

# Bloco de Ações: Negócios

O bloco de Ações permite manipular dinamicamente os negócios associados a um lead em fluxos automatizados. Dentro da aba “Negócios”, temos diversas funcionalidades para controlar o ciclo de vida de um negócio, seja em vendas, atendimento ou outros processos internos.

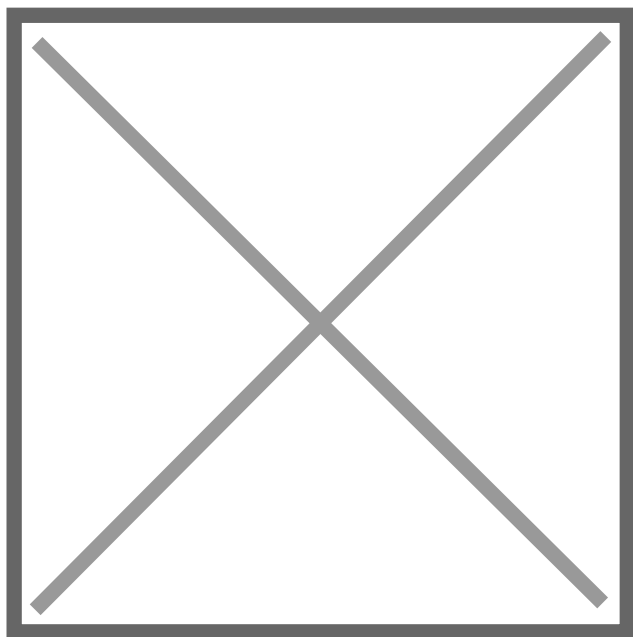
Abaixo estão todas as ações disponíveis, com base nas imagens enviadas:

---

## Criar negócio

Cria um novo negócio vinculado ao lead atual.

- Você escolhe em qual etapa e pipeline o negócio será criado.
- É possível selecionar entre múltiplas áreas da empresa (ex: Financeiro, Comercial, Administrativo).



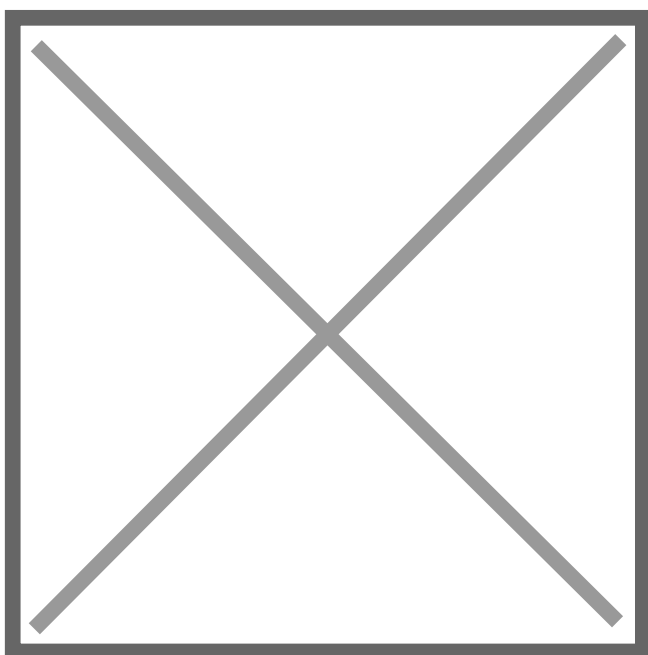
☐ Ideal para iniciar uma negociação a partir de um fluxo automatizado, como quando o usuário demonstra interesse em um produto ou serviço.

---

## Mover negócio de etapa

Move o negócio de uma etapa para outra (na mesma ou em outra pipeline).

- A lista de pipelines e etapas disponíveis é a mesma da opção de criação de negócio.
- Permite total controle sobre a jornada do lead.



☐ Útil para representar o avanço ou recuo do lead nas etapas do funil.

---

## Ganhar negócio

Altera o status do negócio para Ganho.

☐ Usado quando o lead finaliza a compra, fecha contrato ou alcança o objetivo proposto.

---

# Restaurar negócio

Restaura o status anterior de um negócio que foi marcado como ganho ou perdido.

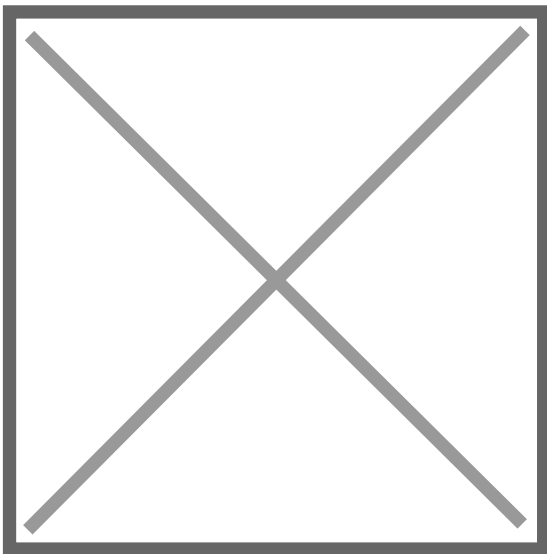
☐ Ideal quando o cliente volta a negociar, por exemplo.

---

# Perder negócio

Altera o status do negócio para Perdido.

- Permite selecionar um motivo (pré-configurado no sistema).
- Campo opcional para justificativa personalizada.



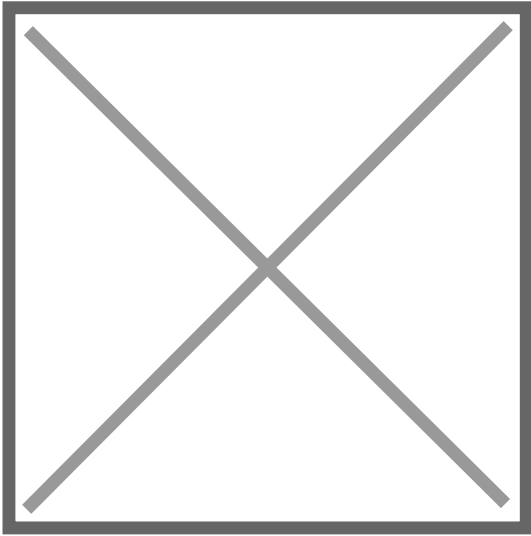
☐ Importante para análise de motivos de perda e melhoria de processos.

---

# Transferir um atendente ao negócio

Transfere o atendimento do negócio para outro colaborador.

- Você seleciona o novo atendente.
- Também pode definir se ele será o responsável pelo lead.



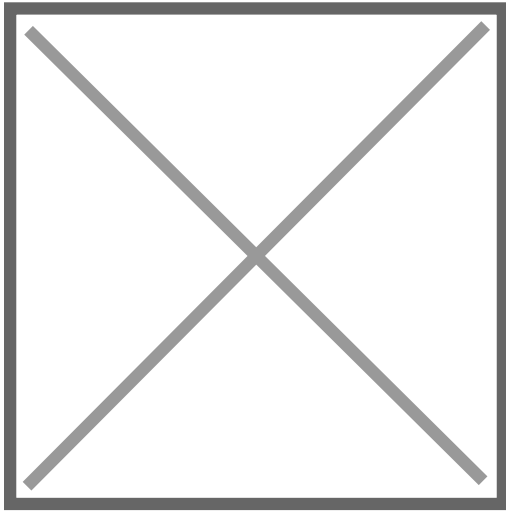
☐ Muito útil em reestruturações de equipe ou transferências de responsabilidade.

---

## Remover o atendente do negócio

Remove o atendente vinculado ao negócio.

- Pode também remover o atendente responsável do lead, se desejado.



☐ Quando o negócio não precisa mais de atendimento individual ou será gerenciado por outro fluxo.

---

## Adicionar um produto ao negócio

Essa ação permite incluir um produto vinculado diretamente a um negócio, seja manualmente ou de forma dinâmica.

### Duas formas de adicionar produtos:

1. Selecionar manualmente um produto já cadastrado na base de produtos do CRM.
2. Adicionar via variáveis dinâmicas, utilizando dados capturados no fluxo (como nome, SKU ou ID) — ideal quando o produto é definido a partir da resposta do usuário ou de uma consulta externa via API/HTTP Request.

### Campos disponíveis:

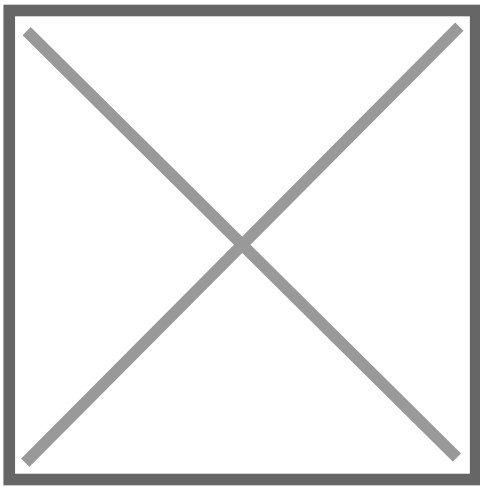
- Selecionar produto: lista de produtos do CRM.  
(deixe em branco se for utilizar o campo de SKU)
- Informe o SKU do produto: permite buscar e adicionar o produto usando seu identificador único (útil em fluxos dinâmicos).

- Quantidade: valor padrão é 1, mas pode ser alterado via variável.
- Preço: por padrão, é puxado do cadastro, mas também pode ser definido manualmente.

## Mapeamento com variáveis:

Para utilizar essa ação de forma dinâmica, é necessário mapear as variáveis previamente no fluxo — geralmente por meio de:

- Blocos de entrada de dados (como “Entrada do usuário”).
- Blocos de API, que capturam informações de sistemas externos.



☐ Essa funcionalidade é extremamente útil para automatizações comerciais onde o produto muda conforme a escolha ou o perfil do lead.

---

## Duplicar o negócio

Cria uma cópia exata do negócio atual.

☐ Muito útil para replicar propostas parecidas, orçamentos ou repetir processos.

---

# Adicionar descontos, acréscimos, frete e cupom

Essa ação permite incluir ajustes financeiros personalizados diretamente no negócio, como:

- Desconto
- Acréscimo
- Frete
- Tipo de frete
- Cupom de desconto

## Integração dinâmica via HTTP:

Essa ação é geralmente utilizada em fluxos onde os valores são mapeados automaticamente a partir de um evento externo, como por exemplo:

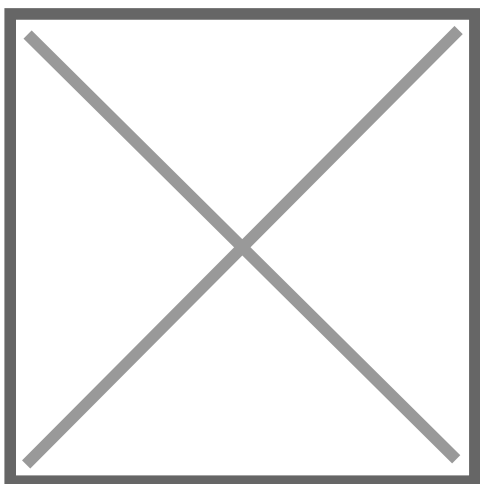
- Um formulário de checkout personalizado
- Uma integração com outro sistema comercial
- Um webhook HTTP enviado por plataforma externa

Ao receber esse evento via requisição HTTP (ex: Webhook ou API), as informações de valor do desconto, tipo de frete, acréscimos e cupom são armazenadas em variáveis, e essas variáveis são então mapeadas nesse bloco para preencher os campos.

## Campos configuráveis (todos aceitam variáveis dinâmicas):

- Valor do desconto

- Valor do acréscimo
- Frete a ser aplicado
- Tipo de frete (nome do serviço logístico, ex: “Correios PAC”)
- Cupom (código que será aplicado ao negócio)



☐ Recomenda-se sempre validar se os dados chegaram corretamente no momento do mapeamento, acessando a aba “Selecionar uma entrada de dados” no canto superior do campo.

---

## Remover negócio

Exclui o negócio atual do sistema de forma definitiva.

☐ Ação extrema, usada em fluxos de limpeza ou quando há desistência total.

---

Revisão #2

Criado 7 abril 2025 00:54:07 por Thays Oliveira

Atualizado: 7 abril 2025 00:57:29 por Thays Oliveira