TUTORIAL 11 · CRM & LEADS

Campos personalizados e campos obrigatórios por etapa

Para: **toda a equipe** (campos); **proprietário e gerente** (tipo da etapa) | Plano: **todos** | Tempo: **3 minutos**

Campos personalizados guardam informações próprias da sua empresa que não existem na ficha padrão. Já os campos obrigatórios por etapa garantem que nenhum lead avance sem o dado que o relatório precisa.

PARTE 1 Criar um campo personalizado

1. Abra a ficha de um lead já criado (ícone de **lápis**).
2. Clique na aba **Campos Extra**.
3. Clique em `Adicionar Campo`.
4. Preencha o **Nome do Campo** e escolha o **Tipo do Campo**: Texto, Número ou Data.
5. Se for Data, escolha o **Papel da data (opcional)**: Aniversário (repete todo ano), Vencimento ou Retorno. Com um papel, dá para criar uma automação disparada nessa data.
6. Clique em `Adicionar`.

> **O campo vale para a empresa inteira.** Criado em um lead, ele aparece em todos os outros.

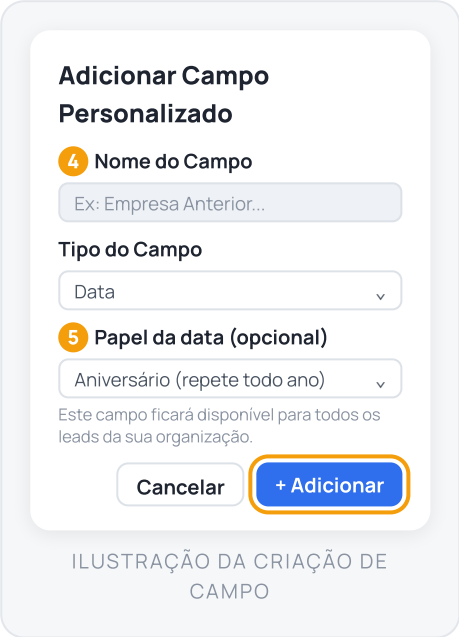


ILUSTRAÇÃO DA CRIAÇÃO DE CAMPO

PARTE 2 Usar o campo no dia a dia

Situação	O que fazer
Preencher o valor	Digite no campo, na aba Campos Extra. Ele é salvo ao sair do campo ou com Enter; enquanto houver mudança, aparece o botão `Salvar`.
Mudar ou remover o campo	Use o lápis ou a lixeira ao lado dele. O campo removido vai para **Mostrar inativos**, de onde dá para reativar.
Encontrar leads pelo campo	Abra `Filtros` e use a opção **Campo personalizado**.
Levar para a planilha	Na exportação pela lista, marque a coluna **Campos Personalizados** (tutorial 14).

PARTE 3 Campos obrigatórios por etapa

O que é exigido depende do **tipo da etapa** de destino. Ao mover um lead para ela (arrastando, pela barra de seleção ou pela conversa), a plataforma abre uma janela e só move depois que o dado for preenchido.

Tipo da etapa	O que a plataforma pede
Etapa de Ganho	Janela **Informar Valor do Contrato**: Valor do Contrato * (maior que zero) e Serviço/Produto (opcional). Botão Confirmar Venda. Só abre se o lead ainda não tiver valor.
Etapa de Agendamento	Janela **Data do Agendamento**: Data e Hora *. Botão Confirmar Agendamento.
Etapa de Perda	Janela **Motivo da Perda** (tutorial 10).
Etapa de Proposta	Nada é exigido. A etapa conta como "Propostas" no dashboard.

> **Para definir o tipo:** nos três pontinhos da etapa, clique em **Renomear etapa**. Na janela **Editar Etapa**, ligue a chave do tipo e salve.



ILUSTRAÇÃO DA JANELA AO MOVER PARA GANHO

PROBLEMAS Erros comuns e como resolver

O que aconteceu	O que fazer
Não vejo a aba Campos Extra	Ela só aparece na ficha de um lead já criado. Salve o lead primeiro e abra de novo.
O lead não foi para a etapa de venda	A janela de valor foi cancelada ou o valor ficou zerado. Informe um valor maior que zero.
Criei um campo repetido	Remova o que sobrou com a lixeira. Ele fica em Mostrar inativos e não aparece mais nas fichas.
Não aparece a opção Renomear etapa	Só o proprietário e o gerente gerenciam etapas.

PRÓXIMO TUTORIAL
12 · Criar um lead e usar a ficha (anexos, atividades, histórico)

PRECISA DE AJUDA?
Suporte: _____