

Negócios

Esta documentação tem como objetivo te guiar no uso dos **gatilhos de automação** na área de **Negócios** dentro do seu sistema.

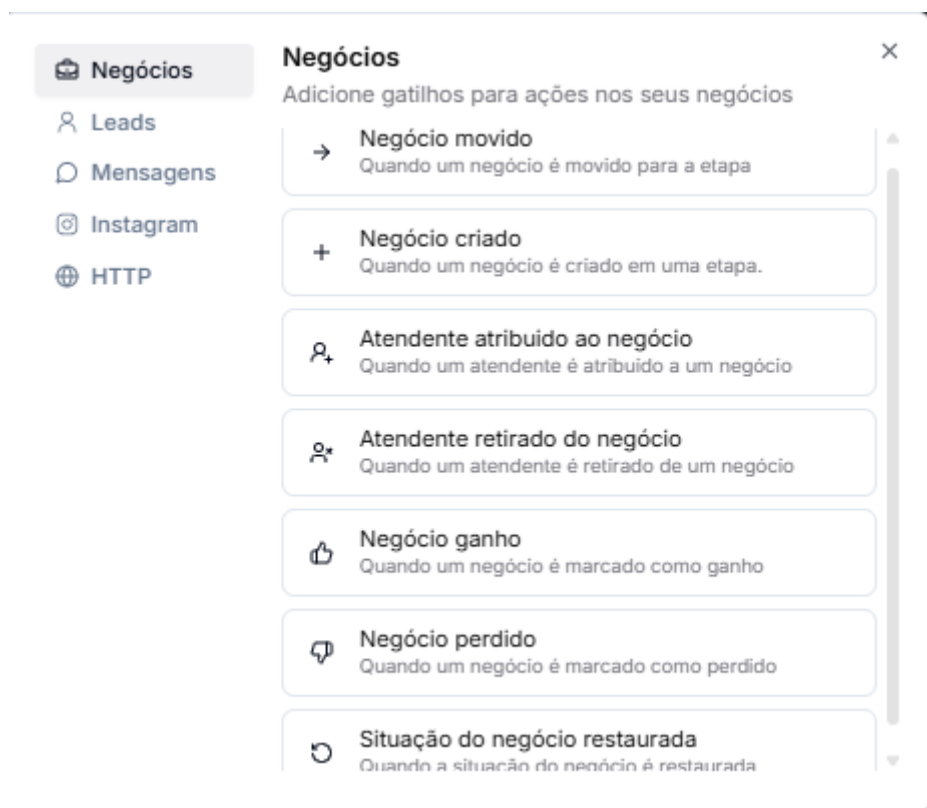
O que são gatilhos?

Gatilhos são **eventos que disparam automações** de forma automática. Ao configurá-los, você pode definir o que deve acontecer quando um evento específico ocorre dentro do seu funil de vendas.

Para acessar os gatilhos relacionados a negócios, siga o caminho:

Automação > Criar Nova Automação > Gatilho > Negócios

Você verá uma tela como esta:



1. Negócio movido para etapa

Descrição:

Este gatilho é disparado sempre que um negócio é movido de uma etapa para outra dentro do seu funil (pipeline).

Aplicações práticas:

- Automatizar o envio de mensagens conforme o avanço no funil.
- Acionar tarefas específicas para cada etapa (ex: agendamento, cobrança, follow-up).

Exemplo de uso prático:

“Quando o lead é movido para a etapa ‘Proposta enviada’, a automação envia um WhatsApp com a proposta e avisa o gestor comercial.”

Dica: Combine esse gatilho com condições para personalizar as ações conforme a etapa. Exemplo: se etapa = “Fechamento”, envie link de pagamento.

2. Negócio criado

Descrição:

Disparado quando um novo negócio é criado, seja manualmente ou por automação.

Aplicações práticas:

- Atribuir automaticamente um atendente.
- Iniciar um fluxo de mensagens com apresentação da empresa.

Exemplo:

“Assim que o negócio é criado na etapa ‘Pré-venda’, o sistema envia uma mensagem automática com informações iniciais e atribui o lead ao atendente disponível.”

3. Atendente atribuído ao negócio

Descrição:

Este gatilho dispara quando um atendente é atribuído ao negócio.

Aplicações práticas:

- Enviar mensagem com nome e foto do atendente.
- Informar o próprio atendente sobre o novo lead.

Exemplo:

“João foi atribuído ao lead. O cliente recebe uma mensagem: ‘Olá! Eu sou o João e vou te acompanhar daqui pra frente.’”

4. Atendente retirado do negócio

Descrição:

Disparado quando o atendente é removido do negócio, seja manualmente ou por automação.

Aplicações práticas:

- Notificar o time ou gestor para que um novo atendente seja designado rapidamente.
- Atualizar o status do negócio, indicando que está sem atendimento ativo.
- Iniciar uma nova automação, atribuindo um novo atendente ou movendo o negócio para uma etapa de revisão.

Exemplo:

“Quando um atendente é removido de um negócio ativo, a automação envia uma notificação automática no WhatsApp do gestor, informando que o negócio está sem responsável e precisa ser reassumido.”

5. Negócio ganho

Descrição:

Dispara quando o negócio é marcado como ganho, ou seja, o cliente fechou a compra ou serviço.

Aplicações práticas:

- Iniciar um fluxo de pós-venda.
- Enviar mensagem de parabéns e próximo passo.

Exemplo:

“Negócio fechado? A automação envia um link de boas-vindas e ativa um novo card na pipeline de ‘Onboarding’.”

6. Negócio perdido

Descrição:

Disparado quando o negócio é marcado como perdido, por qualquer motivo.

Aplicações práticas:

- Registrar motivo da perda
- Iniciar um fluxo de recuperação do lead (reengajamento).
- Notificar o gestor para avaliar o motivo da perda.

Exemplo:

“Quando o lead desiste, o sistema envia uma mensagem: ‘Percebi que não conseguimos seguir... Posso entender melhor o motivo?’”

7. Situação do negócio restaurada

Descrição:

Dispara quando a situação do negócio muda de volta para “em andamento”, depois de ter sido marcado como ganho, perdido ou arquivado.

Aplicações práticas:

- Reativar a comunicação com o cliente.
- Restaurar tarefas ou processos pausados.
- Informar o time de que o lead voltou.

Exemplo:

“O cliente desistiu e voltou atrás? Quando o negócio é restaurado, a automação envia uma mensagem perguntando se ele quer retomar de onde parou.”

Revisão #3

Criado 24 março 2025 00:33:59 por Thays Oliveira

Atualizado: 24 março 2025 02:41:38 por Thays Oliveira