

Como cadastrar um lead manualmente?

Lead é o primeiro registro de um interessado — alguém que demonstrou interesse, mas que ainda não é um cliente nem uma negociação. Na maior parte das vezes ele chega sozinho, pelo site, pelos portais, pelo WhatsApp ou por uma campanha. Mas quando o contato vem por fora do sistema — uma ligação, uma indicação, uma conversa na rua ou em um plantão — é preciso cadastrá-lo manualmente para que ele entre no fluxo de atendimento e não se perca. A seguir, veja o passo a passo.

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 Recebidas

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	15/09/2026	#138	#1354 ~ Apartamento com 3 Quartos para Locação,	Aluguel (15/08/2026 ~ 13/30 ~ 14/09/2026)	31d	+3.000,00
05/09/2026	15/09/2026	#143	#1192 ~ Casa Geminada com 1 Quarto, Centro - Rio do	Aluguel (05/09/2026 ~ 11/12 ~ 30d)		+2.500,00
16/12/2025	16/09/2026	#151	#1184 ~ Sítio com 2 Quartos, Nereu Ramos - Jaraguá	Venda contrato #151 (16/12/2025 ~ 10/10 1d)		+14.400,00
17/09/2026	17/09/2026	#1214	Escritório, Barragem - Rio do Sul, Marcos Eduardo	Lote Parcelado 12/30		+3.000,00
17/09/2026	20/09/2026	#132	#1344 ~ Casa com 2 Quartos, Centro - Rio do Sul	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	24/08/2026	#138 #1354 ~ Apartamento com 3 Quartos para Locação, IPTU 11/11	-50,00
04/08/2026	25/08/2026	#194 #1400 ~ Alto Padrão com 2 Quartos, Barragem - Rio teste agenor 3/6	-1.000,00
26/08/2026	26/08/2026	Padaria Sonho Nosso Assessoria Jurídica 8/12	-1.000,00
28/08/2026	31/08/2026	#207 #1449 ~ Casa com 2 quartos para Locação - Repasse ~ Aluguel ~ Casa com 2 quartos para Locação - Progresso	-2.403,33

Rotina: Pessoas > Leads

Clique em **Cadastrar** para abrir a ficha do lead.

Dados do remetente

Dados do remetente

H Nome *

Informe o nome...

Telefone

(00) 00000-0000

E-mail

Informe o e-mail...

Este bloco identifica a pessoa que entrou em contato com a imobiliária.

Campo	Descrição
Nome	Nome do interessado. É obrigatório e deve possuir entre 3 e 150 caracteres.
Telefone	Número de contato de quem demonstrou interesse.
E-mail	Endereço de e-mail do interessado. O formato informado é validado pelo sistema.

Telefone e e-mail não são obrigatórios no cadastro, mas são eles que permitem ao sistema reconhecer se essa pessoa já existe na base. Sem nenhum dos dois, o lead pode virar um cadastro duplicado na hora da conversão.

Mensagem do lead

📄 Mensagem do Lead

Campo	Descrição
Mensagem do Lead	Registra o que o interessado informou. Quando o lead vem de um formulário, corresponde à mensagem enviada por ele. No cadastro manual, utilize o campo para registrar o que foi conversado, como o imóvel de interesse, o que procura ou quando pretende realizar uma visita.

Essa mensagem é uma das primeiras informações que o corretor visualiza ao assumir o atendimento, por isso é importante registrar o máximo de contexto possível.

Informações do Lead

Q Informações do Lead

Origem do Lead

Formulário Dinâmico

H Observações para o Lead ©

Digite a Origem e selecione-a...

Selecione...

Status do Lead

Data do Contato

Selecione...

__/__/__

Campo	Descrição
Origem do Lead	Indica por onde o contato chegou, como indicação, plantão, telefone ou placa no imóvel. Essa informação também pode ser utilizada para analisar quais canais geram mais oportunidades.

Status do Lead	Indica a situação atual do atendimento. Um novo lead inicia como Não Lido . Também podem existir os status Lido, Em Distribuição, Ignorado, Bolsão de Leads, Arquivado e Em Qualificação .
Data do Contato	Informa quando o contato realmente aconteceu. No cadastro manual, ajuste para a data correta da conversa.
Observações para o Lead	Campo de uso interno para registrar informações adicionais relacionadas ao atendimento.

O status Em Qualificação indica que o lead está sendo analisado por um atendimento automático. Ao alterar o status desse lead, o sistema solicita confirmação, pois a mudança pode fazer com que ele seja convertido em negócio imediatamente.

Informações do Imóvel

🏠 Informações do Imóvel

Finalidade da negociação

Imóvel

Selezione...

▼

Digite dados do imóvel

▼

Q +

Campo	Descrição
Finalidade da negociação	Define o interesse do lead, como compra, aluguel, temporada ou permuta.
Imóvel	Permite vincular o imóvel específico de interesse. Somente imóveis ativos são apresentados para seleção.

Preencher essas informações ajuda o sistema a identificar as regras de distribuição automática aplicáveis e também permite que esses dados sejam aproveitados posteriormente na criação do negócio.

Campos de campanha e rastreamento

🏠 Campanha e rastreamento ^

Detalhes da Origem ⓘ

Nome da Campanha ⓘ

Código da Campanha ⓘ

Nome do Anúncio ⓘ

Nome do Conjunto de Anúncio ⓘ

Esses campos são utilizados principalmente para identificar leads originados de campanhas e anúncios. Quando o cadastro é manual, normalmente permanecem sem preenchimento.

Campo	Descrição
Detalhes da Origem	Registra informações complementares sobre a origem do lead.

Nome da Campanha	Nome da campanha responsável pela geração do contato.
Código da Campanha	Identificador da campanha de origem.
Nome do Anúncio	Identifica o anúncio que gerou o lead.
Nome do Conjunto de Anúncio	Identifica o conjunto de anúncios relacionado ao contato.

Quando existe um **Código da Campanha** preenchido, significa que aquele lead está relacionado a uma campanha rastreada pelo sistema.

Anexos e campos customizados

Arquivos

Enviar Arquivos

✓ Marcar

✖ Remover

Download

Escolha os arquivos ou arraste e solte aqui...

Campos Customizados

Gerenciar campos

Interesse

detalhamento

Campo / Opção	Descrição
Arquivos	Permite anexar documentos, imagens ou outros arquivos relacionados ao contato.
Campos Customizados	Apresenta campos adicionais criados pela própria imobiliária para complementar a ficha do lead.

Os campos customizados podem variar conforme as configurações de cada imobiliária.

Gravar

Após preencher as informações necessárias, clique em **Gravar** para salvar o lead.

Com o cadastro já gravado, o rodapé passa a disponibilizar outras ações, como o **histórico do lead**, o gerenciador de registros e a opção para **converter o lead em negócio**. A conversão é detalhada na documentação **Como enviar o lead e criar negócio para o corretor?**

O que acontece depois de cadastrar

Depois de gravar o lead, o comportamento depende das configurações da imobiliária:

Situação	O que acontece
----------	----------------

Distribuição automática ativa	O lead entra nas regras de rodízio e pode ser encaminhado automaticamente para um corretor.
Sem distribuição automática	O lead permanece na listagem aguardando que um usuário assuma o atendimento ou realize a conversão manualmente.
Notificações	Os usuários configurados podem receber a notificação de novo lead cadastrado.

Perguntas frequentes

→ **Qual a diferença entre lead e pessoa?** O lead representa a chegada de um interessado e o início do atendimento. Já a pessoa é o cadastro completo de um contato da imobiliária. Um lead pode originar um cadastro de pessoa durante a conversão em negócio.

→ **Preciso cadastrar a pessoa antes de cadastrar o lead?** Não. O lead é independente. Durante a conversão, o sistema verifica se já existe uma pessoa com aquele telefone ou e-mail e pode reaproveitar o cadastro existente ou criar um novo.

→ **Cadastrei o lead e ele não foi para nenhum corretor. Por quê?** A distribuição automática pode não estar ativada ou nenhuma regra de rodízio pode ter correspondido às informações do lead. Preencher corretamente a **origem, finalidade e imóvel** ajuda o sistema a encontrar uma regra compatível.

→ **Posso mudar o status manualmente?** Sim. Porém, os status **Em Distribuição** e **Em Qualificação** são controlados pelo sistema e não podem ser selecionados manualmente.

→ **O lead cadastrado manualmente conta como campanha?** Não. Quando o lead não vem de uma campanha rastreada, os campos de campanha permanecem vazios, permitindo diferenciar nos relatórios os contatos de anúncios dos contatos captados diretamente pela imobiliária.

→ **Onde vejo o que já aconteceu com esse lead?** No **Histórico** disponível dentro da ficha do lead. Ele registra eventos como criação, leituras, repasses do rodízio, conversão e envios para integrações.

Revisão #3

Criado 2026-09-14 16:50:40 -03 por João Neto

Atualizado: 2026-10-13 15:43:50 -03 por João Fronza