

Como ver as estatísticas das propostas?

O módulo de Propostas reúne, em uma única tela, todas as propostas vinculadas aos negócios da sua imobiliária. Com ele, você acompanha o andamento de cada oferta, filtra por situação e acessa o histórico completo de valores negociados.

No dia a dia, o módulo é usado por corretores e gestores para verificar quais propostas ainda estão pendentes, quais foram aceitas e qual foi o valor da última oferta registrada em cada negociação.

As propostas são sempre vinculadas a um negócio existente. Para criar ou visualizar negócios, acesse o módulo de Negócios. O painel de estatísticas das propostas fica disponível como submenu direto em Propostas.

Rotina: Negócios > Propostas

1. Navegação no módulo

The screenshot displays the Apresenta.me dashboard. On the left is a dark sidebar menu with options like 'Principal', 'Minha Conta', 'Atualizações do Sistema', 'Apre. Chat', 'Inteligência Artificial', 'Administrador', 'Imóveis', 'Pessoas', 'Negócios', 'Financeiro', 'Análise de Ficha', 'Vistorias', 'Fluxos de Processos', 'Tickets', and 'Documentos'. The main area is titled 'Resumo das cobranças no período selecionado' and shows a bar chart with three segments: 13.21% (green, Faturas Recebidas), 47.17% (yellow, 7 Liquidadas), and 39.62% (red, 21 Atrasadas). To the right, a red warning icon indicates 86.79% Faturas Pendentes. Below this are two tables: 'Contas a Pagar em 7 dias' (Total R\$ -7.927,92) and 'Contas a Receber em 7 dias' (Total R\$ 143.185,77). At the bottom, there are three widgets: 'Contratos por Status' (1 Em Andamento, 1 Suspensa), 'Leads' (0 Total, 0 Arquivados, 5 Ignorados), and 'Funil de Negócios' (VENDAS, Aguardando 67, Led sem resp, Fazer tour novamente).

Este GIF mostra o caminho de acesso até a tela de listagem de propostas.

2. Como funciona

A tela principal exibe a lista de todas as propostas cadastradas na plataforma. Cada linha mostra a situação atual da proposta, a data da última atualização, o negócio vinculado, o imóvel, o valor anunciado e o valor da última oferta enviada.

Na parte superior, há um painel de filtros que permite localizar propostas por negócio, imóvel, período de atualização, data da proposta, situação da proposta e situação do negócio. Após preencher os filtros desejados, clique em **Buscar** para atualizar a lista.

Use o filtro de situação para separar rapidamente as propostas pendentes das aceitas. Isso facilita a priorização das negociações em aberto.

3. Filtros de pesquisa

Os filtros ficam no topo da tela e podem ser usados em conjunto ou separadamente. Preencha apenas os campos que deseja considerar na busca e clique em **Buscar**.

Campo	Descrição	Obrigatório
Negócio	Lista suspensa para selecionar um negócio específico. Use quando quiser ver somente as propostas de uma negociação em particular.	Não
Imóvel	Campo de busca por texto para localizar um imóvel pelo nome, endereço ou código. Use para filtrar propostas de um imóvel específico.	Não
Última atualização da proposta	Período de data e hora em que a proposta foi atualizada pela última vez. Útil para encontrar movimentações recentes.	Não
Data da proposta	Data em que a proposta foi registrada originalmente. Use para pesquisar propostas criadas em um intervalo de tempo específico.	Não
Status	Filtra pela situação da proposta: Pendente (aguardando resposta) ou Aceita (proposta aprovada). Você pode selecionar uma ou ambas as opções.	Não
Status do negócio	Filtra pela situação do negócio vinculado, como "Em Andamento". Útil para excluir negócios já encerrados dos resultados.	Não

Deixar todos os filtros em branco e clicar em **Buscar** exibe todas as propostas cadastradas, sem nenhum recorte.

4. Lendo os resultados da lista

Cada linha da listagem apresenta as seguintes informações sobre uma proposta:

Coluna	O que significa
Status	Situação atual da proposta. Pode ser Pendente (ainda sem resposta definitiva) ou Aceita (com indicação de quem aceitou, por exemplo, "Aceito pelo proprietário").
Atualizado em	Data e hora da última alteração registrada nesta proposta. Permite identificar quais negociações tiveram movimentação recente.
Negócio	Nome do negócio ao qual a proposta está vinculada.
Imóvel	Descrição e código do imóvel envolvido na proposta, incluindo tipo, número de quartos, bairro e cidade.
Valor	Valor original do imóvel, conforme anunciado.
Última proposta	Valor da oferta mais recente registrada nesta proposta. Compare com o valor do imóvel para entender a margem de negociação.

A listagem mostra quantos registros foram encontrados no canto superior da tabela. Você pode ajustar quantos itens ver por página usando a lista suspensa na parte inferior (opções: 10, 25, 50, 100 ou 240 itens).

5. Adicionando uma nova proposta

Para registrar uma nova proposta, clique no botão **Adicionar Proposta**, disponível no topo da listagem. Uma janela será aberta com os campos necessários para o cadastro. Preencha as informações e salve.

Ao criar uma proposta, você pode ativar a opção **Enviar propostas para as partes** para notificar automaticamente os envolvidos na negociação sobre a nova oferta registrada.

Sempre vincule a proposta ao negócio correto antes de salvar. Essa associação determina quais partes serão notificadas e como a proposta aparecerá no histórico do negócio.

6. Removendo propostas

Para excluir uma ou mais propostas, selecione os registros desejados na lista e clique no botão **Remove**. Utilize essa ação com cuidado, pois a exclusão retira o registro da listagem e do histórico do negócio.

A remoção de uma proposta é permanente. Certifique-se de que o registro não é mais necessário antes de excluí-lo.

7. Perguntas frequentes

Uma proposta com situação "Pendente" pode ser aceita depois?

Sim. A situação da proposta pode ser atualizada ao longo da negociação. Quando aceita, o sistema registra quem aprovou a oferta, por exemplo, "Aceito pelo proprietário".

O valor da última proposta pode ser diferente do valor do imóvel?

Sim. O campo "Valor" exibe o preço original do imóvel, enquanto "Última proposta" mostra o valor da oferta mais recente. Eles frequentemente diferem durante a negociação.

Como saber se os envolvidos foram notificados sobre uma proposta?

Durante o cadastro da proposta, a opção "Enviar propostas para as partes" controla esse envio. Se a caixa de seleção estava ativada no momento da criação, as partes vinculadas ao negócio receberam a notificação.

É possível filtrar propostas de um período específico?

Sim. Use os filtros "Última atualização da proposta" ou "Data da proposta" para definir um intervalo de datas e restringir os resultados ao período desejado.

Posso ver todas as propostas de um mesmo imóvel?

Sim. Digite o nome, código ou endereço do imóvel no campo de filtro "Imóvel" e clique em Buscar. A lista exibirá somente as propostas relacionadas a esse imóvel.

Revisão #3

Criado 5 junho 2026 16:07:27 por João Fronza

Atualizado: 5 junho 2026 16:10:35 por João Fronza