 45
Penalidades 0 / -25

Clique em **Nova regra** para cadastrar um novo critério.

Na janela aberta, preencha:

Nova regra de pontuação

Nome da regra * Grupo * Pontos

O que esta regra reconhece Perfil 10

- **Nome da regra:** informe um nome que descreva claramente o que aquela regra reconhece. Por exemplo, "Telefone válido do cliente" ou "Visita realizada".
- **Grupo:** escolha se a regra pertence a **Perfil**, **Intenção**, **Engajamento** ou **Penalidades**.
- **Pontos:** informe quantos pontos aquela condição acrescenta ou desconta da pontuação.

O grupo escolhido também ajuda a organizar o peso daquele sinal dentro da nota final.

Definir quando a regra será considerada

Quando esta regra vale ?

Uma condição que eu monto

No campo **Quando esta regra vale**, é definido o comportamento que fará a regra entrar no cálculo.

Ao utilizar uma condição personalizada, configure a informação que deverá ser analisada e o comportamento esperado.

A regra só gera os pontos quando a condição configurada for verdadeira naquele momento.

Uma regra não pode ser gravada sem uma condição válida, pois, dessa forma, ela pontuaria todos os negócios automaticamente, independentemente das informações cadastradas.

O sistema também permite utilizar condições relacionadas às etapas do negócio. Por exemplo, para considerar que o cliente **chegou até a visita**, pode ser utilizada uma condição de etapa que considere a etapa de Visita ou qualquer etapa posterior.

Utilizar mais de uma possibilidade na mesma regra

Condição

+ Adicionar grupo (OU)

[] Grupo 1 **todas** qualquer todas as linhas precisam ser verdadeiras + Adicionar condição (E)

Campo *	Operador *	Valor *	
✓ Status	É igual a	Selecione...	📋 🗑️
E H Título	Não contém		🗑️

O botão **Adicionar grupo (OU)** permite configurar outra possibilidade para que a mesma regra seja considerada.

Esse recurso é útil quando diferentes situações representam o mesmo sinal para a imobiliária.

Por exemplo, uma determinada pontuação pode ser aplicada quando uma condição **ou** outra for atendida, sem a necessidade de criar diversas regras separadas para representar o mesmo objetivo.

Restringir uma regra por finalidade ou funil

⌵ Restringir a regra (opcional) ^

Sem restrição, a regra vale para todo negócio. Use quando o sinal só faz sentido numa parte da operação — prazo de mudança em locação, por exemplo.

Só nestas finalidades

Todas as finalidades

Só nestes funis

Todos os funis

Por padrão, uma regra pode ser utilizada em qualquer negócio. Quando aquele critério fizer sentido somente em parte da operação, utilize **Restringir a regra**.

→ **Só nestas finalidades:** limita a regra a determinadas finalidades de negócio. Sem restrição, são consideradas todas as finalidades.

→ **Só nestes funis:** define em quais funis aquela regra poderá pontuar. Sem configuração, ela vale para todos os funis.

Isso permite, por exemplo, criar uma condição específica para negócios de locação sem afetar negociações de venda.

Após configurar a regra, clique em **Aplicar**.

Editar e ativar regras

Telefone válido do cliente

Perfil

+10

E-mail válido do cliente

Perfil

+5

Orçamento informado

Perfil

Cidade ou bairro procurado

Perfil

Tem imóvel de interesse

Intenção

Previsão de fechamento

Intenção · últimos 30 dias

Visita realizada

Engajamento · últimos 30 dias

Proposta enviada

Engajamento · últimos 60 dias

Faltou à visita sem cancelar

Desistências · últimos 30 dias

-15

PREVIA · NEGÓCIO REAL

Andrey Santos

45 / 100

Mora

Perfil

0 / 30

Intenção

25 / 25

Engajamento

20 / 45

Finalidades

0 / -25

Testar com outro negócio

Aplicar a pontuação aos negócios que já existem

Avale aqui para a frente: a nota de um negócio é refeita quando ele muda ou recebe alguma coisa na linha do tempo, e a varredura da madrugada passa por todos. Use o botão abaixo quando não quiser.

Na listagem principal, cada regra apresenta seu nome, grupo e quantidade de pontos.

→ **Interruptor:** define se a regra está ativa e participará do cálculo.

→ **Pontuação:** mostra quantos pontos a condição acrescenta ou desconta.

→ **Editar:** abre novamente a configuração para alterar a regra.

Desativar uma regra faz com que ela deixe de participar dos próximos cálculos da pontuação.

Definir quanto cada grupo pode valer

Quanto cada grupo pode valer

O teto é como você declara o que a sua operação valoriza. A soma dos tetos positivos é o máximo que um negócio pode alcançar — hoje **100**.

Perfil ⓘ

30

Intenção ⓘ

25

Engajamento ⓘ

45

Penalidades ⓘ

-25

Além dos pontos de cada regra, é necessário definir o **teto de cada grupo**. Esse limite determina quanto cada categoria poderá contribuir para a nota final.

No exemplo apresentado:

- **Perfil**: até 30 pontos.
- **Intenção**: até 25 pontos.
- **Engajamento**: até 45 pontos.
- **Penalidades**: até -25 pontos.

A soma dos limites positivos representa a pontuação máxima que um negócio poderá alcançar. Na configuração apresentada, os grupos positivos totalizam **100 pontos**.

Isso permite definir o que possui maior importância para a operação. Se o relacionamento e as interações com o cliente forem mais importantes, por exemplo, o grupo **Engajamento** pode receber um peso maior.

O teto do grupo limita quanto aquela categoria pode contribuir para a nota. Mesmo que várias regras daquele grupo sejam atendidas, a pontuação considerada não ultrapassa o limite configurado.

Definir as faixas de Potencial

Onde começa cada faixa

São as mesmas quatro temperaturas do campo **Potencial**. Abaixo do primeiro corte, o negócio é Frio.

Morna a partir de

30

Quente a partir de

55

Muito Quente a partir de

80

 O **Potencial** escolhido à mão pelo corretor continua vencendo a faixa calculada — a nota segue sendo calculada por baixo.

A pontuação também pode ser utilizada para classificar automaticamente o negócio nas mesmas faixas utilizadas pelo campo **Potencial**.

É possível configurar a partir de qual nota cada classificação começa:

- **Fria**: negócios abaixo do primeiro corte.
- **Morna a partir de**: define a pontuação mínima para considerar o negócio Morno. No exemplo, 30.
- **Quente a partir de**: define o início da faixa Quente. No exemplo, 55.

→ **Muito Quente a partir de:** define a pontuação necessária para a classificação mais alta. No exemplo, 80.

Assim, um negócio com nota 45, por exemplo, é classificado automaticamente como **Morno**.

Caso o corretor escolha manualmente um Potencial para a negociação, essa escolha continua prevalecendo sobre a classificação calculada. A pontuação continua sendo calculada normalmente em segundo plano.

Testar a configuração em um negócio real

A Pontuação do Negócio vai de 0 a 100 e diz a quem atender primeiro. Ela é recalculada do zero a cada mudança: uma regra vale porque a condição dela é verdadeira agora — nada fica acumulado de antes.

Todas 10 Perfil Intenção Engajamento Penalidades

+ Nova regra

PRÉVIA - NEGÓCIO REAL

Andrey Santos

45 / 100

Morno

Perfil 0 / 30

Intenção 25 / 25

Engajamento 20 / 45

Penalidades 0 / -25

Testar com outro negócio

No lado direito da tela, o painel **Prévia - Negócio Real** permite visualizar como as configurações atuais afetariam uma negociação existente.

A prévia apresenta:

- **Pontuação total:** mostra a nota calculada entre 0 e 100.
- **Potencial:** apresenta a faixa correspondente, como Fria, Morna, Quente ou Muito Quente.
- **Perfil:** mostra quantos pontos foram obtidos em relação ao teto configurado.
- **Intenção:** apresenta a pontuação alcançada nesse grupo.
- **Engajamento:** demonstra quanto das interações configuradas está sendo considerado.
- **Penalidades:** mostra os descontos aplicados ao negócio.

Clique em **Testar com outro negócio** para selecionar outra negociação e verificar como as regras se comportariam.

A prévia utiliza o mesmo cálculo da nota oficial e considera inclusive **as alterações feitas na tela que ainda não foram gravadas**.

Como a nota dos negócios é atualizada

A pontuação de um negócio é refeita quando ele sofre alterações ou recebe novas informações em sua linha do tempo.

Por exemplo, a nota pode mudar quando:

- informações do cliente são preenchidas;
- o interesse do negócio é atualizado;
- uma interação é registrada;
- uma visita acontece;
- o negócio muda de etapa;
- uma condição deixa de ser verdadeira;
- uma penalidade passa a ser aplicável.

O sistema também realiza uma varredura periódica para atualizar as pontuações.

Como o cálculo é sempre refeito do zero, uma regra que deixou de ser verdadeira deixa de contribuir com a nota automaticamente.

Recalcular os negócios que já existem

☒ **Proposta enviada**
Engajamento · últimos 60 dias

+20

☒ **Faltou à visita sem cancelar**
Penalidades · últimos 30 dias

-15

☒ **Sem nenhum acontecimento registrado**
Penalidades · últimos 15 dias

-10

Cada regra conta uma vez. Repetir a mesma coisa em duas regras não dobra a nota — o teto do grupo segura.

Quanto cada grupo pode valer

O teto é como você declara o que a sua operação valoriza. A soma dos tetos positivos é o máximo que um negócio pode alcançar — hoje 100.

Perfil	Intenção	Engajamento	Penalidades
30	25	45	-25

Onde começa cada faixa

São as mesmas quatro temperaturas do campo Potencial. Abaixo do primeiro corte, o negócio é Frio.

Morna a partir de	Quente a partir de	Muito Quente a partir de
30	55	80

O Potencial escolhido à mão pelo corretor continua vencendo a faixa calculada — a nota segue sendo calculada por baixo.

Gravar

Intenção25 / 25

Engajamento20 / 45

Penalidades0 / -25

Testar com outro negócio

A prévia usa o mesmo cálculo da nota oficial, com a configuração desta tela — antes de gravar.

Aplicar a pontuação aos negócios que já existem

Gravar vale daqui para a frente: a nota de um negócio é refeita quando ele muda ou recebe alguma coisa na linha do tempo, e a varredura da madrugada passa por todos. Use o botão abaixo quando não quiser esperar — ou logo depois de mexer na pontuação, para os números da tela já refletirem o que você acabou de gravar.

Recalcule todos os negócios em aberto desta empresa com a configuração já gravada — ajuste não gravado não entra. Ganho, perdido e arquivado não mudam: a nota deles é a foto de quando o negócio fechou.

Recalcular agora os negócios em aberto

Ao alterar a configuração, não é necessário aguardar que cada negociação seja modificada individualmente.

Clique em **Recalcular agora os negócios em aberto** para aplicar imediatamente a configuração que já foi gravada.

O recálculo utiliza somente a configuração já salva. Alterações realizadas na tela e que ainda não foram gravadas não entram no processamento.

A ação recalcula os **negócios em aberto** da empresa.

Negócios **ganhos, perdidos ou arquivados não são alterados**. A pontuação deles permanece como um registro da situação existente quando a negociação foi encerrada.

Como a pontuação funciona no dia a dia

- **O negócio não acumula pontos para sempre:** a nota representa a situação atual.
 - **Cada mudança pode alterar a pontuação:** quando os dados mudam, as regras são verificadas novamente.
 - **Pontos positivos identificam bons sinais:** informações completas, intenção e engajamento aumentam a nota.
 - **Penalidades identificam riscos:** falta de interação ou outros sinais negativos podem reduzir a pontuação.
 - **Os tetos controlam o peso de cada grupo:** nenhuma categoria ultrapassa o limite definido pela imobiliária.
 - **A nota ajuda a priorizar o atendimento:** negócios com maior pontuação tendem a apresentar mais sinais de interesse e engajamento.
-

Perguntas frequentes

- **A pontuação vai acumulando cada vez que uma condição acontece?** Não. A nota é recalculada do zero. O sistema verifica quais condições são verdadeiras naquele momento e calcula novamente a pontuação.
- **Uma regra pode tirar pontos do negócio?** Sim. As regras do grupo **Penalidades** podem utilizar valores negativos para reduzir a nota quando houver sinais considerados desfavoráveis.
- **Posso definir pesos diferentes para Perfil, Intenção e Engajamento?** Sim. Na seção **Quanto cada grupo pode valer**, a imobiliária define o teto de cada categoria.
- **O negócio pode passar de 100 pontos?** Não. A configuração dos grupos positivos determina o máximo da pontuação, que é **100**.
- **O que acontece se várias regras de um grupo ultrapassarem o teto?** O grupo permanece limitado ao valor máximo configurado. Os pontos excedentes não aumentam a nota além desse limite.
- **Posso criar uma regra somente para um funil?** Sim. Utilize **Restringir a regra** e selecione os funis em que ela deverá funcionar.
- **Posso criar uma regra somente para determinada finalidade?** Sim. Utilize o campo **Só nestas finalidades** dentro das restrições da regra.
- **Como saber se uma regra está funcionando como esperado?** Utilize o painel **Prévia • Negócio Real** e o botão **Testar com outro negócio** para verificar o cálculo utilizando negociações reais antes de gravar.

→ **Alterar a pontuação atualiza todos os negócios imediatamente?** Não necessariamente. Os negócios são recalculados conforme recebem alterações e também durante a atualização periódica do sistema. Para aplicar imediatamente, utilize **Recalcular agora os negócios em aberto**.

→ **Negócios ganhos ou perdidos também são recalculados?** Não. Negócios ganhos, perdidos ou arquivados mantêm a pontuação registrada no momento em que foram encerrados.

Revisão #1

Criado 14 setembro 2026 13:37:41 por João Neto

Atualizado: 14 setembro 2026 13:48:55 por João Neto