

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.

W

H

88

▼

32

🔍

📅

🔔

⚙️

Leads

Consulte, crie, modifique ou remova seus leads

Pesquisar...

27 resultados

Filtros

☰

Novo Lead

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

(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).

W

H

88

▼

32

🔍

📅

🔔

⚙️

Pipelines

Novo pipeline

Acquisalises

▼

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

R\$ 0,00

2 Negócios

segundo contato

R\$ 0,00

Nenhum negócio

Contato futuro

R\$ 0,00

1 Negócio

Thays Araújo

Sem produto

#66

Sem atendente

R\$ 0,00

30/04/2025

Sem atividades

cliente

lead-cadastrado

teste lead

Sem produto

#65

Sem atendente

R\$ 0,00

30/04/2025

Sem atividades

Disparo 29

os

Scharlice

Sem produto

#64

Scharlice

R\$ 0,00

30/04/2025

Sem atividades

instagram

cliente

Reuniões agen...

+ Novo negócio

+ Novo negócio

+ 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

Revision #6

Created 17 January 2025 21:01:02 by Felipe Palmieri

Updated 1 May 2025 13:31:01 by Scharlice Maria Marscharll de lima