TUTORIAL 38 · VENDAS E PRODUTIVIDADE

Distribuir leads entre vendedores por rodízio

Para: **proprietário e gerente** (o vendedor usa a chave Disponível) | Plano: **Médio e Completo** | Tempo: **4 minutos**

O rodízio entrega cada lead novo a um vendedor, um de cada vez, na ordem da fila. Ele é uma **automação** da categoria **Distribuição** (veja o tutorial 37).

PARTE 1 Crie a automação de rodízio

1. No menu lateral, em **Automação**, clique em **Automações** e depois em `Nova Automação`.
2. Em **Usar Template**, ache o modelo **Distribuir Leads (Rodízio)** e clique em `Usar`. Ele já vem com o gatilho **Lead criado**, a condição **Responsável Está vazio** e o aviso "Novo lead atribuído" para o vendedor.
3. No passo 2, escolha o **Pipeline** e, se quiser, um **Canal WhatsApp**. Com canal escolhido, só os leads desse número entram no rodízio.
4. No passo 3, na ação **Atribuir Vendedor**, escolha o **Modo de atribuição**: **Rodízio (todos os vendedores)**, **Rodízio entre vendedores selecionados** ou **Vendedor único (sempre o mesmo)**.
5. Clique em `Salvar Automação` e confira se a chave do cartão está ligada.

PARTE 2 Monte a fila de vendedores

1. No cartão da automação, abra os três pontinhos e clique em **Configurar Vendedores**. Se aparecer o aviso "Vendedores não configurados. Toque para configurar.", clique nele.
2. Na janela **Configurar Rodízio**, escolha em **Selecionar vendedor...** e clique no **+** para pôr na fila.
3. Use as **setas** para mudar a ordem (#1, #2...). O botão de **pausa** tira a pessoa da vez sem perder a posição. A lixeira remove da fila.
4. Se quiser, ligue **Distribuir apenas para vendedores online**: o lead só vai para quem está com a plataforma aberta. Se ninguém estiver online, ele espera na fila.
5. Em **Redistribuir se vendedor não responder em:**, informe os minutos e clique em `Salvar`. Use 0 para desligar.



ILUSTRAÇÃO DA FILA DO RODÍZIO

Fila vazia? Sem ninguém na lista, todos os vendedores da organização participam. Só pessoas com papel **vendedor** entram no rodízio. Ao criar a automação, a fila já nasce com todos os vendedores.

PARTE 3 Vendedor: Disponível ou Indisponível

1. No menu lateral, o vendedor vê a chave **Disponível**. Clicando nela, fica **Indisponível** e para de receber leads novos (almoço, folga, fim do expediente).
2. Na janela Configurar Rodízio, quem está fora aparece como **Indisponível** e a contagem mostra quantos estão "recebendo leads".

> **Vendedor padrão do canal é ignorado.** Ao conectar um WhatsApp você pode marcar vendedores padrão para o número. Mas, se a organização tiver **qualquer** automação de distribuição **ligada** com o gatilho Lead criado, o lead novo que chega pelo WhatsApp segue o rodízio e os vendedores padrão do canal não são usados. Eles só valem quando não há nenhuma automação de distribuição ligada.

PROBLEMAS Erros comuns e como resolver

O que aconteceu	O que fazer
Um vendedor não recebe leads	Veja se ele está Pausado, Indisponível ou fora da fila. Com "apenas online", ele precisa estar com a plataforma aberta.
O gerente não aparece para entrar na fila	O rodízio só aceita quem tem papel vendedor.
O lead do WhatsApp não foi para o vendedor padrão do número	Há uma automação de distribuição ligada. Ajuste a fila do rodízio ou desligue a automação (alerta acima).
Lead que já tinha dono não foi redistribuído	É o esperado: o modelo só distribui lead com Responsável vazio.
Leads de um número ficaram de fora	A automação está presa a outro canal ("Distribui apenas leads do canal..."). Mude o canal no passo 2.

PRÓXIMO TUTORIAL
39 · Metas da empresa, do setor e do vendedor

PRECISA DE AJUDA?
Suporte: _____