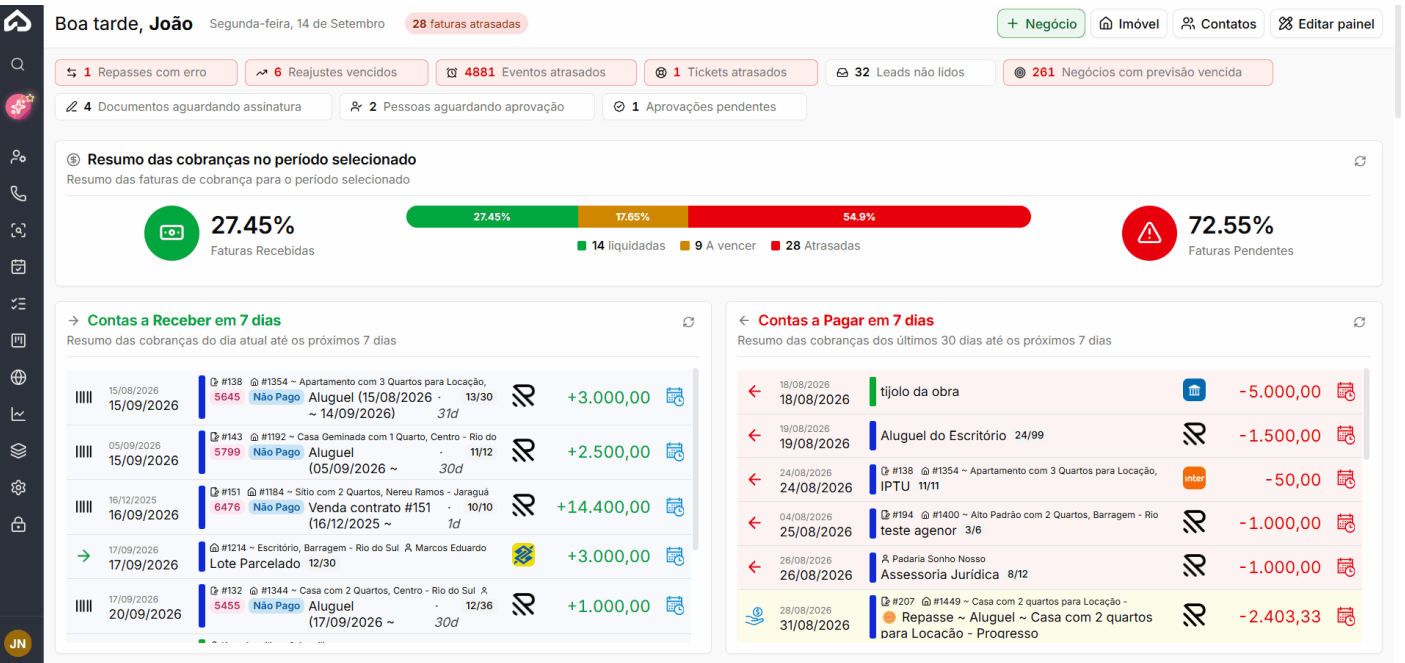


# Como criar e definir regras do rodízio de leads

O rodízio é o que garante que nenhum contato recebido fique parado esperando alguém atender. Em vez de os leads caírem em uma caixa comum, o sistema distribui cada um automaticamente para um corretor, obedecendo às regras que a imobiliária define: quem participa, que tipo de lead cada um recebe, em quais horários e o que acontece quando ninguém responde a tempo. A seguir, veja o passo a passo para montar essas regras.

## Navegação no Módulo



**Rotina:** Negócios > Configurações > **Configurações Gerais** > aba **Rodízio de Negócios**

O rodízio depende do módulo de Rodízio de Leads no plano contratado. Sem ele, a aba exibe um aviso com a opção de saber mais e contratar.

## Ligar a distribuição automática

Padrões dos Negócios

Rodízio de Negócios

Funis de Negócios

Motivos para Negócios

Pontuação do Negócio

Vale a **primeira regra** que combinar com o lead — arraste para mudar a prioridade.

Q Busca Inteligente

Buscar por finalidade, corretor...

Q

Participantes

Selecione um Usuário...

▼

✂ Tipo de distribuição

Selecione...

▼

♥ Leads com interesse em

Selecione...

▼

Q Buscar

🗑

☒ ✓ Ativar distribuição automática dos leads

?

→ **Ativar distribuição automática dos leads para os corretores conforme as regras:** é a chave geral do rodízio. Com ela desligada, nenhuma regra entra em ação, mesmo que estejam cadastradas e ativas.

Ligue essa opção antes de começar a montar as regras.

## Criando uma regra

Padrões dos Negócios

Rodízio de Negócios

Funis de Negócios

Motivos para Negócios

Pontuação do Negócio

Vale a **primeira regra** que combinar com o lead — arraste para mudar a prioridade.

Q Busca Inteligente

Buscar por finalidade, corretor...

Q

Participantes

Selecione um Usuário...

▼

✂ Tipo de distribuição

Selecione...

▼

♥ Leads com interesse em

Selecione...

▼

Q Buscar

🗑

☒ ✓ Ativar distribuição automática dos leads

?

Clique em **Adicionar uma nova Regra**. Abre-se a janela **Regra para Rodízio de Negócios**, dividida em quatro blocos.

→ **Especifique o nome da regra:** nome que identifica a regra na lista. O preenchimento é obrigatório. Use nomes que expliquem a finalidade, como "Locação — Centro" ou "Lançamentos".

Especifique o nome da regra \*

## Regras de Entrada de Leads — quais leads a regra pega

Regras de **Entrada de Leads**

Leads com interesse em

Comprar x

x v

Lead criado a partir de ?

\_\_/\_\_/\_\_

Corretor captador

Aceita qualquer corretor captador...

v

Detalhes para o imóvel

Selecione...

v

Cidades do imóvel

Selecione...

v

Construtoras

Aceita qualquer construtora cadastrada...

v

Estágio de Imóvel

v

Q Origem do contato

Aceita contatos de qualquer origem...

v

Dias da semana de vigência

Regra será executada todos os dias

v

Tipo de Imóvel

v

Estados do imóvel

Selecione...

v

Bairros do imóvel

Selecione...

v

Condomínio e Lançamento

Q +

Digite dados do Imóvel e selecione-o...

v

Valor inicial

0,00

Valor final

0,00

☐ Definir Data de Vigência

☐ Somente Lead com contato

Este bloco define o filtro: só os leads que se encaixarem aqui serão distribuídos por esta regra.

→ **Leads com interesse em:** Comprar, Alugar, Temporada, Permuta ou Imóveis específicos. Ao escolher **Imóveis específicos**, é preciso informar a lista de imóveis, e o filtro de condomínio deixa de ser exibido.

→ **Origem do contato:** limita a regra aos leads vindos de determinadas origens. Em branco, aceita contatos de qualquer origem.

→ **Lead criado a partir de:** somente leads cadastrados a partir da data informada entram nesta regra.

→ **Dias da semana de vigência:** limita os dias em que a regra funciona. Em branco, vale todos os dias.

Quando o interesse é compra, aluguel, temporada ou permuta, ficam disponíveis os filtros do imóvel:

→ **Corretor captador, Tipo de Imóvel, Detalhes para o imóvel, Estados, Cidades, Bairros, Construtoras, Condomínio e Lançamento e Estágio da obra.**

→ **Valor inicial e Valor final:** faixa de preço do imóvel de interesse. O valor final não pode ser menor que o inicial.

→ **Definir Data de Vigência:** quando ativado, exige o início e o término do período em que a regra vale. Útil para campanhas e plantões com data marcada.

→ **Somente Lead com contato:** distribui apenas os leads que já possuem telefone ou e-mail informado.

# Regra de distribuição — para quem o lead vai

Regra de distribuição do Rodízio

⚙️ Tipo de distribuição \*

Selecione...

→ Tipo de rodízio (roleta): campo obrigatório, com quatro opções:

- Distribuir entre corretores — o lead gira entre os corretores da lista, um de cada vez.
- Enviar para corretor específico — todos os leads da regra vão para um único corretor.
- Enviar para o corretor responsável pela captação — o lead vai para quem captou o imóvel.
- Enviar para o corretor responsável pelo imóvel — o lead vai para o responsável atual do imóvel.

Ao escolher Distribuir entre corretores, aparecem:

Regra de distribuição do Rodízio

⚙️ Tipo de distribuição \*

Distribuir entre corretores

👤 Selecione os corretores

Na regra 0

Nenhum corretor na regra ainda. Use o + da coluna ao lado.

Disponíveis 24

+ Adicionar todos

Buscar entre os disponíveis...

Maicon Venturi Andreatta

+

Esther

+

Débora Marli Barbosa

+

Francisco Matheus Mendes

+

Rayssa Andreia Pinto

+

Thales Pires

+

Eduardo Hoegen

+

Maitê Flavia Ferreira

+

Miguel Da Silva

+

Karina Consoli

+

☐ 🧑 Dar preferência ao corretor captador

☐ ⌚ Pular para próximo corretor do rodízio caso o lead não seja aceito dentro de 60 minutos

☐ 📶 Distribuir apenas para corretores online

☐ ⌚ O rodízio automático deve acontecer apenas entre as 08:00 até 18:00 horas

| Campo | Descrição |
|-------|-----------|
|-------|-----------|

|                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Selecione os corretores                                                        | lista ordenada que define a sequência da roleta. É obrigatório informar pelo menos dois corretores.                                                                                                                                                                                                                          |
| Dar preferência ao corretor captador                                           | se o captador estiver na lista, ele tem prioridade para receber o lead.                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Pular para próximo corretor do rodízio caso o lead não seja aceito dentro de   | tempo máximo que o corretor tem para aceitar o lead antes de ele passar ao próximo da fila. A recomendação do sistema é 30 minutos ou menos, para aumentar a conversão. Os prazos vão de 5 minutos a 24 horas (5, 10, 15, 20, 30, 40, 50 e 60 minutos; 90 minutos; 2, 3, 5, 10, 12 e 24 horas).                              |
| Pular para próximo corretor do rodízio caso ele não registre contato dentro de | exige mais que o aceite — o corretor precisa falar com o cliente dentro do prazo. Vale como contato: ligação, WhatsApp, e-mail, visita ou reunião registrada por um responsável atual do negócio. Aceitar o lead, mover o card de etapa ou escrever um comentário não contam. Usa a mesma lista de prazos da opção anterior. |
| Distribuir apenas para corretores online                                       | o lead só é oferecido a quem estiver conectado ao sistema naquele momento.                                                                                                                                                                                                                                                   |

## Usando as duas opções juntas

As duas podem ficar ligadas ao mesmo tempo, e é assim que costumam funcionar melhor: um prazo curto para o aceite e um prazo um pouco maior para o contato.

Exemplo: aceitar em 20 minutos, registrar contato em 5 minutos. O corretor que não abrir o lead perde em 20 minutos; o que abrir mas não falar com o cliente perde assim que o prazo de contato vencer.

Atenção: Quem passa a contar é sempre o prazo que vencer primeiro. Configurar o contato com prazo maior que o aceite faz a segunda opção quase nunca agir, porque o lead já terá sido repassado antes.

O que acontece ao pular é o mesmo nos dois casos: o lead volta para a fila, segue para o próximo corretor da regra e consome um repasse — o mesmo repasse contado no limite descrito na seção seguinte.

**Ao escolher Enviar para corretor específico,** basta selecionar o corretor.

Regra de distribuição do Rodízio

Tipo de distribuição \*

Enviar para corretor específico

x v

Selecione o corretor \*

AG Agenor

v

O rodízio automático deve acontecer apenas entre as

08:00

até

18:00

horas

**Ao escolher captação ou responsável pelo imóvel**, define-se até quando o envio é exclusivo: **Sempre**, ou até o imóvel completar de 1 a 6 meses de cadastro.

 **Regra de distribuição do Rodízio**

⚙️ Tipo de distribuição \*

Enviar para o corretor responsável pela captação x v

Enviar exclusivamente para o corretor captador

Sempre v

Para qualquer tipo:

→ **O rodízio automático deve acontecer apenas entre as ... horas:** limita a distribuição a uma faixa de horário. Desligado, o rodízio funciona das 7h à meia-noite.

☒ ⌚ O rodízio automático deve acontecer apenas entre as 08:00 ⌚ até 18:00 ⌚ horas ⌚

## Limite de segurança — o que fazer quando ninguém atende

☐ ⚙️ Dar preferência ao corretor captador

☒ ⌚ Pular para próximo corretor do rodízio caso o lead não seja aceito dentro de 60 minutos v ⌚

☐ 📶 Distribuir apenas para corretores online

☐ ⌚ O rodízio automático deve acontecer apenas entre as 08:00 ⌚ até 18:00 ⌚ horas ⌚

☒ ⚙️ Adicionar Corretor de Segurança ⌚

*i* O sistema possui um limite fixo de 15 repasses. Caso esse limite seja alcançado, o lead será marcado como 'Ignorado' e permanecerá com o último corretor. Você pode sobrescrever esse comportamento configurando um Corretor de Segurança.

⚠️ Limite de distribuição ⌚ \* ⚙️ Corretor de Segurança ⌚ \*

Selecione um Usuário... v

Estas opções aparecem quando a regra de pular para o próximo corretor está ligada.

O sistema tem um limite fixo de 15 repasses. Ao alcançá-lo sem que ninguém aceite, o lead é marcado como "Ignorado" e permanece com o último corretor. Para evitar que um lead termine assim, configure uma das duas saídas abaixo.

→ **Adicionar Corretor de Segurança:** define um corretor que assume a negociação quando o limite de repasses é atingido.

→ **Enviar para bolsão de leads:** em vez de ficar parado, o lead é encaminhado ao bolsão, de onde pode ser puxado por quem estiver disponível.

- **Limite de distribuição:** quantos repasses automáticos são permitidos antes de acionar a saída escolhida. Aceita de 1 a 14, sempre abaixo do teto do sistema.
- **Liberar apenas participantes da regra:** disponível com o bolsão, restringe o acesso ao lead somente aos corretores que participam desta regra.
- **Corretor de Segurança:** o corretor que receberá a negociação ao atingir o limite.

## Criação de Negócios — onde o lead vai parar

 Criação de **Negócios**

▼ Funil e etapa para encaminhar o lead \*

VENDAS » Aguardando

↻ Potencial

Selecione...

▼ Funil e etapa para encaminhar o lead Mesclado ⓘ

Selecione...

☒ Se o lead já tiver atendimento ou já possuir um responsável, repassá-lo para o mesmo corretor

☐ Respeitar o atendimento ao mesmo corretor apenas se este estiver na regra

- **Funil e etapa para encaminhar o lead:** define em qual funil e em qual etapa o negócio será criado. O preenchimento é obrigatório.
- **Potencial:** classificação inicial da chance de fechamento — Fria, Morna, Quente ou Muito Quente.
- **Funil e etapa para encaminhar o lead Mesclado:** define para onde o negócio é movido quando ocorre uma mescla de contatos. Em branco, a etapa do negócio não é alterada.
- **Se o lead já tiver atendimento ou já possuir um responsável, repassá-lo para o mesmo corretor:** mantém a continuidade do atendimento com quem já conhece o cliente.
- **Respeitar o atendimento ao mesmo corretor apenas se este estiver na regra:** aplica a regra acima somente quando o corretor faz parte desta regra de rodízio.

## Perguntas frequentes

- **Cadastrei as regras e nada é distribuído. O que verificar?** Confira se o interruptor **Ativar distribuição automática** está ligado, se a regra está **Ativa**, se o período e os dias de vigência estão válidos e se o horário atual está dentro da faixa configurada.
- **A ordem das regras faz diferença?** Sim. O sistema usa a primeira regra que combinar com o lead. Deixe as regras mais específicas acima e as mais abrangentes abaixo.
- **Por que um lead ficou marcado como "Ignorado"?** Porque passou pelo limite de repasses sem que nenhum corretor o aceitasse. Ele permanece com o último corretor. Para evitar isso, configure o Corretor de Segurança ou o envio ao bolsão de leads.

→ **Posso ter regras diferentes para venda e locação?** Sim. Crie uma regra para cada situação, usando o campo **Leads com interesse em** e os filtros de imóvel para separá-las.

→ **O corretor precisa aceitar o lead?** No modo de distribuição entre corretores, sim. Se ele não interagir dentro do tempo configurado, o lead segue para o próximo da lista.

→ **Um corretor que não tem acesso ao funil pode entrar na regra?** Não. O corretor só é aceito se tiver permissão de acesso ao funil escolhido, e o sistema avisa quando isso não acontece.

---

Revisão #7

Criado 14 setembro 2026 11:43:12 por João Neto

Atualizado: 1 outubro 2026 16:41:41 por João Neto