

Configurar os Valores padrão

Valores Padrões

Motivos para Negócios

Vale para novos negócios e propostas. Negociações em andamento seguem com o que foi definido quando foram criadas.

* Campos Obrigatórios Adicionais

Desativar Razões Padrão

Quantidade de dias para prev...

Selecione...

Selecione...

30

Imóveis já negociados

Basear a cor do card sobre

Aviso

Histórico ou Atualização

Como a cor do card é escolhida. O sistema mede há quanto tempo o negócio está sem interação e compara com o prazo para repasse, definido na aba Rodízio de Negócios.
Contando pelo Funil (interação na etapa): branco até 70% do prazo · amarelo de 70% até o prazo · vermelho depois do prazo.
Contando pelo Histórico ou Atualização (qualquer anotação ou alteração): branco até o dia do prazo · amarelo no dia do prazo · vermelho depois.

O painel **Valores padrão** concentra comportamentos que serão considerados na criação de novos negócios e propostas.

- **Campos Obrigatórios Adicionais:** permite selecionar informações que deverão ser obrigatoriamente preenchidas no negócio, além dos campos que o sistema já exige normalmente.
- **Desativar Razões Padrão:** permite retirar da utilização razões padrão disponibilizadas pelo próprio sistema, deixando disponíveis apenas aquelas que fazem sentido para a operação da imobiliária.
- **Quantidade de dias para previsão:** define a quantidade de dias utilizada pelo sistema como referência para a previsão dos novos negócios.
- **Imóveis já negociados:** define como o sistema deve se comportar quando um imóvel que já possui negociação for utilizado novamente. Conforme a opção selecionada, o sistema pode, por exemplo, apresentar um **Aviso** ao usuário.

As configurações deste painel valem para novos negócios e propostas. Negociações que já estão em andamento permanecem com os valores definidos quando foram criadas.

Definir como a cor dos cards será calculada

Imóveis já negociados

Basear a cor do card sobre

Aviso

Histórico ou Atualização

Como a cor do card é escolhida. O sistema mede há quanto tempo o negócio está sem interação e compara com o prazo para repasse, definido na aba Rodízio de Negócios.
Contando pelo Funil (interação na etapa): branco até 70% do prazo · amarelo de 70% até o prazo · vermelho depois do prazo.
Contando pelo Histórico ou Atualização (qualquer anotação ou alteração): branco até o dia do prazo · amarelo no dia do prazo · vermelho depois.

Visibilidade privada por Padrão

Usar dados da imobiliária nos envios

Alterar as cores dos cards do negócios

Propostas

O campo **Basear a cor do card sobre** define qual informação será utilizada para determinar a cor dos cards das negociações no Kanban.

A coloração considera há quanto tempo o negócio está sem interação e compara esse período com o prazo definido para repasse.

- **Contando pelo Funil:** considera o tempo sem interação dentro da etapa atual. O card permanece branco até atingir 70% do prazo, fica amarelo entre 70% e o limite e passa para vermelho depois que o prazo é ultrapassado.
- **Contando pelo Histórico ou Atualização:** considera anotações e alterações realizadas no negócio. O card permanece branco antes do dia do prazo, fica amarelo no próprio dia e vermelho após o vencimento.

→ **Alterar as cores dos cards dos negócios:** permite habilitar esse comportamento visual nos cards.

Essa identificação ajuda a equipe a perceber rapidamente quais negociações estão próximas do prazo de atendimento ou já estão paradas há mais tempo do que o esperado.

Definir outro padrão dos negócios

☐ Visibilidade privada por Padrão ☐ Usar dados da imobiliária nos envios ☒ Alterar as cores dos cards do negócios

Também estão disponíveis algumas definições gerais:

→ **Visibilidade privada por Padrão:** quando ativada, os novos negócios começam com a configuração de visibilidade privada aplicada por padrão.

→ **Usar dados da imobiliária nos envios:** define que os dados da própria imobiliária sejam utilizados como padrão nos envios realizados a partir dos negócios.

Configurar o comportamento das Propostas

Propostas

☒ Imóvel com proposta ativa ☐ Enviar Propostas para as partes ☐ Esconder dados de proprietário para não responsáveis

Propostas de Venda

Propostas de Locação

Propostas de Temporada

Tirar o imóvel do site

Tirar o imóvel do site

Tirar o imóvel do site

Declínio automático

Prazo para declínio (horas)

Aviso antes do declínio

Nunca

0

Nunca notificar

Na seção **Propostas**, é possível definir o comportamento padrão do sistema quando um imóvel possui uma proposta ativa.

→ **Imóvel com proposta ativa:** habilita o tratamento definido para imóveis que estejam envolvidos em uma proposta em andamento.

→ **Enviar Propostas para as partes:** habilita o comportamento de envio das propostas às partes relacionadas.

→ **Esconder dados de proprietário para não responsáveis:** restringe a exibição das informações do proprietário para usuários que não sejam responsáveis pela negociação.

Também é possível determinar separadamente o comportamento do imóvel conforme o tipo de proposta:

→ **Propostas de Venda:** define o que acontece com o imóvel quando possui uma proposta de venda ativa.

→ **Propostas de Locação:** define o comportamento para propostas de locação.

→ **Propostas de Temporada:** define o comportamento para propostas de temporada.

Entre os comportamentos disponíveis pode estar, por exemplo, **Tirar o imóvel do site**, evitando que ele continue sendo divulgado durante determinada situação da proposta.

Configurar o declínio automático das propostas

Declínio automático ⓘ

Nunca ▾

Prazo para declínio (horas) ⓘ

0

Aviso antes do declínio ⓘ

Nunca notificar ▾

O sistema também permite configurar o tratamento automático de propostas que permaneçam sem uma definição.

→ **Declínio automático:** determina se a proposta poderá ser recusada automaticamente após determinado período. Selecionando **Nunca**, não haverá declínio automático.

→ **Prazo para declínio (horas):** define quantas horas a proposta poderá permanecer antes que a ação automática seja executada.

→ **Aviso antes do declínio:** define se deverá ser enviado algum aviso antes de a proposta atingir o prazo configurado.

Esses campos ficam disponíveis conforme a configuração escolhida para o declínio automático.

Configurar a Mescla de Negócios

Mescla de Negócios

☒ Mesclar negócios ⓘ

Dias para mesclagem de negócios ⓘ

30

Status dos negócios que serão mesclados ⓘ

Em Andamento ✕ ▾

A seção **Mescla de Negócios** permite definir quando negócios relacionados poderão ser reunidos.

→ **Mesclar negócios:** ativa o recurso de mesclagem.

Ao ativar, ficam disponíveis:

→ **Dias para mesclagem de negócios:** define o período considerado pelo sistema para realizar a mesclagem. Por exemplo, informando **30**, serão considerados negócios dentro do intervalo configurado.

→ **Status dos negócios que serão mesclados:** define quais situações dos negócios entram nessa regra, como **Em Andamento**.

Com a opção desativada, os campos relacionados permanecem indisponíveis.

Configurar a Conversão de Leads em Negócios

Conversão de Leads em Negócios

Funil e etapa Padrão

VENDAS » Aguardando ▾

☒ Se o lead já estiver em atendimento, repassá-lo para o mesmo corretor

☐ * Validar os campos obrigatórios de informação para o contato

☐ * Validar os campos obrigatórios de informação para o negócio

A seção **Conversão de Leads em Negócios** determina como um lead será transformado em uma negociação.

- **Funil e etapa Padrão:** define em qual funil e etapa o negócio será criado quando ocorrer a conversão do lead.
- **Se o lead já estiver em atendimento, repassá-lo para o mesmo corretor:** mantém o atendimento com o corretor que já possui relacionamento com aquele lead.
- **Validar os campos obrigatórios de informação para o contato:** exige que as informações obrigatórias do contato estejam preenchidas antes da conversão.
- **Validar os campos obrigatórios de informação para o negócio:** aplica a validação dos campos obrigatórios definidos para o próprio negócio.

Essas opções ajudam a evitar que negociações sejam criadas com informações incompletas ou que um lead já atendido seja direcionado desnecessariamente para outro corretor.

Configurar o Radar de Negócios

Configurações de Radar

☒ Radar Ativo como Padrão

Campos para não buscar no radar de negócio

Selezione...

Status do Imóvel no Radar

Ativo

Aderência mínima

1

O **Radar de Negócios** utiliza as informações da negociação para localizar imóveis compatíveis com o interesse do cliente.

Nesta seção, é possível definir os padrão utilizados pelo recurso.

- **Radar Ativo como Padrão:** faz com que o Radar comece ativado automaticamente nos novos negócios.
- **Campos para não buscar no radar de negócio:** permite selecionar informações que deverão ser ignoradas durante a busca de imóveis compatíveis.
- **Status do Imóvel no Radar:** define quais status de imóvel poderão aparecer nos resultados. Por exemplo, é possível considerar somente imóveis **Ativos**.
- **Aderência mínima:** determina o nível mínimo de compatibilidade necessário para que um imóvel seja considerado pelo Radar.

Essas configurações permitem controlar o quanto a busca será abrangente ou restritiva.

Definir Valores padrão para o Radar

Valores Padrões para o Radar

+ Adicionar um novo valor ao Radar

Campo

Finalidade

Valor

Selezione...

O painel **Valores padrão para o Radar** permite cadastrar informações que serão utilizadas inicialmente pelo recurso. Clique em **Adicionar um novo valor ao Radar** para criar uma configuração.

Os valores adicionados passam a servir como referência inicial para as buscas realizadas pelo Radar nos novos negócios. Caso nenhuma configuração tenha sido criada, o sistema apresenta a mensagem **Não existe nenhuma configuração**.

Configurar o Funil Principal por Grupo

Funil Principal por Grupo

Defina o funil aberto por padrão no Kanban e no cadastro de negócios para cada grupo de usuários. Sem configuração, o sistema mantém o comportamento atual (primeiro funil disponível ou último utilizado).

Grupo de Usuários *

Selecione um Grupo...

Funil Principal *

VENDAS

+ Adicionar funil principal por grupo

O painel **Funil Principal por Grupo** permite definir qual funil será aberto inicialmente para cada grupo de usuários.

Essa configuração afeta tanto o **Kanban** quanto o **cadastro de negócios**.

Clique em **Adicionar funil principal por grupo** para criar uma regra e relacionar o grupo ao funil que deverá ser utilizado como principal.

Quando nenhum funil principal estiver configurado para o grupo, o sistema mantém o comportamento padrão, utilizando o primeiro funil disponível ou o último utilizado pelo usuário.

Essa configuração é útil quando equipes diferentes trabalham com processos comerciais distintos. Por exemplo, a equipe de locação pode abrir diretamente o funil de Locação, enquanto a equipe de vendas utiliza o funil de Vendas.

Configurar bloqueios de alteração nos campos dos Negócios

Seleção... Ativo X 1

/// Valores Padrões para o Radar + Adicionar um novo valor ao Radar

Campo * Valor *

Finalidade Seleção...

Funil Principal por Grupo

Defina o funil aberto por padrão no Kanban e no cadastro de negócios para cada grupo de usuários. Sem configuração, o sistema mantém o comportamento atual (primeiro funil disponível ou último utilizado).

Grupo de Usuários * Funil Principal *

Seleção um Grupo... VENDAS

+ Adicionar funil principal por grupo

Bloqueio de alteração em campos de Negócios

Ainda não foi configurado nenhum bloqueio de permissões para edição dos campos de negócios.

+ Adicionar nova regra de Bloqueio

Gravar Informações

JN

O painel **Bloqueio de alteração em campos de Negócios** permite criar regras para controlar quais informações poderão ser alteradas pelos usuários.

Clique em **Adicionar nova regra de Bloqueio** para criar uma configuração.

Essas regras podem ser utilizadas para impedir que determinados perfis alterem informações que devem permanecer controladas durante a negociação.

Quando nenhuma configuração existe, o sistema informa que ainda não foi criado nenhum bloqueio de permissões para edição dos campos de negócios.

Como essas configurações funcionam no dia a dia

- **Novos negócios seguem os padrão definidos:** campos obrigatórios, previsão, visibilidade e outras informações já começam conforme a configuração da imobiliária.
- **Os cards ajudam a identificar negociações paradas:** a cor pode mudar conforme o tempo sem interação e o prazo configurado.
- **Propostas podem alterar o comportamento do imóvel:** cada finalidade pode possuir uma regra própria enquanto existir uma proposta ativa.
- **Leads convertidos já entram no funil correto:** o sistema utiliza o funil e a etapa definidos como padrão.
- **O Radar pode iniciar configurado automaticamente:** status, aderência e campos ignorados seguem os valores definidos pela imobiliária.
- **Cada grupo pode trabalhar diretamente no seu funil:** quando o Funil Principal por Grupo estiver configurado, a equipe já inicia no processo comercial adequado.
- **Campos importantes podem ter a edição bloqueada:** as regras de bloqueio ajudam a preservar informações que não devem ser modificadas por determinados usuários.

Perguntas frequentes

→ **Alterar os padrões modifica os negócios que já estão em andamento?** Não. As configurações são voltadas principalmente para novos negócios e propostas. Os que já existem continuam com as definições aplicadas quando foram criados.

→ **Posso exigir mais campos no cadastro de um negócio?** Sim. Utilize **Campos Obrigatórios Adicionais** para selecionar as informações que deverão ser exigidas.

→ **Para que servem as cores dos cards?** Elas ajudam a identificar visualmente há quanto tempo uma negociação está sem interação em relação ao prazo configurado.

→ **Posso definir um comportamento diferente para propostas de venda e locação?** Sim. Venda, locação e temporada possuem campos separados, permitindo configurar comportamentos diferentes para cada finalidade.

→ **É possível fazer uma proposta ser recusada automaticamente?** Sim. Utilize as opções de **Declínio automático**, definindo o prazo e, se necessário, um aviso antes da ação.

→ **Posso definir em qual funil um lead convertido será criado?** Sim. O campo **Funil e etapa Padrão**, na seção Conversão de Leads em Negócios, determina o destino inicial da negociação.

→ **O Radar precisa ser ativado manualmente em todo negócio?** Não necessariamente. Ativando **Radar Ativo como Padrão**, os novos negócios já podem iniciar com o recurso habilitado.

→ **Posso fazer cada equipe abrir um funil diferente?** Sim. Utilize **Funil Principal por Grupo** para relacionar cada grupo de usuários ao funil que deverá ser utilizado como principal.

→ **O que acontece se nenhum funil principal estiver configurado para um grupo?** O sistema utiliza o comportamento padrão, abrindo o primeiro funil disponível ou o último utilizado.

→ **Posso impedir que determinados campos do negócio sejam alterados?** Sim. Utilize **Bloqueio de alteração em campos de Negócios** para criar regras de restrição de edição.

Revisão #3

Criado 14 setembro 2026 13:27:51 por João Neto

Atualizado: 21 setembro 2026 15:57:36 por João Neto