TUTORIAL 17 · CRM & LEADS

# Perda automática por inatividade

Para: **proprietário e gerente** | Plano: **todos** | Tempo: **2 minutos**

A perda automática marca como perdidos os leads que ficaram parados por tempo demais. Ela mantém o funil limpo e o relatório honesto, mas precisa de um prazo que combine com o ritmo de venda da sua empresa.

> **Confira hoje mesmo.** A perda automática vem **ligada, com 5 dias**. Se a sua venda leva mais tempo, aumente o prazo ou desligue a chave.

## PARTE 1 Ligar, desligar ou mudar o prazo

1. Abra **CRM & Leads** e clique em `Configurações`, ao lado de Novo Lead.
2. Escolha **Automações**. A janela **Automações de Leads** abre na seção **Perda Automática por Inatividade**.
3. Use a chave **Ativar perda automática** para ligar ou desligar.
4. Com a chave ligada, informe os **Dias sem atividade antes de perder** (de 1 a 365).
5. Clique em `Salvar`.

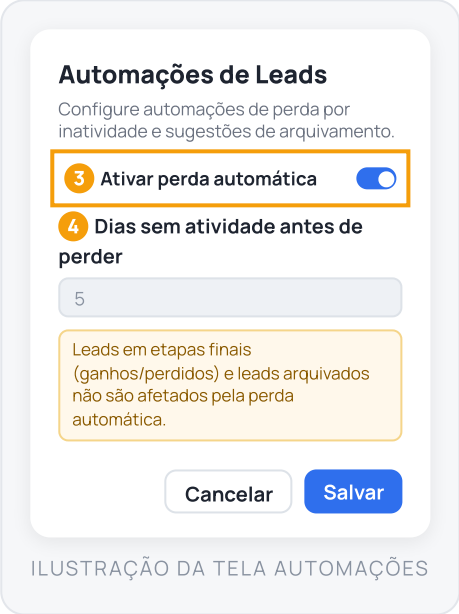



ILUSTRAÇÃO DA TELA AUTOMAÇÕES

## COMO FUNCIONA Quais leads entram na regra

| Situação do lead | O que acontece |
|---|---|
| **Sem atividade, lembretes ou atualizações pelo prazo definido** | É marcado como **perdido**, com o motivo **"Inatividade automática (N dias sem movimentação)"**. |
| **Teve uma edição, uma atividade registrada ou tem lembrete dentro do prazo** | Conta como movimentação e não é afetado. |
| **Está em etapa final, de ganho ou de perda** | Não é afetado. |
| **Está arquivado** | Não é afetado. |

> **A verificação roda uma vez por dia.** Para manter vivo um lead em negociação longa, registre uma atividade ou crie um lembrete para ele (tutorial 12).

## PARTE 2 Recuperar um lead que foi perdido sem querer

1. Abra a ficha do lead e confira o **Motivo da Perda**: "Inatividade automática (N dias sem movimentação)".
2. Mova o lead de volta para a etapa em que ele estava (arrastando o cartão no Funil ou trocando a **Etapa do Funil** na ficha).
3. Registre uma **atividade** ou crie um **lembrete** para ele. Assim ele volta a contar como movimentado.

> **Não confunda com as Automações do tutorial 37.** Lá também existe gatilho de inatividade, mas ele executa as ações que você montar. A perda automática deste tutorial só marca o lead como perdido.

## PROBLEMAS Erros comuns e como resolver

| O que aconteceu | O que fazer |
|---|---|
| **Leads em negociação foram parar em perdido** | O prazo está curto para o seu ciclo de venda. Aumente os dias ou desligue a chave. Depois, mova os leads de volta para a etapa certa. |
| **Como sei que foi a regra automática?** | Abra a ficha: o motivo da perda começa com "Inatividade automática". |
| **"Use um número inteiro de 1 a 365."** | O prazo aceita só números inteiros entre 1 e 365 dias. |
| **Não vejo a opção Automações** | O botão Configurações do CRM é do proprietário e do gerente. |

PRÓXIMO TUTORIAL
18 · Captação automática: leads de sites e formulários direto no funil

PRECISA DE AJUDA?
Suporte: _____