TUTORIAL 16 · CRM & LEADS

Arquivar leads e sugestões de arquivamento (liberar o limite do plano)

Para: **toda a equipe** (arquivar); **proprietário e gerente** (prazos) | Plano: **todos** | Tempo: **3 minutos**

Arquivar tira do funil os leads que não precisam mais de atenção. O lead arquivado **não conta no limite de leads ativos** do plano (Básico 20.000, Médio 80.000, Completo 250.000) e pode ser restaurado quando você quiser.

> **A regra automática sugere, não arquiva.** A plataforma separa os leads que passaram do prazo que você definiu, mas nenhum lead é arquivado sozinho: quem decide é sempre você.

PARTE 1 Arquivar na mão

Quantidade	Como fazer
Um lead	Em **Banco**, clique no ícone de arquivar (**Arquivar**) na coluna Ações.
Vários leads	Em **Banco**, marque as caixinhas à esquerda e clique em `Arquivar` na barra acima da lista. No **Funil**, selecione os cartões e use `Arquivar` (tutorial 15).

PARTE 2 Definir a regra (prazos das sugestões)

1. Em **CRM & Leads**, clique em `Configurações` e escolha **Automações**.
2. Role até **Sugestões de Arquivamento**.
3. Ajuste os dias de cada grupo: **Leads perdidos após (dias)**, **Leads ganhos após (dias)** e **Leads inativos após (dias)**. Este último inclui os que estão parados em "Novo Lead".
4. Clique em `Salvar`.

> **Atalho:** quando a base passa de 80% do volume recomendado, aparece um aviso no topo do CRM com o botão `Arquivamento`, que abre essa mesma tela.



ILUSTRAÇÃO DA TELA AUTOMAÇÕES

PARTE 3 Arquivar as sugestões

1. Quando houver leads fora do prazo, aparece o botão **Arquivar** com o **número de sugestões** ao lado dos filtros do CRM ("N leads sugeridos para arquivamento").
2. Clique nele para abrir o painel **Sugestões de Arquivamento**. Os leads vêm em grupos: **Perdidos há +N dias**, **Vendas há +N dias**, **Inativos há +N dias** e **Novos leads há +N dias**.
3. Abra um grupo e confira os nomes. Use `Selecionar` e `Arquivar N selecionados`, ou `Arquivar grupo`.
4. Se estiver tudo certo, `Arquivar todos (N)` resolve de uma vez.

> **Confira antes:** a sugestão usa a data da última edição do lead. Veja se nenhum deles ainda está em atendimento.



ILUSTRAÇÃO DO PAINEL DE SUGESTÕES

RESTAURAR Ver e desarquivar

1. Em **CRM & Leads**, abra `Filtros` e ligue **Ver Arquivados**. Na lista, o lead aparece mais claro e com o ícone de arquivo (**Arquivado**).
2. Clique no ícone **Desarquivar** do lead, ou marque vários e use `Desarquivar` na barra.

PROBLEMAS Erros comuns e como resolver

O que aconteceu	O que fazer
Esperei, mas nenhum lead foi arquivado	É o esperado: a regra só sugere. Abra o painel de sugestões e arquive (Parte 3).
Não vejo o botão de sugestões	Ele só aparece quando existe ao menos um lead fora do prazo.
Um lead "sumiu" do funil	Ligue **Ver Arquivados** nos Filtros. Se ele estiver lá, desarquive.
Arquivei e o limite do plano continua alto	Confira se arquivou de verdade (ícone de arquivo na lista). Se ainda faltar espaço, arquive mais grupos ou fale com o suporte sobre o plano.

PRÓXIMO TUTORIAL
17 · Perda automática por inatividade

PRECISA DE AJUDA?
Suporte: _____