TUTORIAL 42 · VENDAS E PRODUTIVIDADE

Como ler o Dashboard (passagem x foto do agora)

Para: **todos os usuários** (o vendedor vê só a carteira dele) | Plano: **todos** | Tempo: **4 minutos**

O **Dashboard** é a primeira tela depois de entrar (no menu lateral, em **Principal**). Ele mostra os números de atendimento, do funil e das vendas no período que você escolher.

PARTE 1 Escolha o que olhar

1. Em **Período**, escolha Hoje, Ontem, Esta Semana, Semana Passada, Este Mês, Mês Passado, Últimos 3 meses ou **Personalizado** (aí você marca as datas).
2. Em **Pipeline**, escolha o funil.
3. Em **Visão**, troque o assunto da tela: **Atendimento**, **Performance**, **Conversões** ou **Ads**.
4. Em **Responsável**, o botão **Meus Dados** / **Todos** filtra pelos seus leads. Ele só vale na visão Atendimento.
5. Em **Meta mensal**, o botão Configurar ajusta a Meta Mensal, os Dias Trabalhados e os Feriados / Folgas. É a mesma meta da aba Geral de Metas (tutorial 39).



ILUSTRAÇÃO DOS FILTROS DO TOPO

Visão	O que mostra
Atendimento	Tempo até 1ª resposta, Aguardando Resposta, Conversão Média, Leads Perdidos, Sem Resposta, Tempo médio de resposta, Taxa de Resolução, Tempo Médio por Etapa e Motivos de Perda por Etapa.
Performance	O **Funil de Conversão** (Parte 2) e a origem dos leads, com filtros de tags, serviços, origens e equipe.
Conversões	Top vendedores, Tempo de conversão, Tendência semanal, Tempo médio por canal e ROI por origem.
Ads	Os leads que vieram de anúncios do Meta e do Google Ads, agrupados por anúncio.

PARTE 2 O funil: passagem x foto do agora

1. Na visão **Performance**, olhe o card **Funil de Conversão**. No canto dele há dois botões: **Total no Período** e **Atual**.
2. **Total no Período** é a **passagem**: dos leads criados no período, quantos passaram por aquela etapa em algum momento, mesmo que já tenham avançado. Mede **conversão**. Entre as etapas aparece "X% convertem".
3. **Atual** é a **foto do agora**: dos leads criados no período, quantos estão parados naquela etapa neste momento. Mede **acúmulo**.
4. À direita de cada etapa fica o valor: "Valor em Pipeline" (estimado) no Total, "Valor Atual" (na etapa) no Atual e "Receita Gerada" na etapa de ganho, com a **Taxa de conversão** geral.
5. À esquerda, clique em **Definir Meta** para dar uma meta de quantidade àquela etapa.



ILUSTRAÇÃO DO FUNIL (EXEMPLO)

Exemplo: no Total, "Proposta" mostra 60 (60 leads chegaram lá). No Atual, mostra 8 (só 8 continuam parados em Proposta). Se o Atual de uma etapa cresce todo mês, os leads estão travando ali.

Selo "agora": cartões com esse selo, como **Aguardando Resposta**, não dependem do período: mostram a situação atual da fila. O vendedor só vê as visões Atendimento e Performance, sempre com os números da carteira dele.

PROBLEMAS Erros comuns e como resolver

O que aconteceu	O que fazer
O funil mostra números diferentes do CRM	O funil conta só leads criados no período. Confira o Período, o Pipeline e se está em Total no Período ou Atual.
"Meus Dados só em Atendimento"	O filtro por responsável não se aplica nas outras visões. Troque a Visão para Atendimento.
Não vejo as visões Conversões e Ads	É o esperado para o vendedor: elas mostram dados da organização inteira.
"Nenhum lead no período selecionado"	Aumente o período ou troque o funil.

PRÓXIMO TUTORIAL
43 · E-mail Marketing com apoio de IA

PRECISA DE AJUDA?
Suporte: _____