TUTORIAL 02 · PRIMEIROS PASSOS

Papéis: proprietário, gerente e vendedor (quem vê o quê)

Para: **todos os usuários** | Plano: **todos** | Tempo: **4 minutos**

Cada pessoa entra na plataforma com um **papel** (na tela ele aparece como **Função**). O papel define o que a pessoa pode fazer e, principalmente, **o que ela consegue ver**. São três:

P

Proprietário

Controle total da empresa.

- Único que convida, remove e muda o papel das pessoas
- Único que vê as abas Equipe, Rastreamento e API nas Configurações
- Exclui vários leads de uma vez

G

Gerente

Vê toda a operação e configura o dia a dia.

- Funis, etapas, origens, produtos e motivos de perda
- Números de WhatsApp, metas e automações
- Importa e exporta leads
- Não mexe na equipe

V

Vendedor

Trabalha a própria carteira.

- Vê só os leads em que é o **responsável principal**
- Cria, edita e move leads de etapa
- Atende no Chat e faz disparos
- Não configura nada

> **Plano e papel são coisas diferentes.** "Sumiu do meu menu" é questão do **plano** da empresa. "Aparece, mas está bloqueado" é questão do **papel** da pessoa. Veja o tutorial 03.

PARTE 1 O que aparece na tela de cada um

Onde	Proprietário e Gerente	Vendedor
Leads no CRM	Todos da empresa, inclusive os sem responsável	Só os leads em que ele é o responsável principal (a ⭐ na ficha)
Dashboard	Números da empresa	Só os números dele
Tarefas e reuniões	De toda a equipe	Só as dele
Números de WhatsApp	Todos	Só os números em que ele é atendente
Configurações	Proprietário: todas as abas. Gerente: Preferências e WhatsApp	Só Preferências (dados pessoais)

PARTE 2 As principais ações por papel

Ação	Proprietário	Gerente	Vendedor
LEADS			
Criar, editar e mover lead de etapa	✓	✓	✓
Excluir um lead (vários de uma vez: só proprietário)	✓	✓	✗
Importar planilha e exportar leads	✓	✓	✗

ESTRUTURA DE VENDAS			
Criar e editar funis e etapas	✓	✓	✗
Origens, produtos e captação de sites	✓	✓	✗
Automações e metas	✓	✓	✗ (acompanha as metas)
WHATSAPP			
Conectar número e escolher atendentes	✓	✓	✗
Atender no Chat e fazer disparo em massa	✓	✓	✓ (aceita a conversa antes)
EQUIPE E EMPRESA			
Convidar, remover e mudar o papel de alguém	✓	✗	✗
Rastreamento, API e Análise IA	✓	✗	✗

PARTE 3 Mudar o papel de alguém

1. Entre com um usuário **proprietário**. Só ele pode fazer isso.
2. No menu lateral, clique em **Configurações** e abra a aba `Equipe`.
3. No cartão da pessoa, clique em `Editar`.
4. Troque a **Função** e clique em `Salvar Alterações`.

> **Duas pessoas cuidando da equipe?** O gerente não convida nem remove ninguém. As duas devem ser **proprietárias**.



ILUSTRAÇÃO DA TELA DE EDITAR MEMBRO

PROBLEMAS Erros comuns e como resolver

O que aconteceu	O que fazer
O vendedor não vê um lead novo que ainda não tem responsável	É o esperado: lead sem responsável só aparece para proprietário e gerente. Defina o vendedor na ficha do lead ou use a distribuição automática.
O lead aparece com o nome do vendedor, mas some para ele	Ele está na lista de responsáveis, mas não é o **principal**. Na ficha, marque a ☆ no nome dele. Confira também se o funil tem responsáveis definidos e se ele está entre eles.
O vendedor não consegue digitar no Chat	A conversa ainda não é dele. Ele precisa aceitar a conversa antes de responder.

PRÓXIMO TUTORIAL
03 · Por que uma ferramenta não aparece no meu menu (planos x papéis)

PRECISA DE AJUDA?
Suporte: _____