

Leads

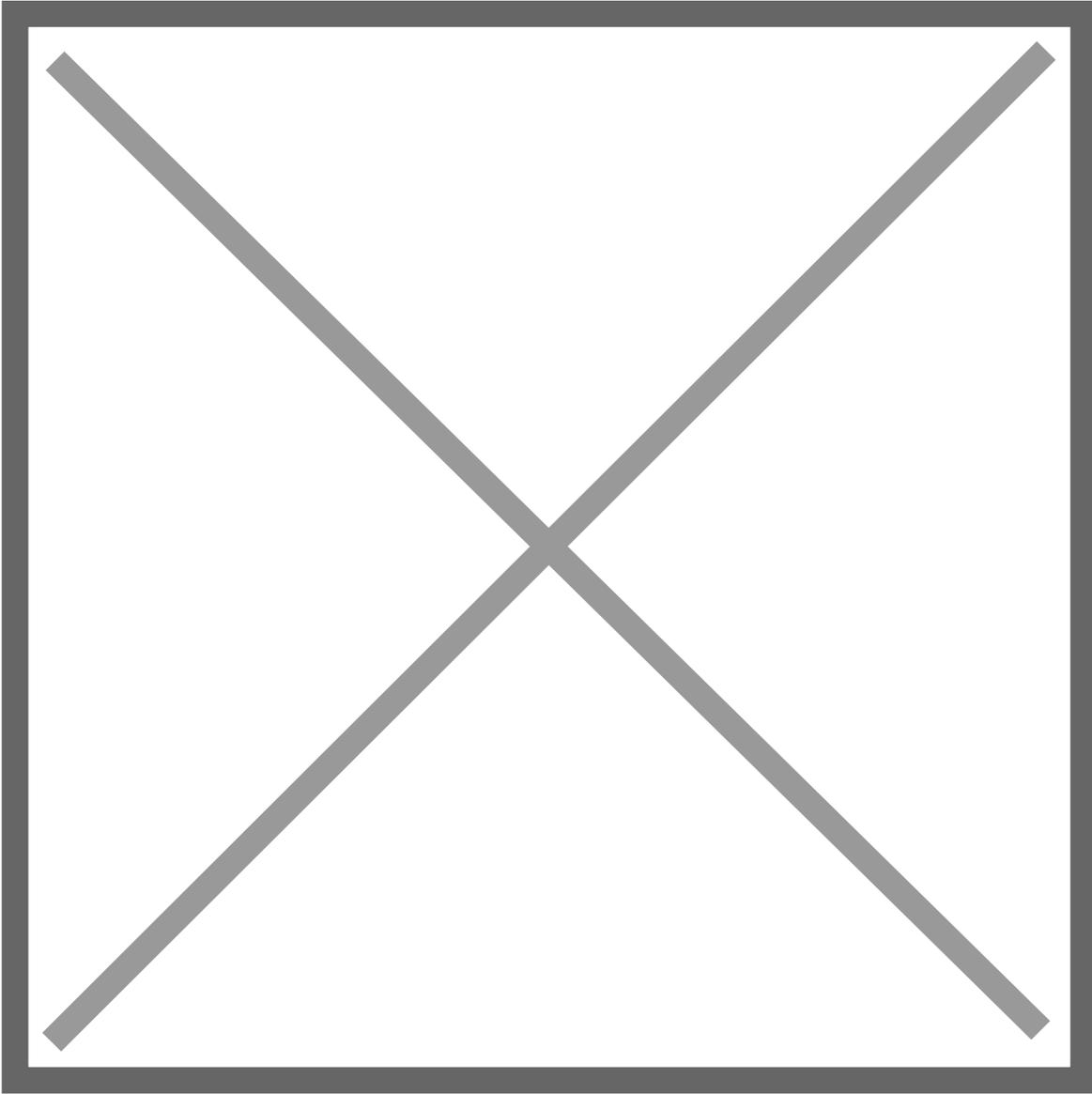
- [Importação de Leads/Negócios](#)
- [Exportação de Leads](#)
- [Diferença entre Lead e Negócio no CRM Datacrazy](#)
- [Filtros de leads](#)
- [Criar Lead ou Atribuir a um Existente no Multiatendimento](#)
- [Excluir Leads](#)

Importação de Leads/Negócios

A funcionalidade de importação de Leads permite que você adicione contatos ao CRM de maneira prática, utilizando arquivos nos formatos Excel (.xlsx), CSV (.csv) ou outros formatos compatíveis. Siga os passos abaixo para realizar a importação:

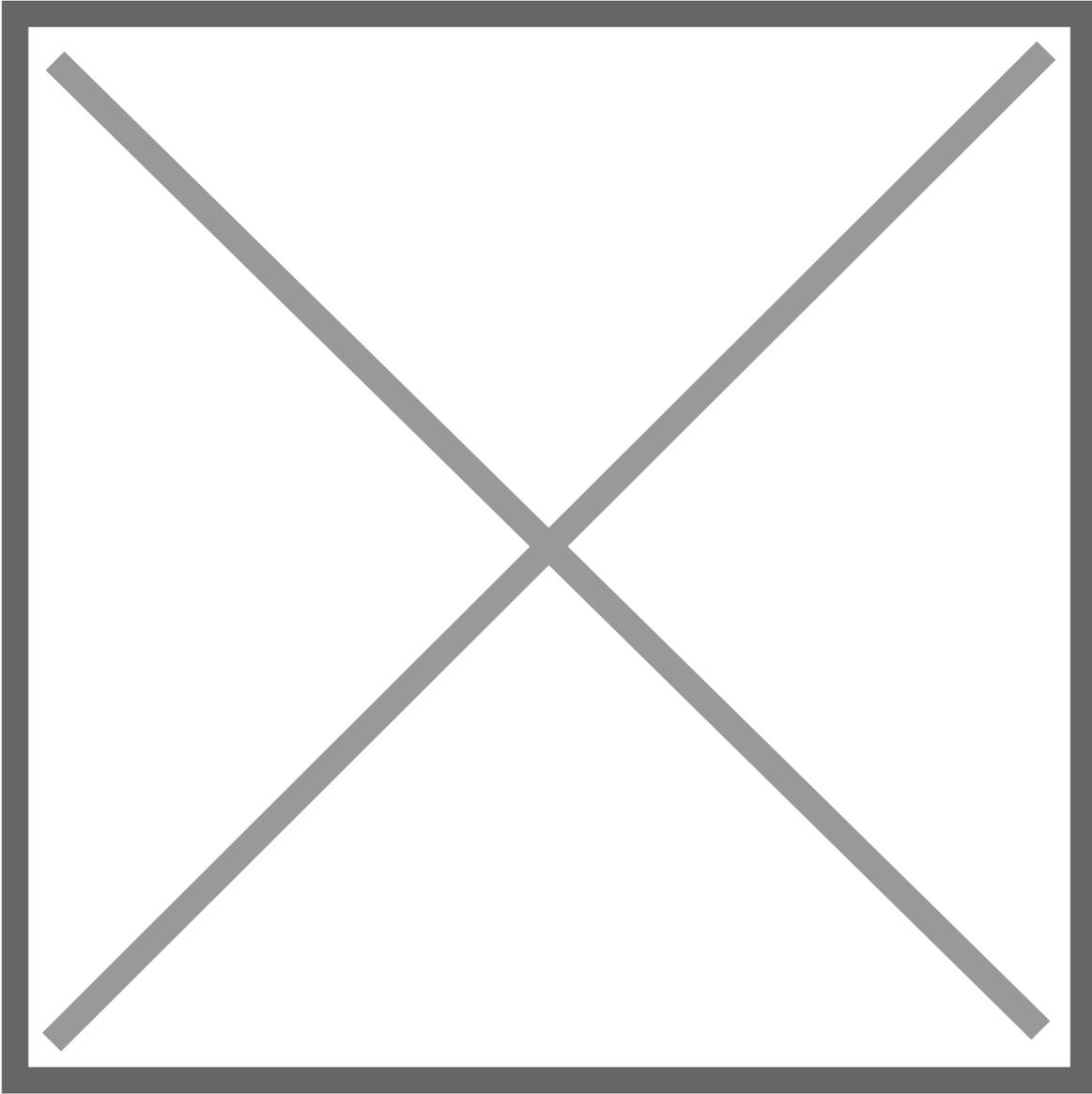
Etapa 1: Acessar a seção de Leads

- No menu lateral esquerdo, clique na opção Leads.
- Você será direcionado à tela de listagem dos Leads já existentes.



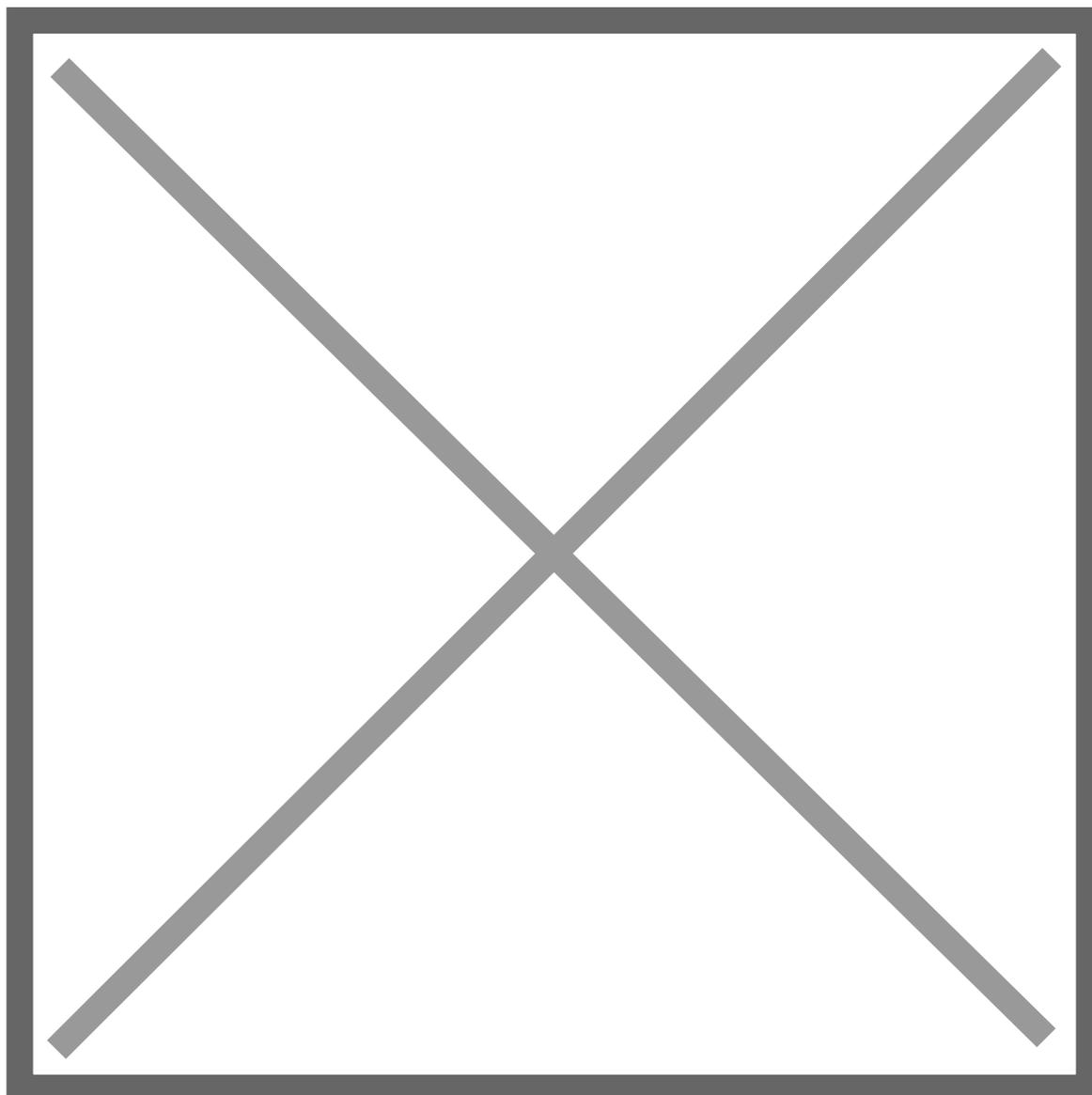
Etapa 2: Importar leads

- Clique nas “Opções”.
- Em seguida clique em “Importar leads/negócios”.



Etapa 3: Upload do Arquivo

- Arraste ou clique no card de Upload para selecionar o arquivo que deseja importar.



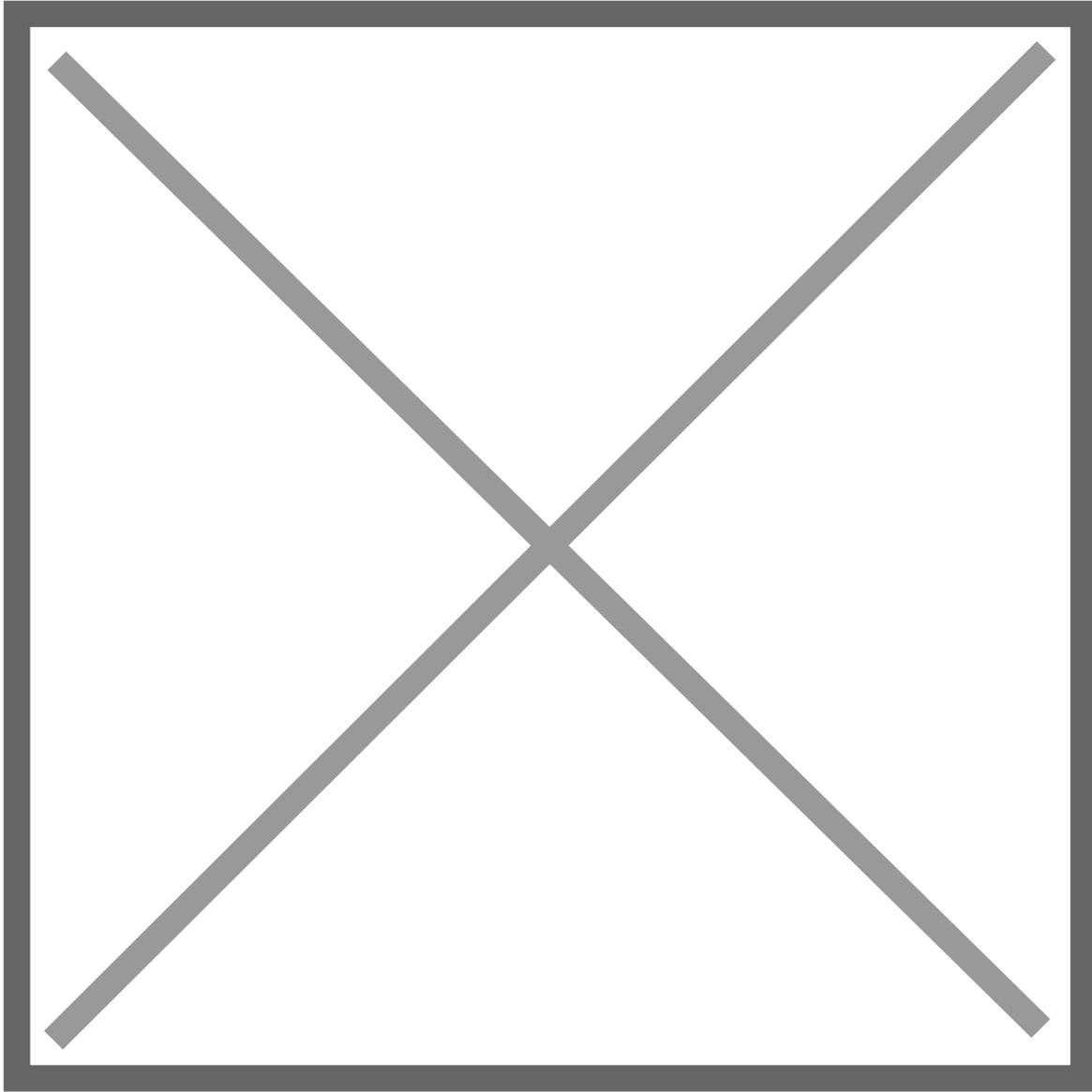
Etapa 4: Mapeamento de Colunas

Após carregar o arquivo, será exibida a tela de Mapeamento de Colunas. Esse passo é essencial para garantir que as informações do arquivo sejam corretamente identificadas pelo CRM.

Como mapear as colunas?

1. Nome da Coluna: Verifique as colunas listadas na tela.
2. Selecionar o Campo Correspondente: Em cada coluna, clique no menu suspenso "Informe o campo da coluna" e selecione o campo correspondente do CRM, como:
 - Coluna 1 → Nome
 - Coluna 2 → E-mail

- Coluna 3 → Telefone
- Coluna 4 → Empresa
- Coluna 5 → Cargo
- Ignorar Cabeçalho: Se o arquivo importado contém um cabeçalho (nomes das colunas), ative a opção "Ignorar cabeçalho".

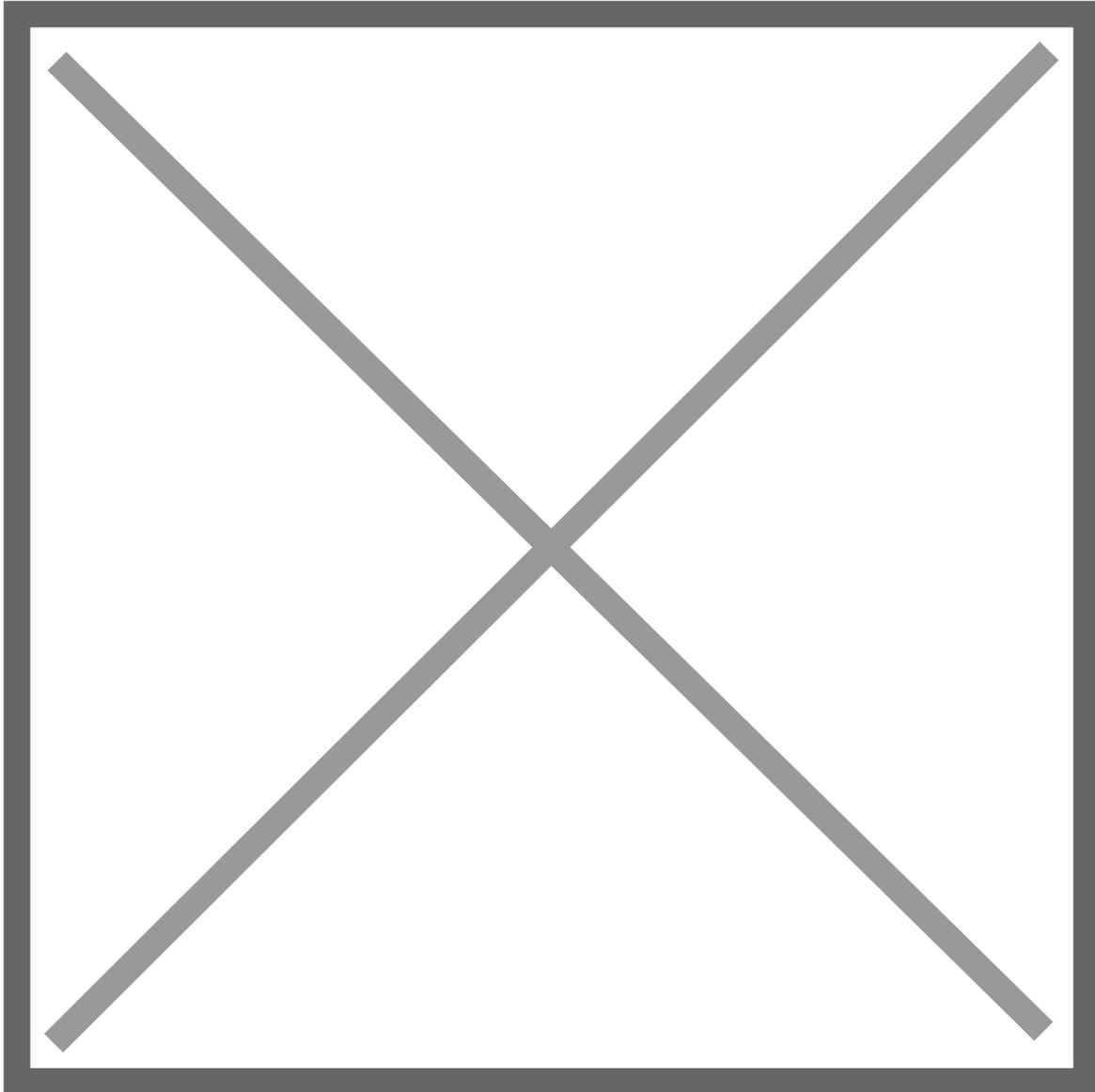


Etapa 5: Atribuições de Informações

Após a etapa de verificação, você será direcionado para a tela de Atribuição, onde poderá adicionar informações adicionais em massa para todos os Leads do arquivo importado.

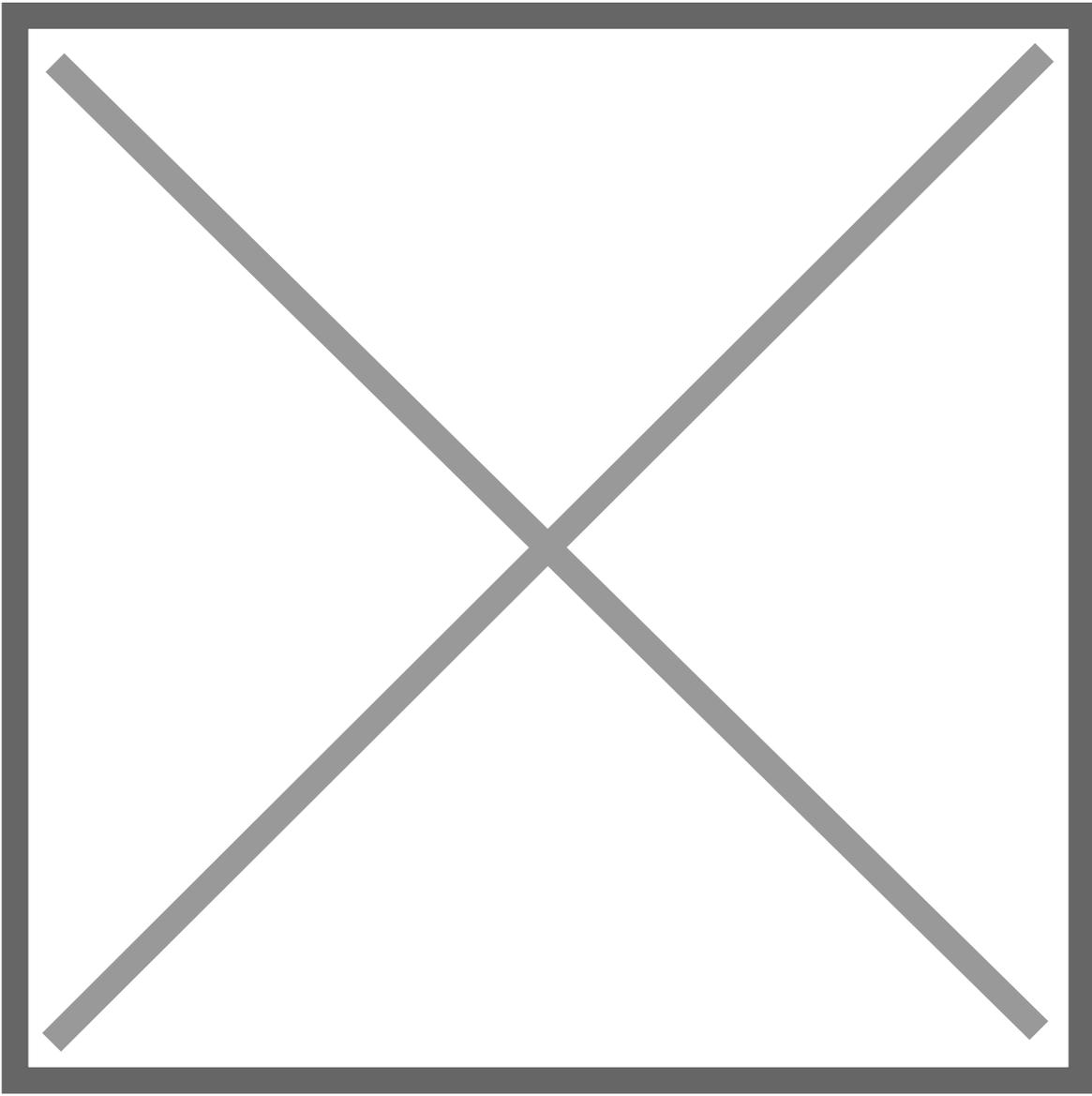
Campos disponíveis para atribuição:

- Tags: Selecione uma ou mais Tags que serão atribuídas a todos os Leads importados.
- Produtos: Selecione os produtos relacionados aos Leads, caso necessário.
- Pipelines: Escolha o pipeline de vendas que será atribuído aos Leads.
- DDI do telefone: Insira o DDI padrão para os números de telefone dos Leads. Por exemplo, no Brasil, o DDI é +55.



Etapa 6: Completar importação

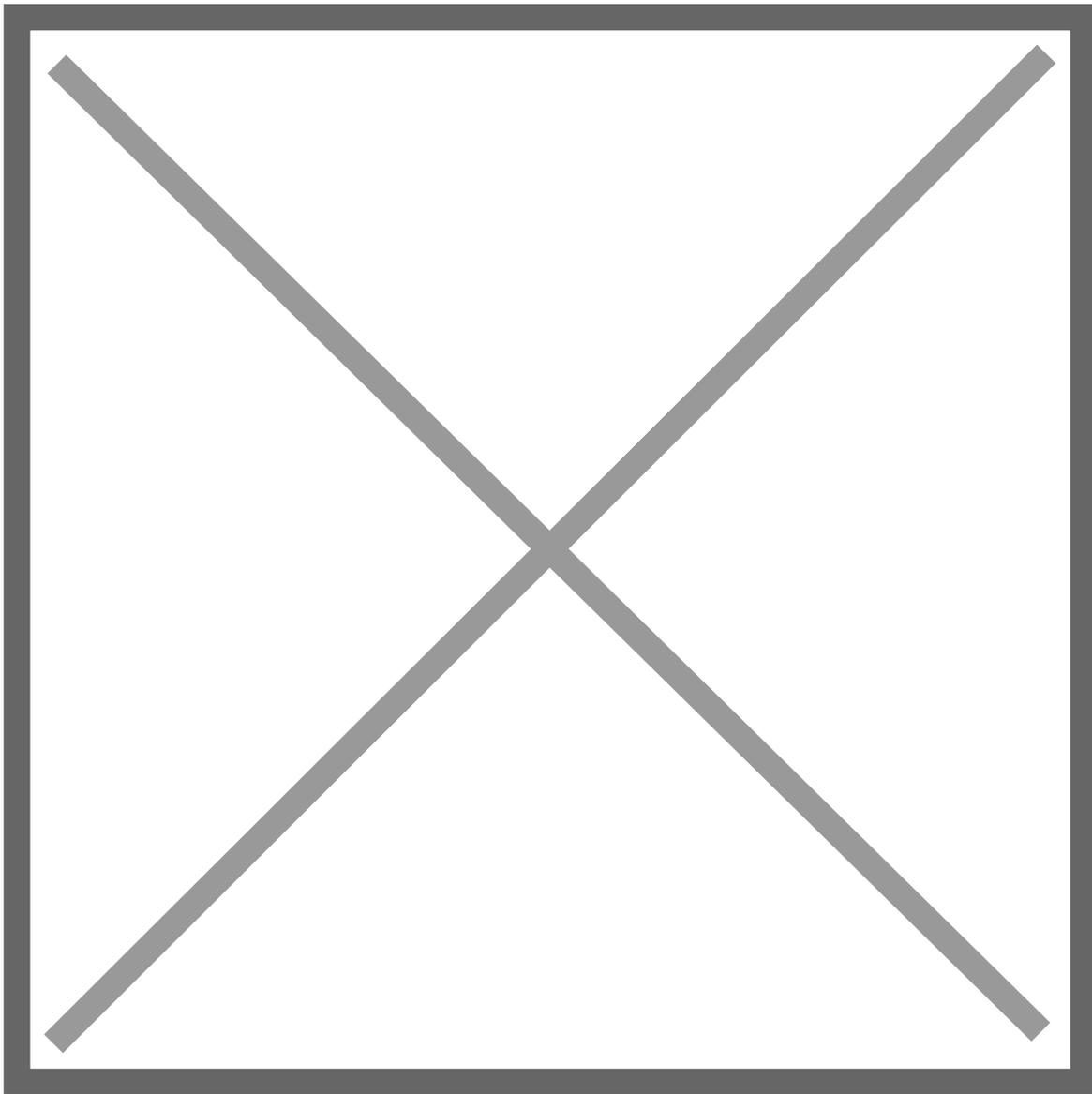
- Por fim, basta clicar em “Completar importação”



Exportação de Leads

Etapa 1: Acessar a seção de Leads

- No menu lateral esquerdo, clique na opção Leads.
- Você será direcionado à tela de listagem dos Leads já existentes.



Etapa 2: Exportar leads

- Clique nas “Opções”.
- Em seguida clique em “Importar leads/negócios”.

Leads
Consulte, crie, modifique ou remova seus leads

Pesquisar... 28 resultados

Nome	Contatos	Tags	Dados	Data
Fast Burgerer Ticket médio R\$ 0,00	+55 (47) 8827-5076		Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	01 de abril de 2025
Scharlice Ticket médio R\$ 0,00	+55 (55) 9920-5183	Instagram cliente +1	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	28 de março de 2025
teste lead Ticket médio R\$ 0,00	+55	Disparo 29 os	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	15 de março de 2025
Nathan Castro Ticket médio R\$ 800,00	+55 (47) 9908-3253	cliente lead-cadastrado	Total R\$ 800,00 1 Compras 0d Ciclo de compra 6d Última compra	07 de abril de 2025
Thays Araújo Ticket médio R\$ 0,00	+55 (47) 8861-2731	cliente lead-cadastrado	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	07 de abril de 2025
Kalinekp Ticket médio R\$ 0,00	+55 (47) 99147-1083	cliente lead-cadastrado +1	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 19d Última compra	05 de abril de 2025
lead Ticket médio R\$ 0,00	+55 (55) 55555-5555	refresh	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	21 de março de 2025
irineudasilvacaelhosantos Ticket médio R\$ 0,00			Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	18 de março de 2025
Mariana Ferraz Ticket médio R\$ 0,00	+55 (67) 99999-9999 mariana.ferraz@teste.c		Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	03 de janeiro de 2025

- Em seguida clique em “confirmar”.

Exportação de leads

Você tem certeza de que deseja exportar os leads com os filtros aplicados? Caso sim, você receberá uma notificação assim que a exportação for concluída.

Cancelar **Confirmar**

- Espere alguns estantes até aparecer a notificação de "Exportação dos leads completa".

18 de março de 2025

Nova notificação
Exportação dos leads completa!

Abrir

03 de janeiro de 2025

Etapa 3: Baixar arquivo

- No menu lateral esquerdo, clique nas notificações.
- Clique em "Abrir" na notificação de "Exportação dos leads completa".
- Verifique seu histórico de downloads com seu arquivo .csv baixado.

Leads
Consulte, crie, modifique ou remova seus leads

Pesquisar... 28 resultados

Novo Lead

Filtros

Nome	Contatos	Tags	Dados	Data de criação
Fast Burger Ticket médio R\$ 0,00	+55 (47) 8827-5076		Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	01 de maio de 2025
Scharlice Ticket médio R\$ 0,00	+55 (55) 9920-5183	instagram cliente +1	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	28 de abril de 2025
teste lead Ticket médio R\$ 0,00	+55	Disparo 29 cs	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	15 de abril de 2025
Nathan Castro Ticket médio R\$ 800,00	+55 (47) 9908-3253	cliente lead-cadastrado	Total R\$ 800,00 1 Compras 0d Ciclo de compra 6d Última compra	07 de abril de 2025
Thays Araújo Ticket médio R\$ 0,00	+55 (47) 8861-2731	cliente lead-cadastrado	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	07 de abril de 2025
Kalinekp Ticket médio R\$ 0,00	+55 (47) 99147-1083	cliente lead-cadastrado +1	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 19d Última compra	05 de abril de 2025
lead Ticket médio R\$ 0,00	+55 (55) 55555-5555	refresh	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	21 de março de 2025
Irineudasilvacaelhosantos Ticket médio R\$ 0,00			Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	18 de março de 2025
Mariana Ferraz Ticket médio R\$ 0,00	+55 (67) 99999-9999 mariana.ferraz@teste.c		Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	03 de janeiro de 2025

Notificações
Todas Não lidas

Exportação dos leads completa!
em 3 minutos

Abrir

Limpar notificações

Diferença entre Lead e Negócio no CRM Datacrazy

Entender a diferença entre **Lead** e **Negócio** no CRM é essencial para organizar e otimizar seu funil de vendas. Cada termo representa um estágio ou objetivo distinto no processo de gestão comercial. Vamos detalhar suas características e funções abaixo.

O que é um Lead?

- **Definição:** Um lead é um contato ou oportunidade inicial que demonstra interesse no seu produto ou serviço.
 - **Objetivo:** Qualificar o contato para identificar se ele possui potencial para se tornar um cliente.
 - **Características:**
 - Pode ser capturado por meio de formulários, redes sociais, landing pages, entre outros canais.
 - Quando o lead entra pelo **WhatsApp ou Instagram**, a **primeira visualização ocorre dentro do multatendimento**, onde a equipe pode iniciar o contato e qualificar o interesse.
 - Geralmente está em uma fase inicial, sem compromisso ou negociação ativa.
 - É o ponto de partida para a nutrição e abordagem comercial.
 - **Exemplo:** Alguém que preencheu um formulário no seu site pedindo informações sobre seus serviços.
-

O que é um Negócio?

- **Definição:** Um negócio é uma oportunidade ativa criada no CRM para acompanhar a evolução de uma possível venda.
- **Objetivo:** Gerenciar o progresso de uma venda desde a abertura até o fechamento (ganho ou perda).
- **Características:**

- Está associado a um lead ou cliente já qualificado.
- Possui informações como valor potencial, status no funil de vendas, prazo e etapas específicas.
- É usado para registrar e acompanhar o relacionamento e as interações com o cliente durante a negociação.
- **Exemplo:** Uma proposta enviada a um lead com preço, prazo e detalhes do serviço/produto.

Resumindo as Diferenças

Aspecto	Lead	Negócio
Definição	Contato inicial interessado	Oportunidade ativa de venda
Foco	Qualificar o interesse	Gerenciar e concluir uma negociação
Estágio do Funil	Topo (descoberta e nutrição)	Meio ou Fundo (negociação e fechamento)
Informações	Básicas (nome, e-mail, interesse inicial)	Detalhadas (valor, prazo, status no funil)
Finalidade	Alimentar o pipeline de vendas	Fechar uma venda

Como Usar no CRM Datacrazy?

1. Leads:

- Cadastre e qualifique os leads capturados.
- Use filtros e tags para categorizar os leads por interesse, prioridade ou fonte.

Leads
Consulte, crie, modifique ou remova seus leads

Pesquisar... 27 resultados

Filtros

Nome	Contatos	Tags	Dados	Data de criação
Scharlice Ticket médio R\$ 0,00	+55 (55) 9920-5183	instagram cliente +1	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	28 de abril de 2025
teste lead Ticket médio R\$ 0,00	+55	Disparo 29 os	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	15 de abril de 2025
Nathan Castro Ticket médio R\$ 800,00	+55 (47) 9908-3253	cliente lead-cadastrado	Total R\$ 800,00 1 Compras 0d Ciclo de compra 6d Última compra	07 de abril de 2025
Thays Araújo Ticket médio R\$ 0,00	+55 (47) 8861-2731	cliente lead-cadastrado	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	07 de abril de 2025
Kalinekp Ticket médio R\$ 0,00	+55 (47) 99147-1083	cliente lead-cadastrado +1	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 19d Última compra	05 de abril de 2025
lead Ticket médio R\$ 0,00	+55 (55) 55555-5555	refresh	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	21 de março de 2025
irineudasilvacoehosantos Ticket médio R\$ 0,00			Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	18 de março de 2025
Mariana Ferraz Ticket médio R\$ 0,00	+55 (67) 99999-9999 mariana.ferraz@teste.c		Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	03 de janeiro de 2025
Juliana Matias Ticket médio R\$ 0,00	+55 (67) 99999-9999 juliana.matias@teste.c		Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	03 de janeiro de 2025

(Todos os leads que ingressam no CRM por meio de formulários, redes sociais, landing pages e outros canais, após cadastrados, ficam salvos na aba de leads.)

2. Negócios:

- Crie um negócio para leads qualificados que iniciaram o processo de negociação.
- Acompanhe as etapas no funil de vendas até o fechamento (ganho ou perda).

Pipelines
Nova pipeline

Acquisições

- Laboratório (solicitação d...
- Financeiro / Fiscal
- Segurança do trabalho
- Administrativo
- Departamento Pessoal
- Comercial
- Outros
- Compras

Laços e Rendas

- Nanuque MG

Dress Now

- Marcar Ajuste
- Remarcar Horário
- Cancelar Horário
- Alugar vestido

Cajo por Carol

- atendimento

dav

- atendente 1
- atendente 1/2

teste-s
Usada para testes internos

Ordenação Mais recentes Intervalo Último ano

Primeiro contato	segundo contato	Contato futuro
R\$ 0,00 2 Negócios	R\$ 0,00 Nenhum negócio	R\$ 0,00 1 Negócio
<p> Thays Araújo Sem produto #66</p> <p>Sem atendente R\$ 0,00 30/04/2025 Sem atividades</p> <p>cliente lead-cadastrado</p>		<p> Scharlice Sem produto #64</p> <p>S Scharlice R\$ 0,00 30/04/2025 Sem atividades</p> <p>instagram cliente Reuniões agen...</p>
<p> teste lead Sem produto #65</p> <p>Sem atendente R\$ 0,00 30/04/2025 Sem atividades</p> <p>Disparo 29 os</p>		

+ Novo negócio

Dica Importante

- Sempre mantenha os leads e negócios organizados e atualizados no CRM para ter uma visão clara do pipeline.
- Use automações para criar um **Negócio** automaticamente assim que um **Lead** for qualificado.

Compreender essa diferença ajuda sua equipe a focar nos contatos certos no momento certo, aumentando a eficiência e as chances de conversão

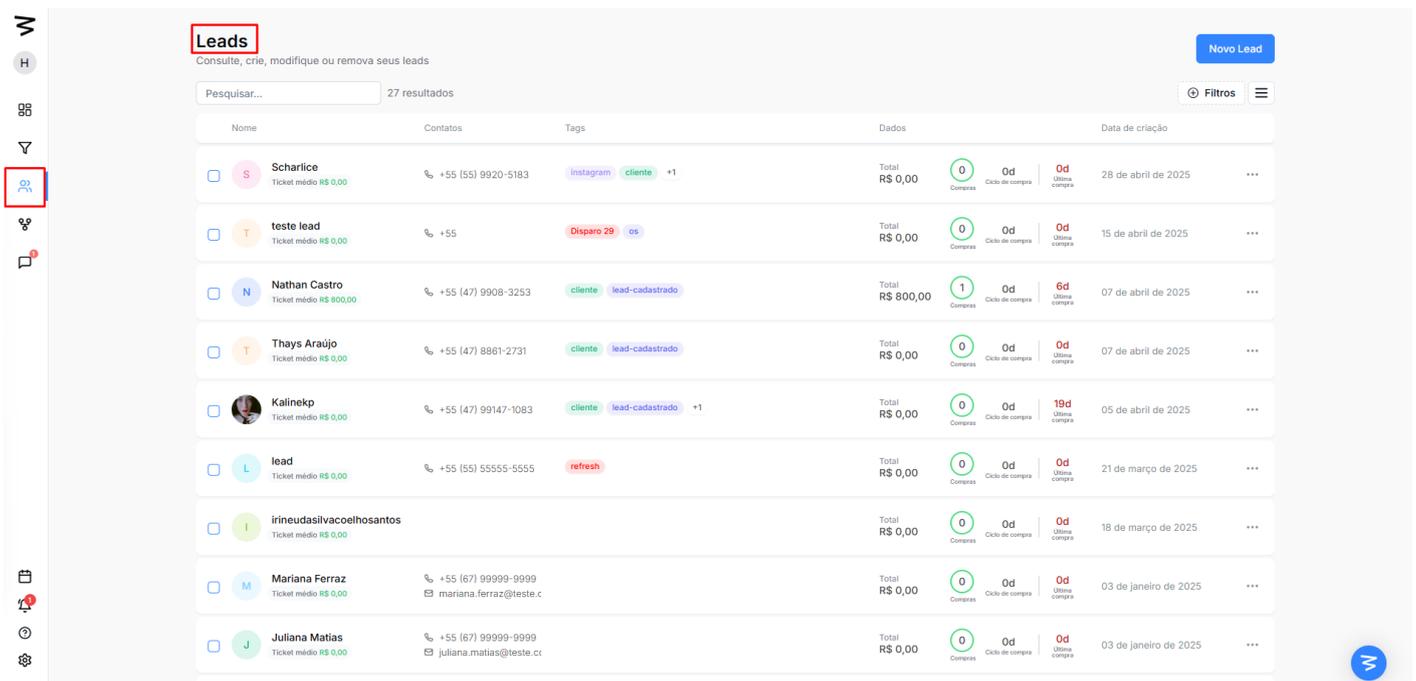
Filtros de leads

Filtrar leads

Essa funcionalidade permite encontrar os leads que se encaixam em um ou mais condições, é possível aplicar diversos filtros ao mesmo tempo. Caso seja feita uma exportação de leads enquanto os filtros estão aplicados, serão exportados apenas os leads filtrados.

Etapa 1: Acessar a seção de Leads

- No menu lateral esquerdo, clique na opção Leads.
- Você será direcionado à tela de listagem dos Leads já existentes



The screenshot displays the 'Leads' section of a software interface. On the left, a vertical sidebar menu contains several icons, with the 'Leads' icon highlighted by a red box. The main content area is titled 'Leads' and includes a search bar with 'Pesquisar...' and '27 resultados'. Below the search bar is a table listing leads with columns for 'Nome', 'Contatos', 'Tags', 'Dados', and 'Data de criação'. Each lead entry includes a checkbox, a profile picture, name, ticket value, contact information, tags, total value, status, and creation date. A 'Novo Lead' button is located in the top right corner. The 'Leads' title in the top left of the main area is also highlighted with a red box.

Nome	Contatos	Tags	Dados	Data de criação
<input type="checkbox"/> Scharlice Ticket médio R\$ 0,00	+55 (55) 9920-5183	instagram cliente +1	Total R\$ 0,00 Compras 0 Ciclo de compra 0d Última compra 0d	28 de abril de 2025
<input type="checkbox"/> teste lead Ticket médio R\$ 0,00	+55	Disparo 29 os	Total R\$ 0,00 Compras 0 Ciclo de compra 0d Última compra 0d	15 de abril de 2025
<input type="checkbox"/> Nathan Castro Ticket médio R\$ 800,00	+55 (47) 9908-3253	cliente lead-cadastrado	Total R\$ 800,00 Compras 1 Ciclo de compra 0d Última compra 6d	07 de abril de 2025
<input type="checkbox"/> Thays Araújo Ticket médio R\$ 0,00	+55 (47) 8861-2731	cliente lead-cadastrado	Total R\$ 0,00 Compras 0 Ciclo de compra 0d Última compra 0d	07 de abril de 2025
<input type="checkbox"/> Kalinekp Ticket médio R\$ 0,00	+55 (47) 99147-1083	cliente lead-cadastrado +1	Total R\$ 0,00 Compras 0 Ciclo de compra 0d Última compra 19d	05 de abril de 2025
<input type="checkbox"/> lead Ticket médio R\$ 0,00	+55 (55) 55555-5555	refresh	Total R\$ 0,00 Compras 0 Ciclo de compra 0d Última compra 0d	21 de março de 2025
<input type="checkbox"/> irineudasilvacoeelhosantos Ticket médio R\$ 0,00			Total R\$ 0,00 Compras 0 Ciclo de compra 0d Última compra 0d	18 de março de 2025
<input type="checkbox"/> Mariana Ferraz Ticket médio R\$ 0,00	+55 (67) 99999-9999 mariana.ferraz@teste.c		Total R\$ 0,00 Compras 0 Ciclo de compra 0d Última compra 0d	03 de janeiro de 2025
<input type="checkbox"/> Juliana Matias Ticket médio R\$ 0,00	+55 (67) 99999-9999 juliana.matias@teste.c		Total R\$ 0,00 Compras 0 Ciclo de compra 0d Última compra 0d	03 de janeiro de 2025

Etapa 2: Acessando o menu de filtros

- No canto superior direito, clique na opção Filtros.

Leads
Consulte, crie, modifique ou remova seus leads

Pesquisar... 27 resultados

Nome	Contatos	Tags	Dados	Data de c
<input type="checkbox"/> Scharlice Ticket médio R\$ 0,00	+55 (55) 9920-5183	instagram cliente +1	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	28 de ab
<input type="checkbox"/> teste lead Ticket médio R\$ 0,00	+55	Disparo 29 os	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	15 de ab
<input type="checkbox"/> Nathan Castro Ticket médio R\$ 800,00	+55 (47) 9908-3253	cliente lead-cadastrado	Total R\$ 800,00 1 Compras 0d Ciclo de compra 6d Última compra	07 de ab
<input type="checkbox"/> Thays Araújo Ticket médio R\$ 0,00	+55 (47) 8861-2731	cliente lead-cadastrado	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	07 de ab
<input type="checkbox"/> Kalinekp Ticket médio R\$ 0,00	+55 (47) 99147-1083	cliente lead-cadastrado +1	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 19d Última compra	05 de abril de 2025
<input type="checkbox"/> lead Ticket médio R\$ 0,00	+55 (55) 55555-5555	refresh	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	21 de março de 2025
<input type="checkbox"/> irineudasilvacelhosantos Ticket médio R\$ 0,00			Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	18 de março de 2025

Filtros

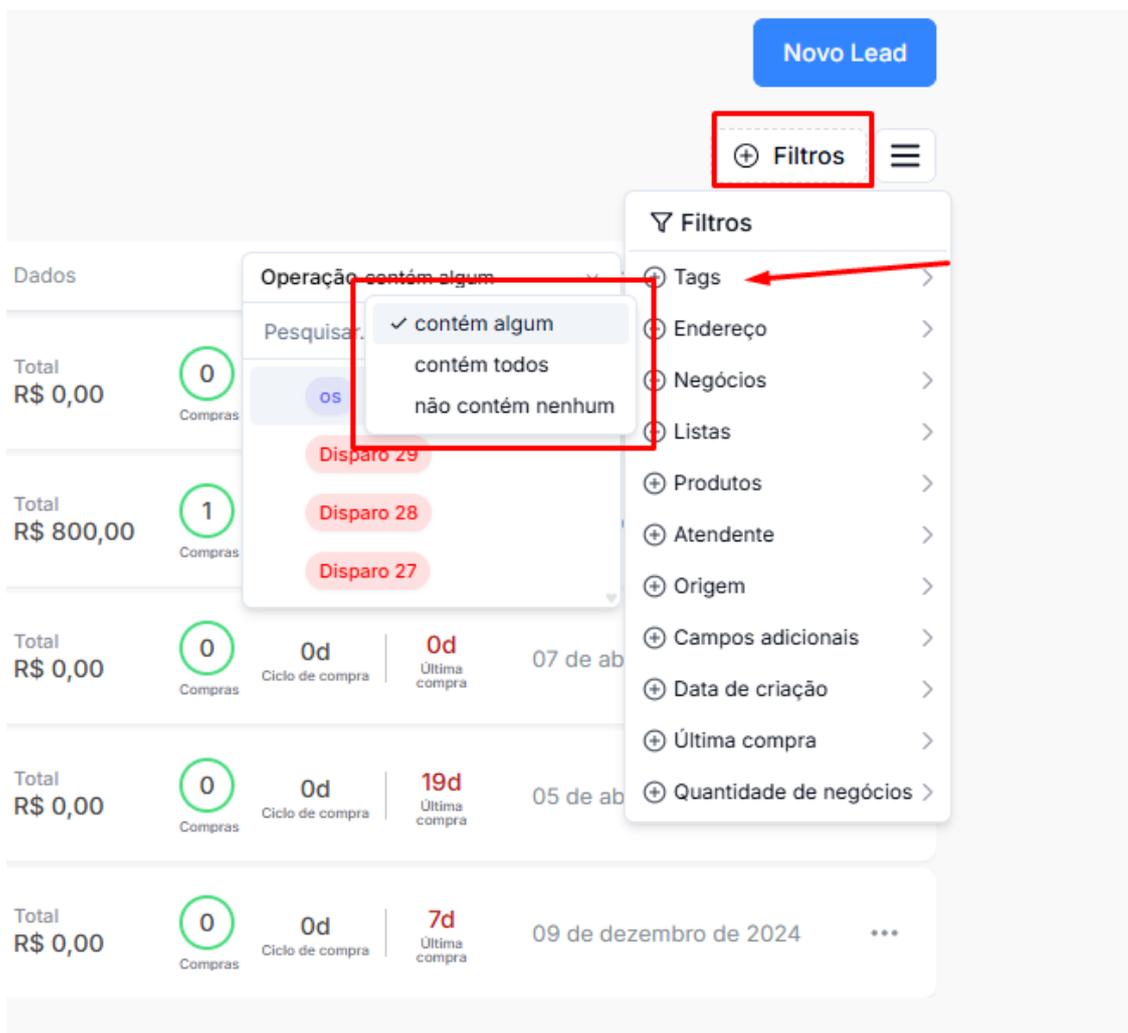
- Tags >
- Endereço >
- Negócios >
- Listas >
- Produtos >
- Atendente >
- Origem >
- Campos adicionais >
- Data de criação >
- Última compra >
- Quantidade de negócios >

- As opções disponíveis para filtragem são:

- Tags
- Endereço
- Negócios
- Listas
- Produtos
- Atendente
- Origem
- Campos adicionais
- Data de criação
- Última compra
- Quantidade de negócios

Etapa 3: Aplicando filtros

Para aplicar um filtro é preciso clicar na opção desejada e selecionar ou digitar o que deseja filtrar.



Em particular os filtros de Tags, Negócios, Listas, Produtos e Atendente possuem opções de operações do tipo:

- Contém alguma das opções selecionadas;
- Contém todas as opções selecionadas;
- Não contém nenhuma das opções selecionadas;

É possível combinar múltiplas operações no mesmo filtro, e com outros filtros, sejam eles com operações ou não.

Etapa 4: Visualizando e removendo filtros

- Visualização
 - Os filtros aplicados na tela de Leads aparecem abaixo da barra de pesquisa:

Leads

Consulte, crie, modifique ou remova seus leads

5 resultados

Tags contém todos x cliente

Nome	Contatos	Tags	Dados	Data de
<input type="checkbox"/>  Scharlice Ticket médio R\$ 0,00	+55 (55) 9920-5183	instagram cliente +1	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	28 de at
<input type="checkbox"/>  Nathan Castro Ticket médio R\$ 800,00	+55 (47) 9908-3253	cliente lead-cadastrado	Total R\$ 800,00 1 Compras 0d Ciclo de compra 6d Última compra	07 de at
<input type="checkbox"/>  Thays Araújo Ticket médio R\$ 0,00	+55 (47) 8861-2731	cliente lead-cadastrado	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	07 de at
<input type="checkbox"/>  Kalinekp Ticket médio R\$ 0,00	+55 (47) 99147-1083	cliente lead-cadastrado +1	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 19d Última compra	05 de at
<input type="checkbox"/>  Nathan Weidgenant... Ticket médio R\$ 0,00	+55 (47) 99722-3997	cliente lead-cadastrado +2	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 7d Última compra	09 de at

- Remoção

- A remoção dos filtros pode ser feita de duas maneiras, uma forma é clicando no "x" referente ao filtro aplicado:

Leads

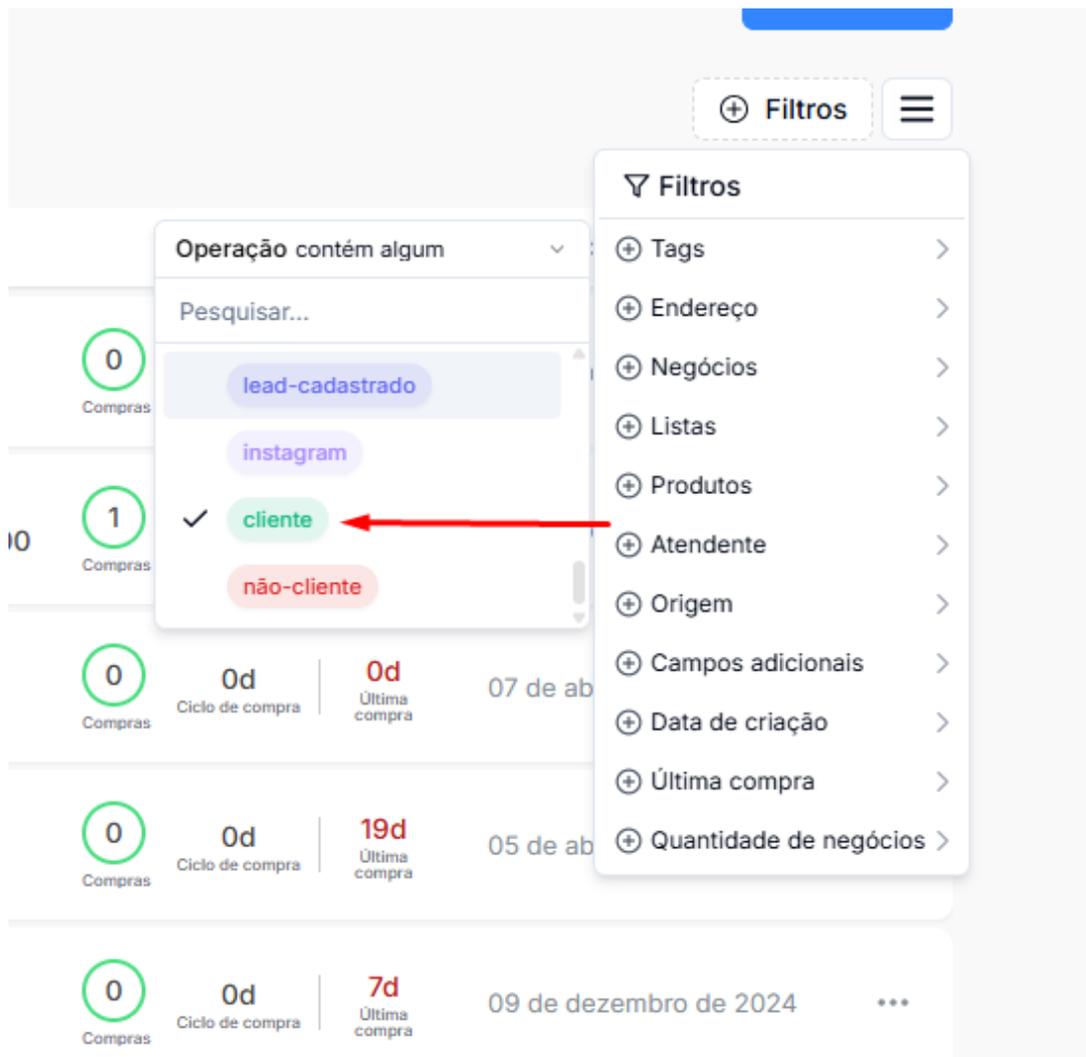
Consulte, crie, modifique ou remova seus leads

5 resultados

Tags contém todos x cliente

Nome	Contatos	Tags	Dados
<input type="checkbox"/>  Scharlice Ticket médio R\$ 0,00	+55 (55) 9920-5183	instagram cliente +1	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra
<input type="checkbox"/>  Nathan Castro Ticket médio R\$ 800,00	+55 (47) 9908-3253	cliente lead-cadastrado	Total R\$ 800,00 1 Compras 0d Ciclo de compra 6d Última compra
<input type="checkbox"/>  Thays Araújo Ticket médio R\$ 0,00	+55 (47) 8861-2731	cliente lead-cadastrado	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra
<input type="checkbox"/>  Kalinekp Ticket médio R\$ 0,00	+55 (47) 99147-1083	cliente lead-cadastrado +1	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 19d Última compra
<input type="checkbox"/>  Nathan Weidgenant... Ticket médio R\$ 0,00	+55 (47) 99722-3997	cliente lead-cadastrado +2	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 7d Última compra

- A segunda maneira é abrindo o menu de filtros e clicando no filtro que está selecionado, assim ele será removido:



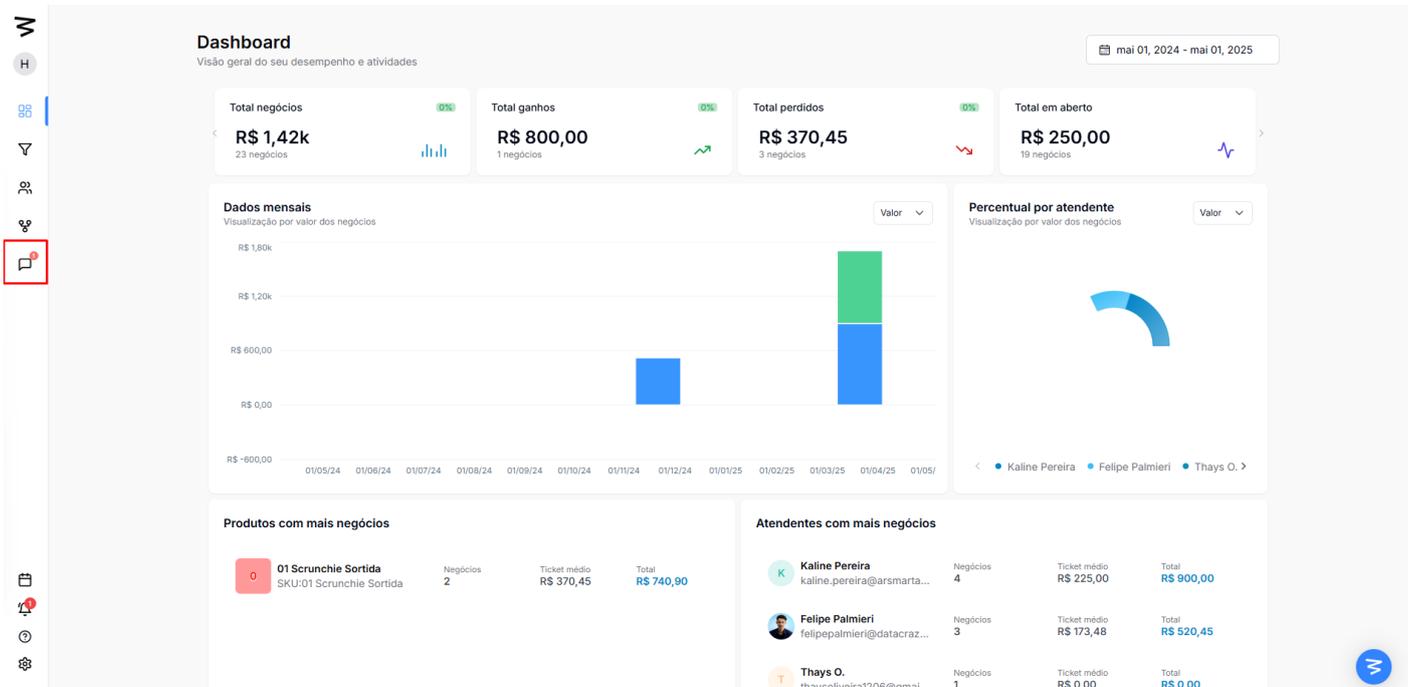
Criar Lead ou Atribuir a um Existente no Multiatendimento

No **Multiatendimento**, quando um novo contato inicia uma conversa, ele não é automaticamente registrado como um **lead** no sistema. Para garantir um melhor gerenciamento e acompanhamento desse contato, o usuário tem duas opções:

1. **Criar um novo lead** - Caso o contato ainda não exista na base, é possível registrá-lo diretamente pelo Multiatendimento.
2. **Atribuir a um lead existente** - Se o contato já possui um cadastro no CRM, o usuário pode vinculá-lo ao lead correspondente.

Etapa 1: Acessar a seção de Multiatendimento

- No menu lateral esquerdo, clique na opção **Multiatendimento**.



Etapa 2: Atribuir a lead existente ou Criar lead

- Clique no contato que entrou no multiatendimento.
- No menu lateral direito, clique na opção "Atribuir a lead existente".
- Selecione o lead que deseja atribuir para esse contato.



Lead não encontrado

Criar lead

Atribuir a lead existente



- Caso queira criar o lead, basta clicar em "Criar Lead".

Excluir Leads

Este documento descreve o processo de exclusão de leads no CRM, abordando duas formas de remoção: **exclusão individual**, onde apenas leads específicos são deletados, e **exclusão em massa**, que permite remover todos os leads de uma vez. Ambas as opções devem ser utilizadas com cautela, pois a exclusão pode ser irreversível dependendo das configurações do sistema.

Etapa 1: Acessar a seção de Leads

- No menu lateral esquerdo, clique na opção Leads.
- Você será direcionado à tela de listagem dos Leads já existentes.

The screenshot displays the 'Leads' management interface. At the top, there is a search bar with 'Pesquisar...' and '28 resultados', and a 'Novo Lead' button. Below the search bar is a table with the following columns: Nome, Contatos, Tags, Dados, and Data de criação. The table lists several leads, each with a checkbox for selection. The leads include:

Nome	Contatos	Tags	Dados	Data de criação
<input type="checkbox"/> Fast Burger Ticket médio R\$ 0,00	+55 (47) 8827-5076		Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	01 de maio de 2025
<input type="checkbox"/> Scharlice Ticket médio R\$ 0,00	+55 (55) 9920-5183	instagram cliente +1	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	28 de abril de 2025
<input type="checkbox"/> teste lead Ticket médio R\$ 0,00	+55	Disparo 29 os	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	15 de abril de 2025
<input type="checkbox"/> Nathan Castro Ticket médio R\$ 900,00	+55 (47) 9908-3253	cliente lead-cadastrado	Total R\$ 800,00 1 Compras 0d Ciclo de compra 6d Última compra	07 de abril de 2025
<input type="checkbox"/> Thays Araújo Ticket médio R\$ 0,00	+55 (47) 8861-2731	cliente lead-cadastrado	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	07 de abril de 2025
<input type="checkbox"/> Kalinekp Ticket médio R\$ 0,00	+55 (47) 99147-1083	cliente lead-cadastrado -1	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 19d Última compra	05 de abril de 2025
<input type="checkbox"/> lead Ticket médio R\$ 0,00	+55 (55) 55555-5555	refresh	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	21 de março de 2025
<input type="checkbox"/> irineudasilvacoelhosantos Ticket médio R\$ 0,00			Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	18 de março de 2025
<input type="checkbox"/> Mariana Ferraz Ticket médio R\$ 0,00 mariana.ferraz@teste.c	+55 (67) 99999-9999		Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	03 de janeiro de 2025

Etapa 2: Selecionar Lead

- Clique na Checkbox do lead para selecionar o lead desejado

Leads
Consulte, crie, modifique ou remova seus leads

Pesquisar... 28 resultados 2 registros selecionados **Filtros**

Nome	Contatos	Tags	Dados	Data de criação
<input checked="" type="checkbox"/> Fast Burguer Ticket médio R\$ 0,00	+55 (47) 8827-5076		Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	01 de maio de 2025
<input checked="" type="checkbox"/> Scharlice Ticket médio R\$ 0,00	+55 (55) 9920-5183	instagram cliente +1	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	28 de abril de 2025
<input type="checkbox"/> teste lead Ticket médio R\$ 0,00	+55	Disparo 29 os	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	15 de abril de 2025
<input type="checkbox"/> Nathan Castro Ticket médio R\$ 800,00	+55 (47) 9908-3253	cliente lead-cadastrado	Total R\$ 800,00 1 Compras 0d Ciclo de compra 6d Última compra	07 de abril de 2025
<input type="checkbox"/> Thays Araujo Ticket médio R\$ 0,00	+55 (47) 8861-2731	cliente lead-cadastrado	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	07 de abril de 2025
<input type="checkbox"/> Kalinekp Ticket médio R\$ 0,00	+55 (47) 99147-1083	cliente lead-cadastrado +1	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 19d Última compra	05 de abril de 2025
<input type="checkbox"/> lead Ticket médio R\$ 0,00	+55 (55) 55555-5555	refresh	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	21 de março de 2025
<input type="checkbox"/> irineudasilvacoelhosantos Ticket médio R\$ 0,00			Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	18 de março de 2025
<input type="checkbox"/> Mariana Ferraz Ticket médio R\$ 0,00	+55 (67) 99999-9999 mariana.ferraz@teste.c		Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	03 de janeiro de 2025

Etapa 3: Excluir Leads selecionado

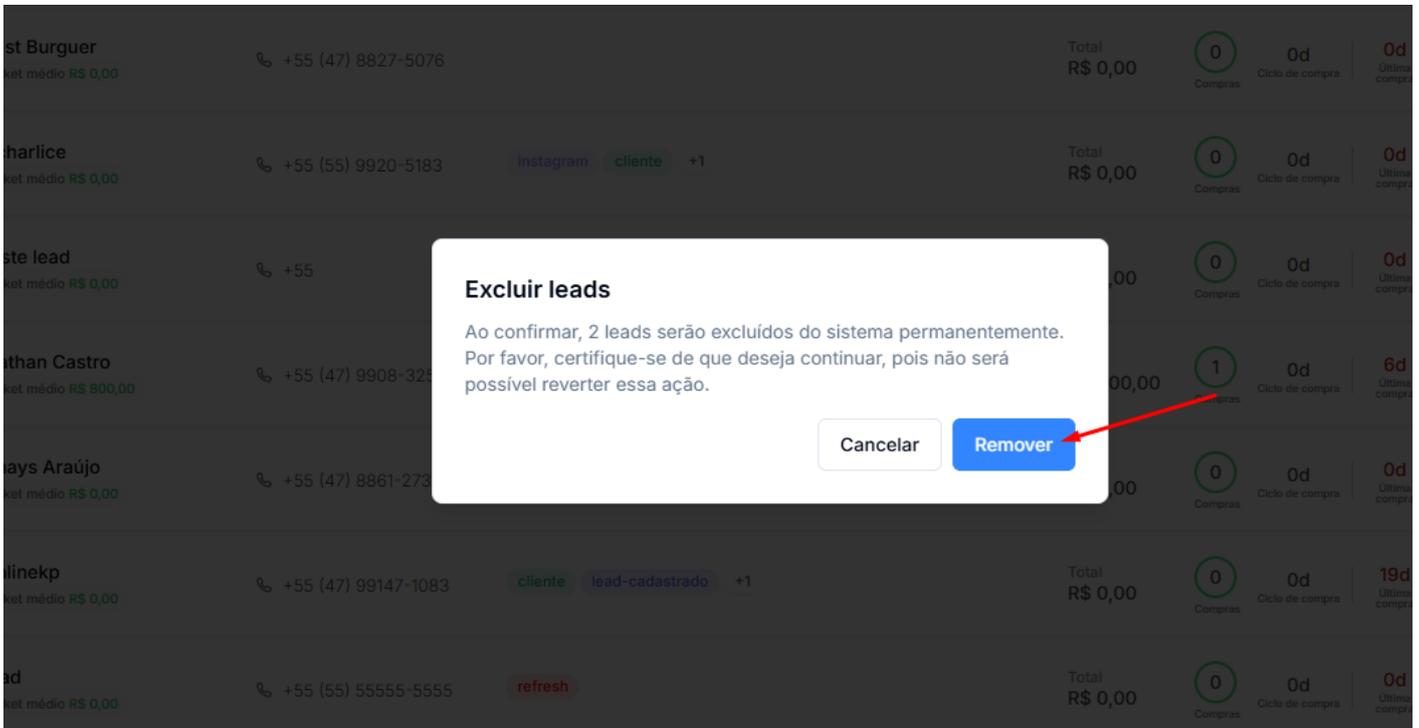
- Clique nas opções (3 risquinhos)
- Selecione a opção "Excluir leads selecionados"

Leads
Consulte, crie, modifique ou remova seus leads

Pesquisar... 28 resultados 2 registros selecionados **Filtros**

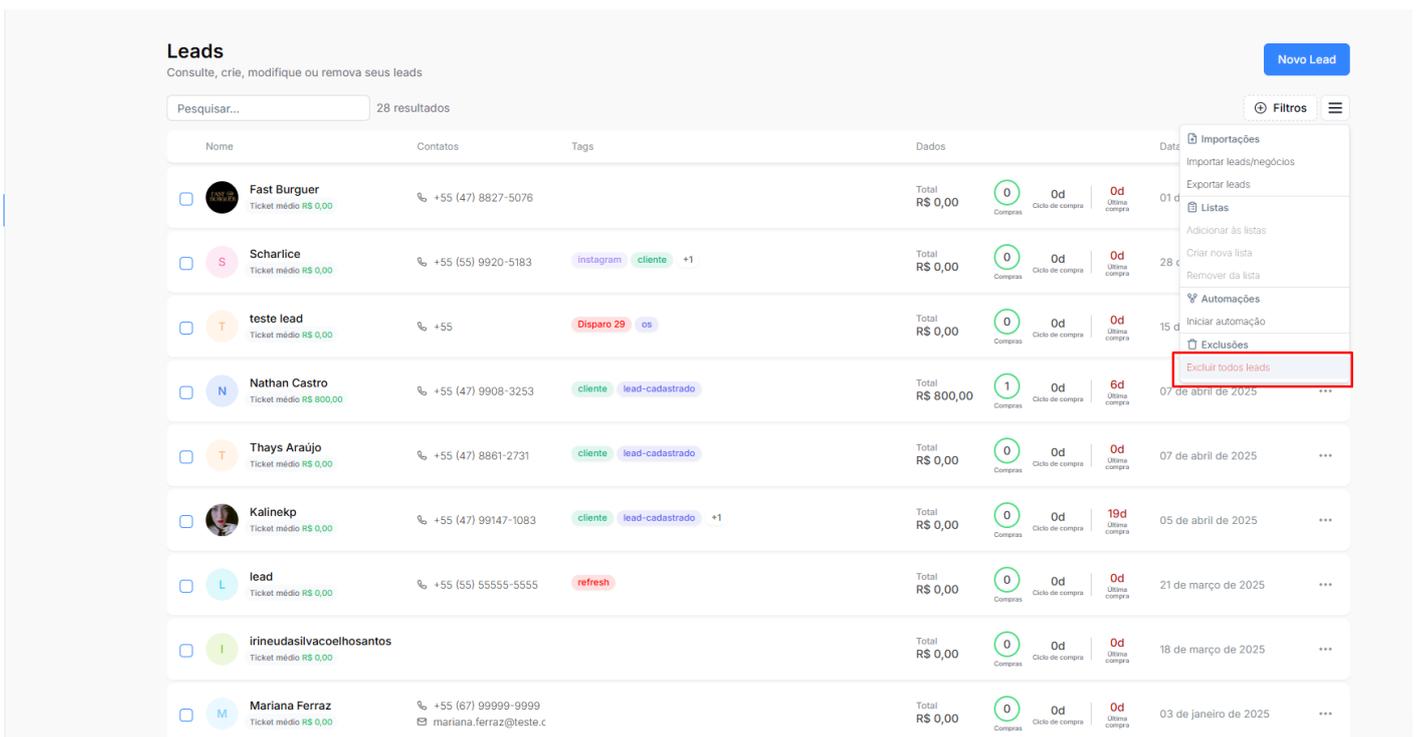
Nome	Contatos	Tags	Dados	Data	
<input checked="" type="checkbox"/> Fast Burguer Ticket médio R\$ 0,00	+55 (47) 8827-5076		Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	01 d	<ul style="list-style-type: none"> Importações Importar leads/negócios Exportar leads Listas Adicionar às listas Criar nova lista Remover da lista Automações Iniciar automação Exclusões Excluir leads selecionados
<input checked="" type="checkbox"/> Scharlice Ticket médio R\$ 0,00	+55 (55) 9920-5183	instagram cliente +1	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	28 d	
<input type="checkbox"/> teste lead Ticket médio R\$ 0,00	+55	Disparo 29 os	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	15 d	
<input type="checkbox"/> Nathan Castro Ticket médio R\$ 800,00	+55 (47) 9908-3253	cliente lead-cadastrado	Total R\$ 800,00 1 Compras 0d Ciclo de compra 6d Última compra	07 de abril de 2025	...
<input type="checkbox"/> Thays Araujo Ticket médio R\$ 0,00	+55 (47) 8861-2731	cliente lead-cadastrado	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 0d Última compra	07 de abril de 2025	...
<input type="checkbox"/> Kalinekp Ticket médio R\$ 0,00	+55 (47) 99147-1083	cliente lead-cadastrado +1	Total R\$ 0,00 0 Compras 0d Ciclo de compra 19d Última compra	05 de abril de 2025	...

- Ao confirmar, clique no botão "Remover"



Etapa 4: Excluir Leads em massa (Todos)

- Para excluir todos os Leads, por padrão, deixamos todos "desselecionado"
- Clique nas opções (3 risquinhos)
- Selecione a opção "Excluir todos leads"



- Ao confirmar, clique no botão "Remover"

