

Como enviar o lead e criar negócio para o corretor?

Um lead parado na listagem não gera venda. Para que ele entre no funil e passe a ser trabalhado, precisa virar um **negócio** e ter um **corretor responsável**. É essa conversão que transforma um contato solto em uma oportunidade acompanhada: o interessado vira uma pessoa cadastrada, o negócio entra em uma etapa do funil e o corretor recebe a oportunidade para atender. 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 perfil

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 líquidas

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, 5645 Não Pago	Aluguel (15/08/2026 ~ 14/09/2026)	13/30	31d		+3.000,00	
05/09/2026	15/09/2026	#143 ~ #1192 - Casa Ominada com 1 Quarto, Centro - Rio do 5799 Não Pago	Aluguel (05/09/2026 ~ 16/12/2025)	11/12	30d		+2.500,00	
16/12/2025	16/09/2026	#151 ~ #1184 - Sítio com 2 Quartos, Nereu Ramos - Jaraguá 6476 Não Pago	Venda contrato #151 (16/12/2025 ~ 10/10/2026)	10/10	1d		+14.400,00	
17/09/2026	17/09/2026	#1214 - Escritório, Barragem - Rio do Sul A 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 A 5455 Não Pago	Aluguel (17/09/2026 ~ 12/36)	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	A 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

Dois caminhos para converter

Q Listando Leads Buscar por código, nome, e-mail, telefone... Q

Sem negócio Finalidade Status 1 Origem Imóvel Negócio

	Status	Data ↓	Contato	Origem
☒	Não Lido	20/07/2026 11:12:22	Fulano joao.farias@apresenta.me	Visita
☒	Ignorado Venda	06/07/2026 17:12:00	Luciano Silva (47) 84515-1231	Whatsapp Celular
☐	Ignorado Venda	10/03/2026 09:42:00	Filipe Bonetti filipebonetti@outlook.com.br	Whatsapp Computador

Ações (2) + Cadastrar Bolsão de Leads

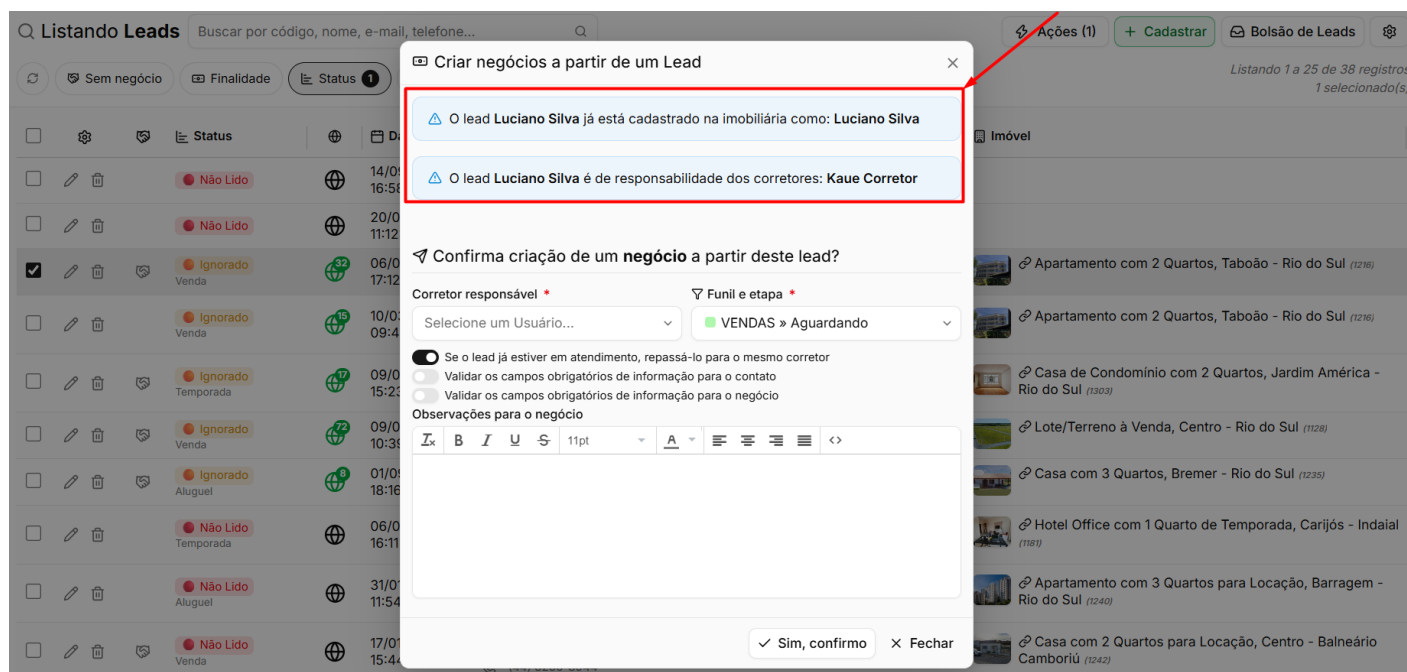
- Criar Negócio Converte os leads marcados em novos negócios 5 de 37 registros 2 selecionado(s)
- Remove Exclui os leads marcados

A conversão do lead em negócio pode ser realizada de duas formas:

Opção	Descrição
Um lead por vez	Abra o lead e clique no botão de converter em negócio , disponível no rodapé da ficha.
Vários de uma vez	Na listagem, marque os leads desejados, abra o menu Ações no topo e selecione Criar Negócio .

Nos dois casos, será aberta a janela **Criar negócios a partir de um Lead**.

Conferir os avisos antes de confirmar



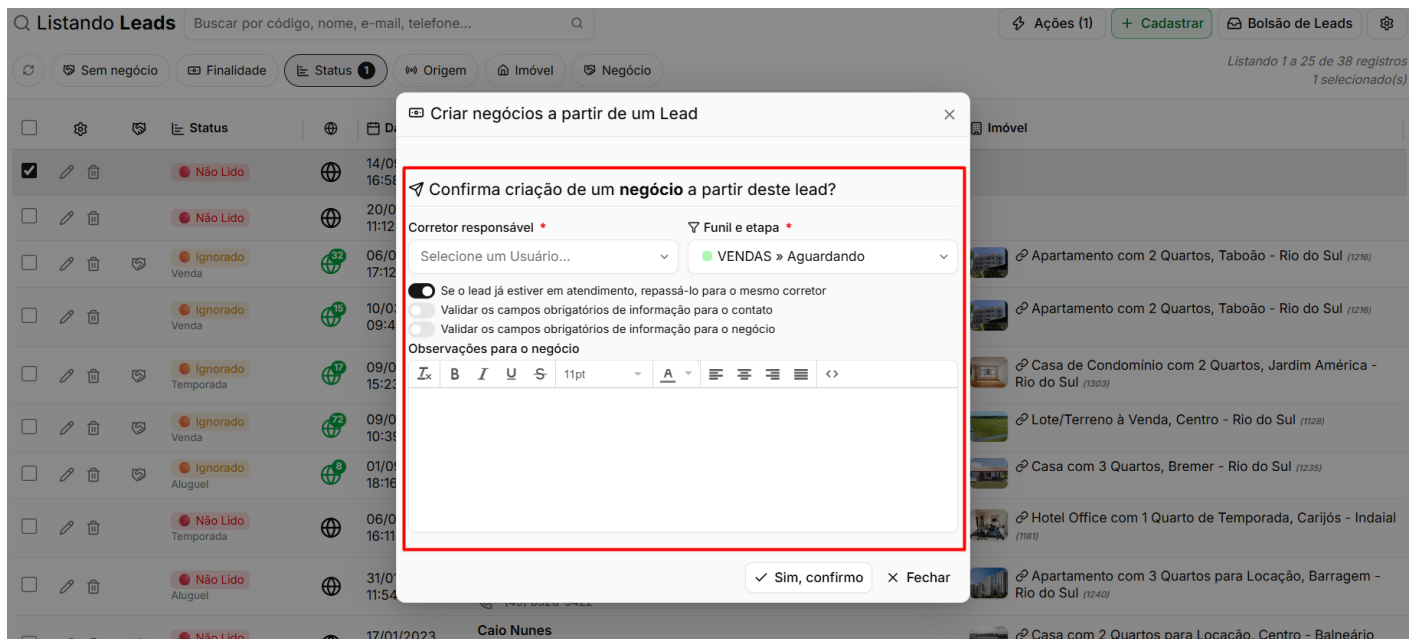
Antes dos campos da conversão, o sistema pode apresentar alertas com informações encontradas para aquele lead.

Aviso	Descrição
A pessoa já está cadastrada	Informa que já existe um contato com os mesmos dados e apresenta um link para acessá-lo. O negócio será vinculado ao cadastro existente, em vez de criar uma nova pessoa.
A pessoa já tem corretores responsáveis	Apresenta os corretores que já estão vinculados àquele contato dentro da imobiliária.
O lead já tem negócio cadastrado	Informa que o interessado já possui uma negociação cadastrada e disponibiliza um link para acessá-la.

O aviso de que o lead já possui negócio é o mais importante. Converter novamente cria uma segunda negociação para o mesmo interessado, e dois corretores podem acabar atendendo

a mesma pessoa. Antes de confirmar, abra o negócio existente e avalie se não é o caso de apenas registrar o novo contato nele.

Definir o corretor e o funil



Campo	Descrição
Corretor responsável	Define quem ficará responsável por atender a oportunidade. O preenchimento é obrigatório e é por meio deste campo que o lead é encaminhado ao corretor.
Funil e etapa	Define em qual funil e etapa o negócio será criado. O preenchimento também é obrigatório e o sistema pode sugerir automaticamente o funil e a etapa padrão da imobiliária.

Opções da conversão

A janela também apresenta configurações adicionais que definem como a conversão será realizada.

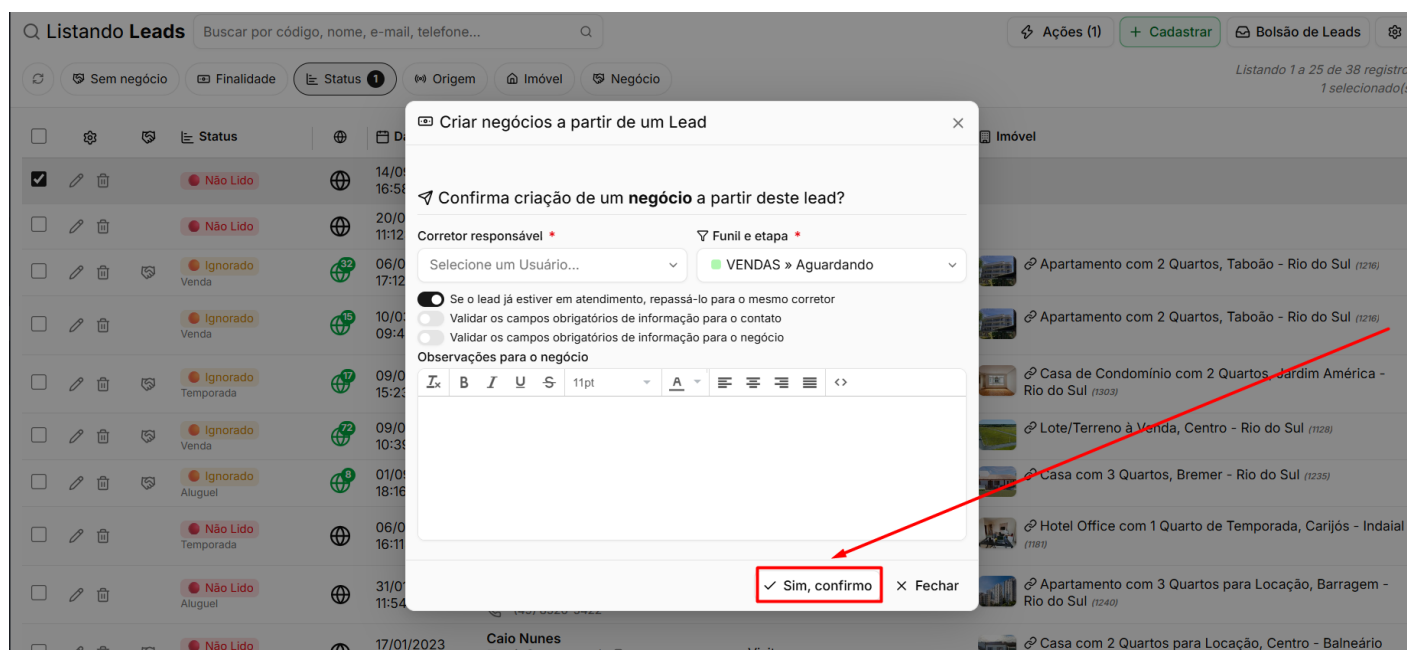
Opção	Descrição
Se o lead já estiver em atendimento, repassá-lo para o mesmo corretor	Mantém a continuidade do atendimento, encaminhando a oportunidade para o corretor que já atendia o lead, em vez daquele selecionado manualmente na conversão.
Validar os campos obrigatórios de informação para o contato	Exige que todos os campos obrigatórios do cadastro da pessoa estejam preenchidos antes de concluir a conversão.
Validar os campos obrigatórios de informação para o negócio	Exige que os campos obrigatórios definidos para o negócio estejam preenchidos antes da conversão.

Observações para o negócio

Permite registrar informações que serão levadas para a negociação criada, facilitando o repasse do contexto ao corretor.

As duas opções de validação garantem que nenhum negócio seja criado com informações obrigatórias faltando. Porém, se algum desses campos estiver vazio, a conversão não será concluída. Caso a intenção seja encaminhar o lead rapidamente para o corretor completar os dados depois, mantenha essas validações desativadas

Confirmar a conversão



Após conferir as informações, clique em **Sim, confirmo**.

A partir desse momento, o sistema realiza automaticamente algumas ações:

Ação	O que acontece
Verificação da pessoa	O sistema procura uma pessoa com o mesmo telefone ou e-mail. Se encontrar, reutiliza o cadastro existente; caso contrário, cria uma nova pessoa.
Criação do negócio	O negócio é criado no funil e na etapa selecionados, com o corretor escolhido como responsável.
Imóvel de interesse	As informações do imóvel relacionado ao lead são herdadas pelo negócio.
Vínculo da pessoa	O vínculo do contato é definido conforme a finalidade do lead, como comprador ou inquilino.
Arquivamento do lead	Após a conversão, o lead normalmente é arquivado e deixa a fila de pendentes.

Mesclagem de negócios	Caso exista uma negociação semelhante recente, o sistema pode mesclar os registros conforme as configurações da imobiliária.
------------------------------	--

Quando não é preciso converter manualmente

Nem todo lead precisa passar pela conversão manual. Dependendo da configuração da imobiliária, o encaminhamento pode acontecer automaticamente.

Recurso	Como funciona
Distribuição automática (rodízio)	Os leads novos são direcionados automaticamente aos corretores conforme as regras configuradas, podendo já criar o negócio no funil e na etapa definidos na regra.
Bolsão de Leads	Leads que não foram aceitos dentro do prazo do rodízio podem ser enviados ao bolsão. Um corretor autorizado pode assumir o lead e passar a ser responsável pelo cliente e pela negociação.

O funcionamento da distribuição automática é detalhado na documentação **Como criar e definir as regras do rodízio de leads?**

A conversão manual é indicada para leads que não passaram por esses fluxos ou quando a imobiliária deseja escolher manualmente o corretor, o funil e a etapa de cada oportunidade.

Perguntas frequentes

→ **O botão de converter não aparece. Por quê?** Falta a permissão relacionada a negócios no grupo do usuário. Como a conversão cria uma nova negociação, essa ação depende dessa liberação.

→ **Converter cria uma pessoa duplicada?** Não, quando o lead possui telefone ou e-mail. O sistema procura um contato existente com esses dados e pode reaproveitá-lo. Leads sem nenhum meio de contato possuem maior risco de gerar cadastros duplicados.

→ **Posso converter vários leads de uma vez para corretores diferentes?** Não na mesma operação. Na conversão em lote, todos os leads selecionados utilizam o corretor, o funil e a etapa definidos na janela. Para distribuir entre corretores diferentes, realize a conversão em grupos separados.

→ **O lead some depois de convertido?** Ele é arquivado, deixando a listagem de pendentes, mas continua disponível para consulta pelos filtros de status. O histórico também registra a conversão e o negócio criado.

→ **Marquei "repassar para o mesmo corretor" e o negócio foi para outra pessoa. Por quê?** Essa opção só é aplicada quando o lead já está em atendimento com um corretor. Quando

não existe atendimento anterior, prevalece o corretor selecionado na janela de conversão.

→ **Qual a diferença entre converter manualmente e o rodízio?** No **rodízio**, o sistema escolhe automaticamente o corretor conforme as regras configuradas quando o lead chega. Na **conversão manual**, o usuário define o corretor, o funil e a etapa.

→ **A conversão avisa o corretor?** Sim, conforme as configurações de notificação do usuário. Em alguns processos de importação de leads em massa, esse aviso pode ser desativado.

Revisão #4

Criado 2026-09-14 16:51:33 -03 por João Neto

Atualizado: 2026-10-13 15:43:51 -03 por João Fronza