TUTORIAL 12 · CRM & LEADS

Criar um lead e usar a ficha (anexos, atividades, histórico)

Para: **toda a equipe** (proprietário, gerente e vendedor) | Plano: **todos** | Tempo: **3 minutos**

A ficha do lead reúne tudo sobre o contato: dados, histórico de alterações, compras, arquivos e atividades. É o lugar para registrar o que aconteceu em cada atendimento.

PARTE 1 Criar o lead

1. Abra **CRM & Leads** e clique em Novo Lead.
2. Preencha **Nome *** e **Telefone ***, que são obrigatórios.
3. Complete o que tiver nas seções: **Dados principais** (Nome da Empresa, Email), **Qualificação** (Nicho, Cidade/Unidade, Data de Entrada, Origem do Lead, Etapa do Funil, Pipeline), **Comercial** (Responsáveis, Serviços/Produtos, Valor da Proposta, Valor da Venda) e **Observações**.
4. Quer lembrar de ligar? Em **Lembrete**, marque **Deseja criar um lembrete?** e preencha o **Título do Lembrete *** e a **Data e Hora ***.
5. Clique em Adicionar Lead.



ILUSTRAÇÃO DO NOVO LEAD

PARTE 2 Abrir a ficha

1. Na visão **Funil**, clique no ícone de **lápis** (Editar) do cartão do lead.
2. Na visão **Banco** (ao lado de Funil), clique no **lápis** da coluna Ações.
3. A janela **Editar Lead** abre com as abas da ficha. Depois de mudar os dados, clique em Salvar Alterações.

PARTE 3 O que tem em cada aba



ILUSTRAÇÃO DAS ABAS DA FICHA

Aba	Para que serve
Informações	Os dados do lead, nas mesmas seções da criação, e também as Tags.
Histórico	As alterações registradas no lead: o que mudou e quando.
Compras	As compras do lead e o total. Em **Nova Compra**, informe Descrição *, Valor *, Data da compra, Serviço / Produto e Observação.
Anexos	Contratos, comprovantes e outros arquivos. Clique em **Adicionar**. Cada arquivo pode ter até 100MB.
Atividades	A linha do tempo do atendimento. Em **Adicionar**, escolha o **Tipo de Atividade** (Ligação, Email, Reunião ou Nota), dê um Título e, se quiser, Descrição, Data, Hora e Duração.
Campos Extra	Os campos personalizados da empresa (tutorial 11).
ADS	Os dados do anúncio de onde o lead veio (tutorial 19).

> **Registre as atividades.** Além de contar a história do atendimento, atividade registrada mostra que o lead está sendo trabalhado e evita a perda automática por inatividade (tutorial 17).

PROBLEMAS Erros comuns e como resolver

O que aconteceu	O que fazer
"Formato inválido" no telefone	O telefone precisa ter DDD + número, por exemplo (11) 99999-9999.
"Arquivo muito grande"	O limite é 100MB por arquivo. Compacte ou divida o arquivo.
"O navegador bloqueou a nova aba"	Permita pop-ups para o endereço da plataforma e abra o anexo de novo.
Não encontro um lead que outro colega criou	O vendedor só vê os leads em que é o responsável principal (a ⭐ na ficha). Peça ao gestor para marcar você como principal.

PRÓXIMO TUTORIAL

13 · Importar leads por planilha (sem duplicar)

PRECISA DE AJUDA?

Suporte: _____