

Pipelines

- Criação de Pipeline
- Criação de Etapas
- Criação de Negócios
- Movimentar um Negócio
- Ganhar, Perder e Restaurar negócio
- Filtros na Pipeline

Criação de Pipeline

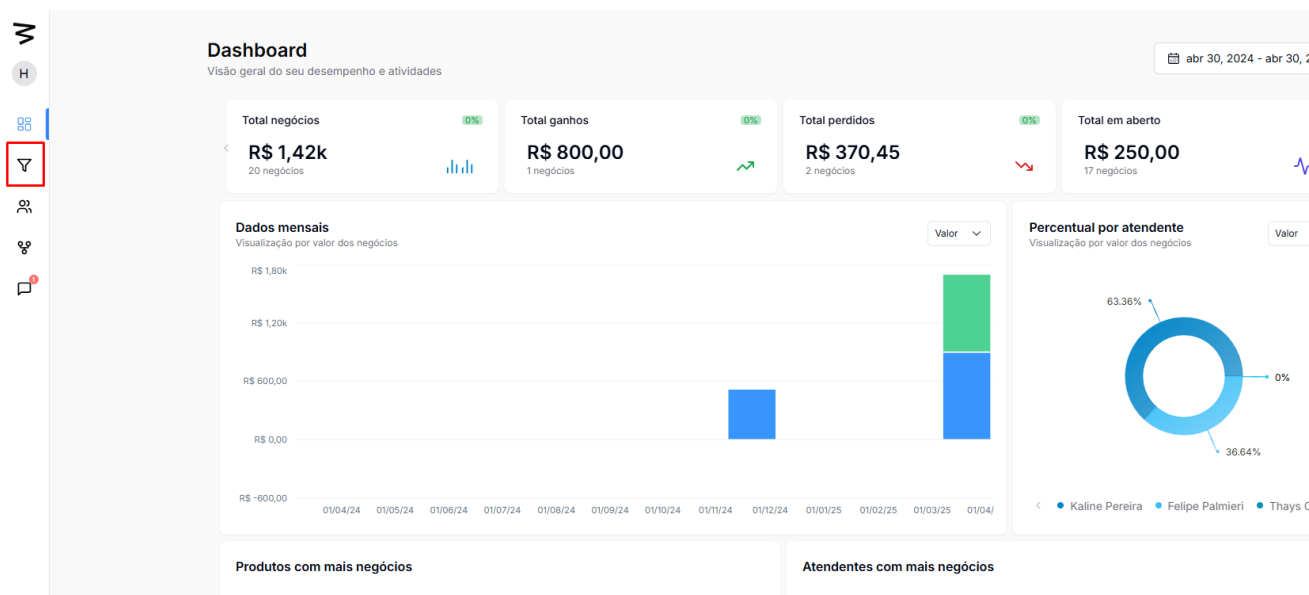
Uma pipeline é um fluxo de etapas ou estágios que representa o processo de trabalho da sua equipe, desde o início até a conclusão. Ela é utilizada para organizar e acompanhar o progresso de tarefas, vendas, negociações ou qualquer outro processo que envolva múltiplos passos.

No CRM, cada pipeline pode ser personalizada para atender às necessidades do seu negócio, garantindo maior eficiência e visibilidade sobre os processos.

Agora, vamos aprender como criar uma pipeline!

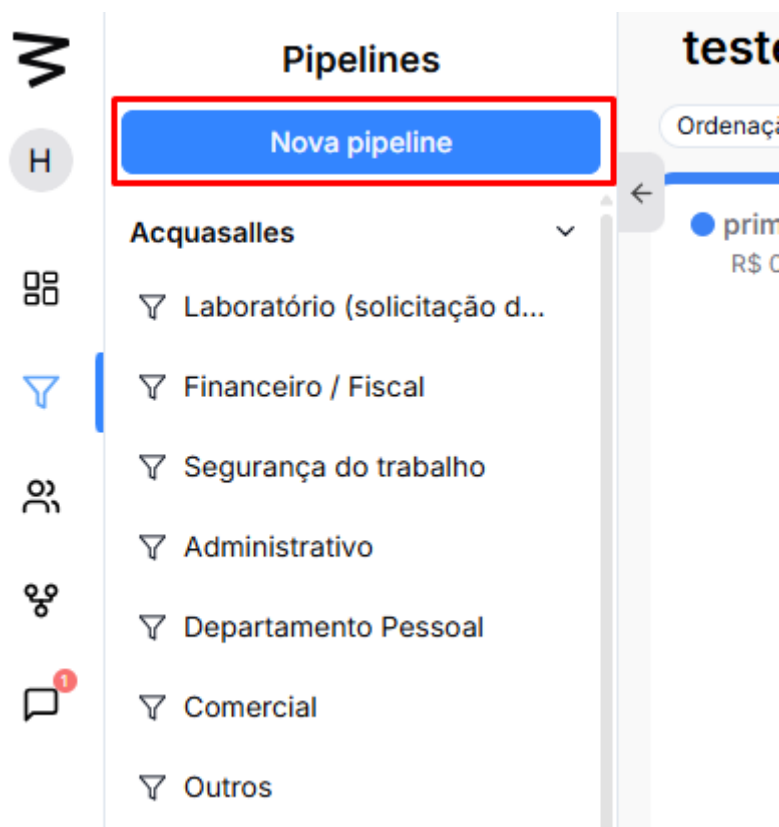
Etapa 1: Acessar o menu de Pipelines

No painel principal do CRM, localize a barra lateral à esquerda e clique no ícone de Pipelines (conforme destacado na imagem). Esse ícone permite acessar a área onde você poderá visualizar e gerenciar suas pipelines existentes ou criar uma nova.



Etapa 2: Criar uma nova pipeline

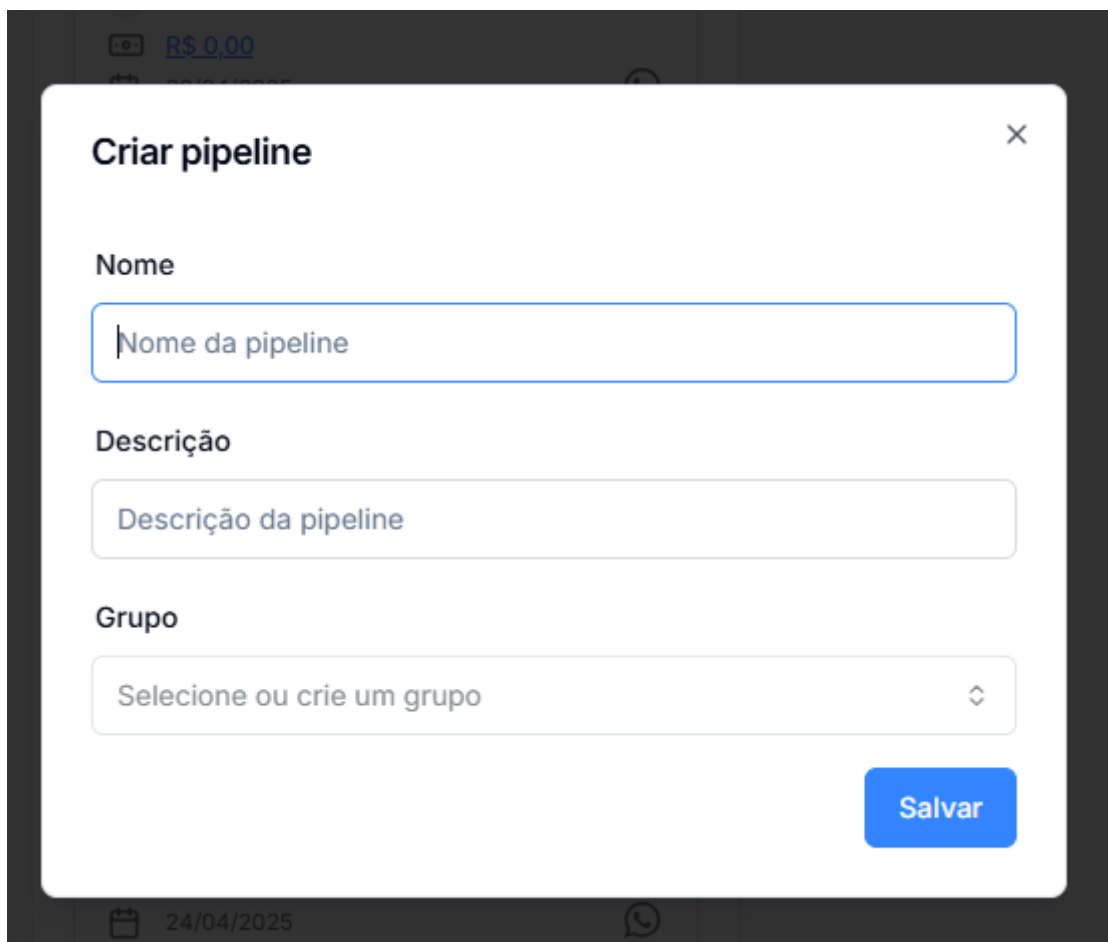
Na tela de Pipelines, clique no botão "Nova Pipeline" (conforme destacado na imagem). Esse botão iniciará o processo de criação de uma nova pipeline, permitindo que você personalize os estágios e detalhes conforme a necessidade do seu fluxo de trabalho.



Etapa 3: Preencher os dados da pipeline

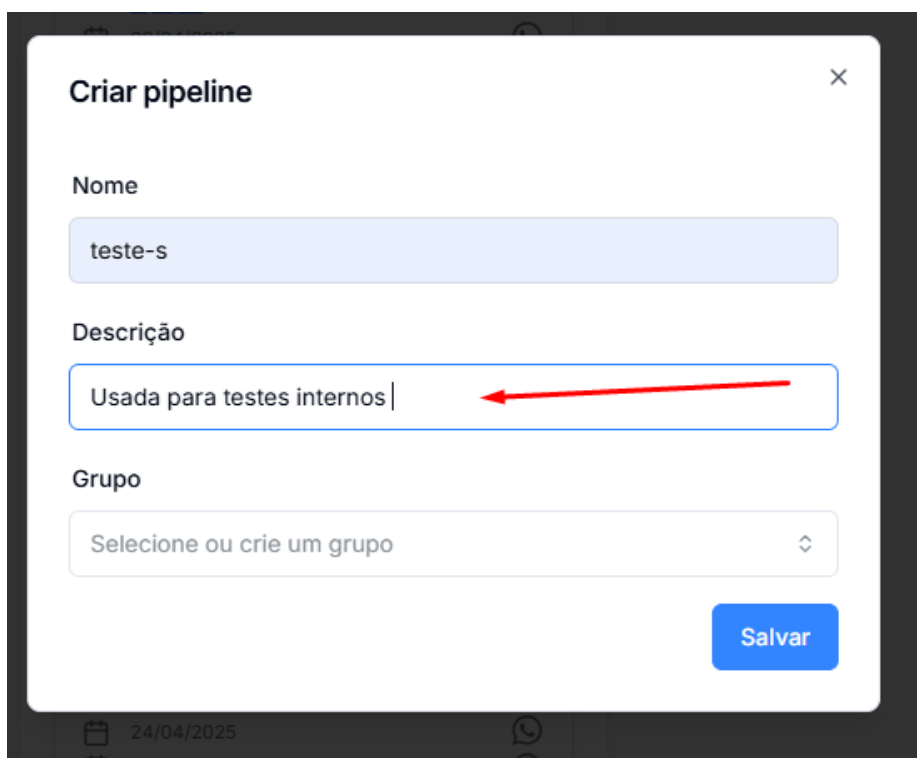
Após clicar em "Nova Pipeline", será exibida uma janela para preencher as informações da sua nova pipeline.

- Nome: Insira o nome da pipeline, que pode representar o objetivo ou processo que ela irá gerenciar (ex.: "Minha primeira pipeline").



A screenshot of a mobile application interface showing a modal window titled "Criar pipeline". The modal has a close button (X) in the top right corner. It contains three input fields: "Nome" with the placeholder text "Nome da pipeline", "Descrição" with the placeholder text "Descrição da pipeline", and "Grupo" with the placeholder text "Selecione ou crie um grupo" and a dropdown arrow. A blue "Salvar" button is located at the bottom right of the modal. The background shows a dark interface with a balance of "R\$ 0,00" and a date "24/04/2025".

- Descrição (opcional): Adicione uma descrição breve para ajudar na identificação da finalidade dessa pipeline.



A screenshot of the same "Criar pipeline" modal window, but now with data entered. The "Nome" field contains "teste-s". The "Descrição" field contains "Usada para testes internos |", with a red arrow pointing to the end of the text. The "Grupo" field remains empty with the placeholder "Selecione ou crie um grupo". The blue "Salvar" button is still present at the bottom right. The background interface is consistent with the previous screenshot.

- Grupo: Selecione ou crie um grupo no qual a pipeline estará associada.

Grupo

Selecione ou crie um grupo

ABC Test

Acquasalles

Cajo por Carol

dav

Dress Now

Escola K

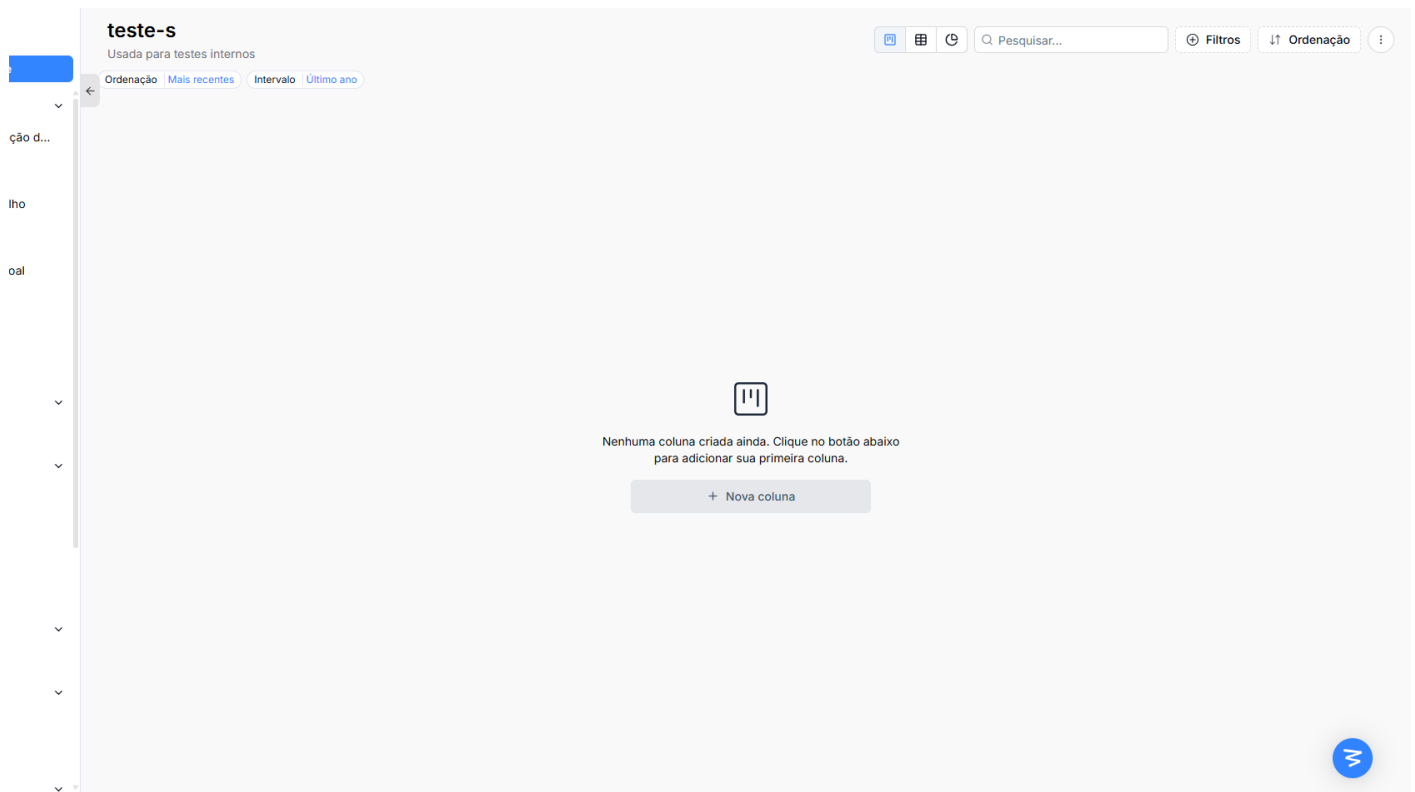
Laços e Rendas

Leads

schar

Criar

- Após preencher os campos necessários, clique em "Confirmar" para salvar a nova pipeline.



- Após confirmar, sua nova pipeline será exibida na lista de pipelines associadas ao grupo selecionado (ex.: "Meu primeiro grupo").
- Clique no nome da pipeline (ex.: "Minha primeira pipeline") para acessar os detalhes e personalizar os estágios e informações de acordo com o seu processo de trabalho.

Criação de Etapas

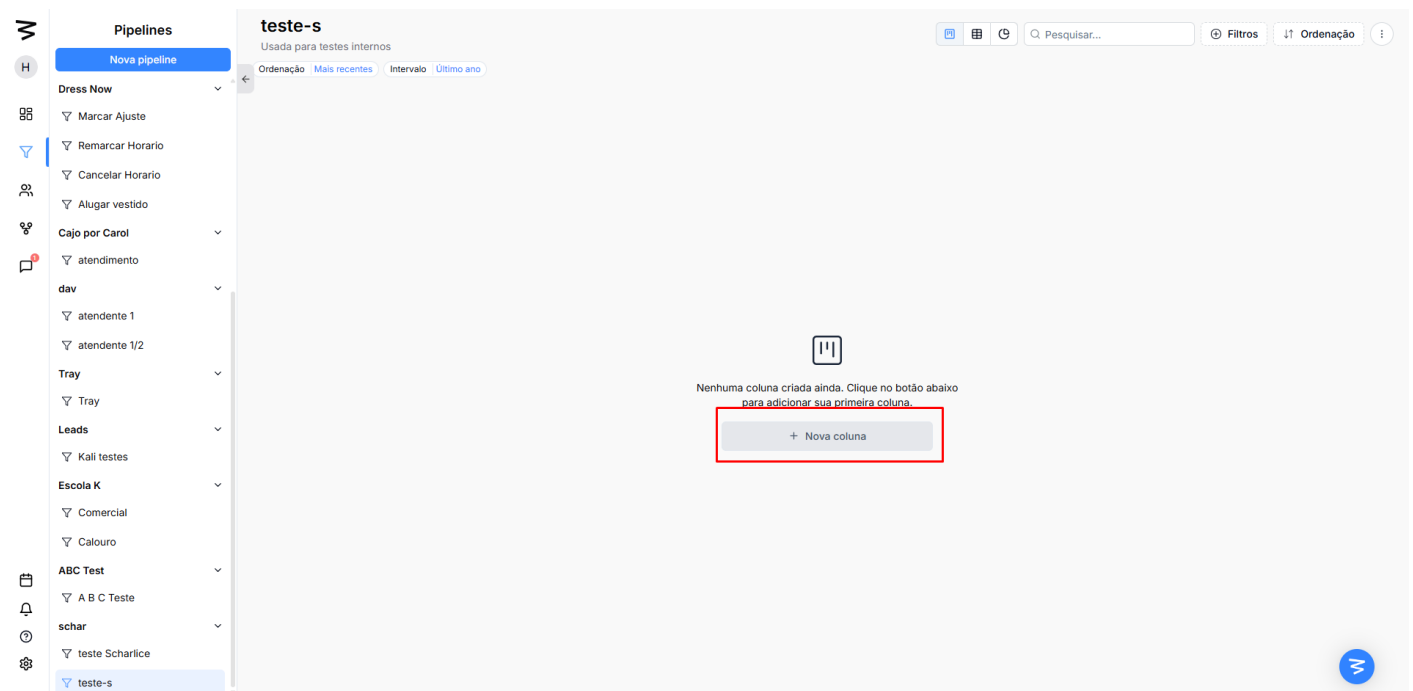
O que são etapas?

As etapas representam os estágios do processo de trabalho dentro de uma pipeline. Cada etapa organiza os negócios de acordo com o progresso em seu fluxo, permitindo acompanhar e gerenciar cada fase de maneira eficiente.

Agora vamos aprender como criar as etapas para a sua pipeline!

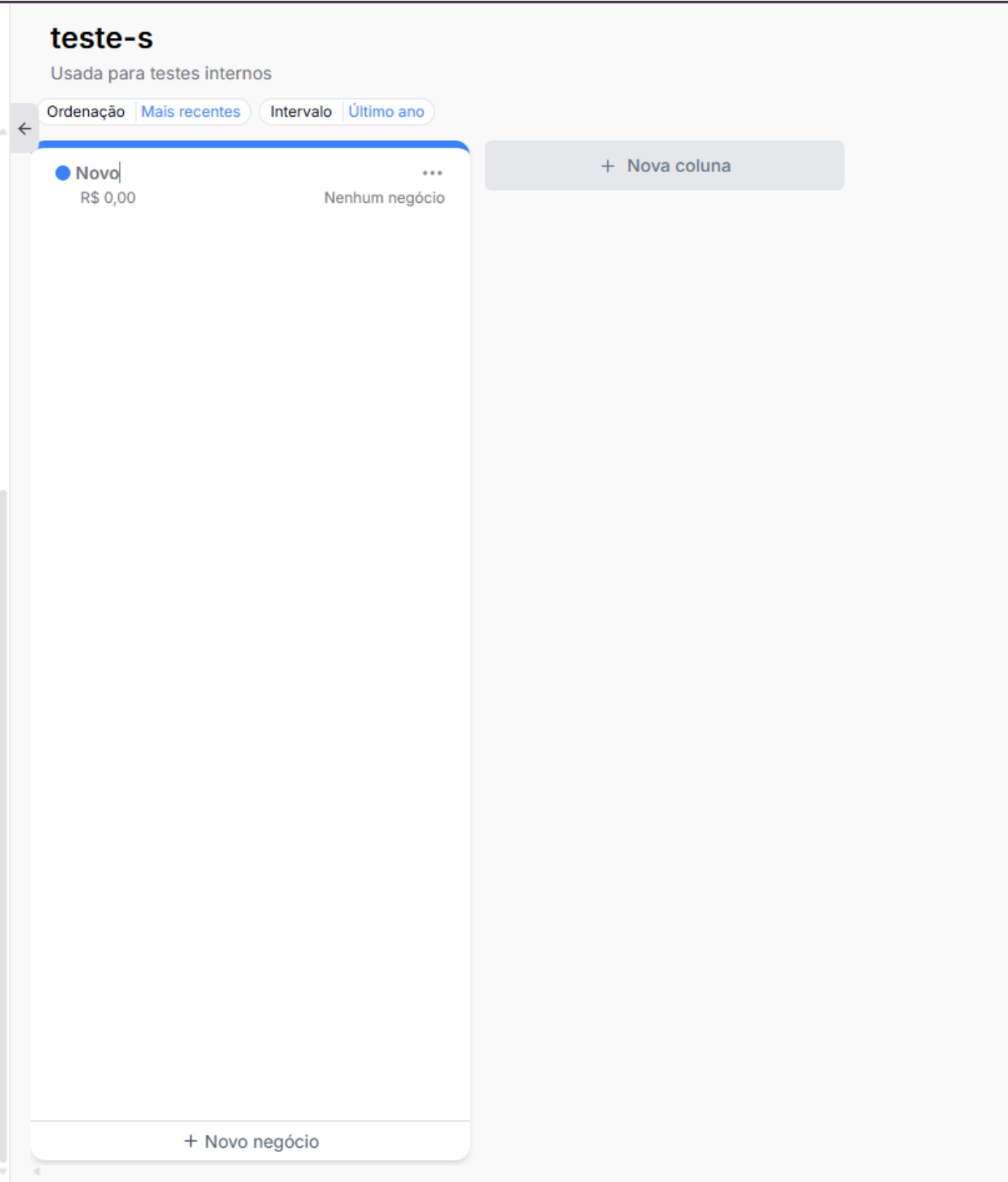
Etapa 1: Adicionar uma nova etapa

Na tela da pipeline, clique no botão "+ Nova Coluna" (como destacado na imagem).



Etapa 2: Modificar a etapa criada

Após criar uma nova etapa, você pode editá-la com apenas um click para ajustar o nome.



Criação de Negócios

O que é a criação de um Negócio?

Ao criar um negócio dentro de uma etapa, você registra que há atividades em andamento naquele estágio do seu processo.

A criação de negócio é fundamental para acompanhar e gerenciar o progresso de oportunidades ao longo da pipeline.

Agora, vamos aprender como criar um negócio dentro de uma etapa!

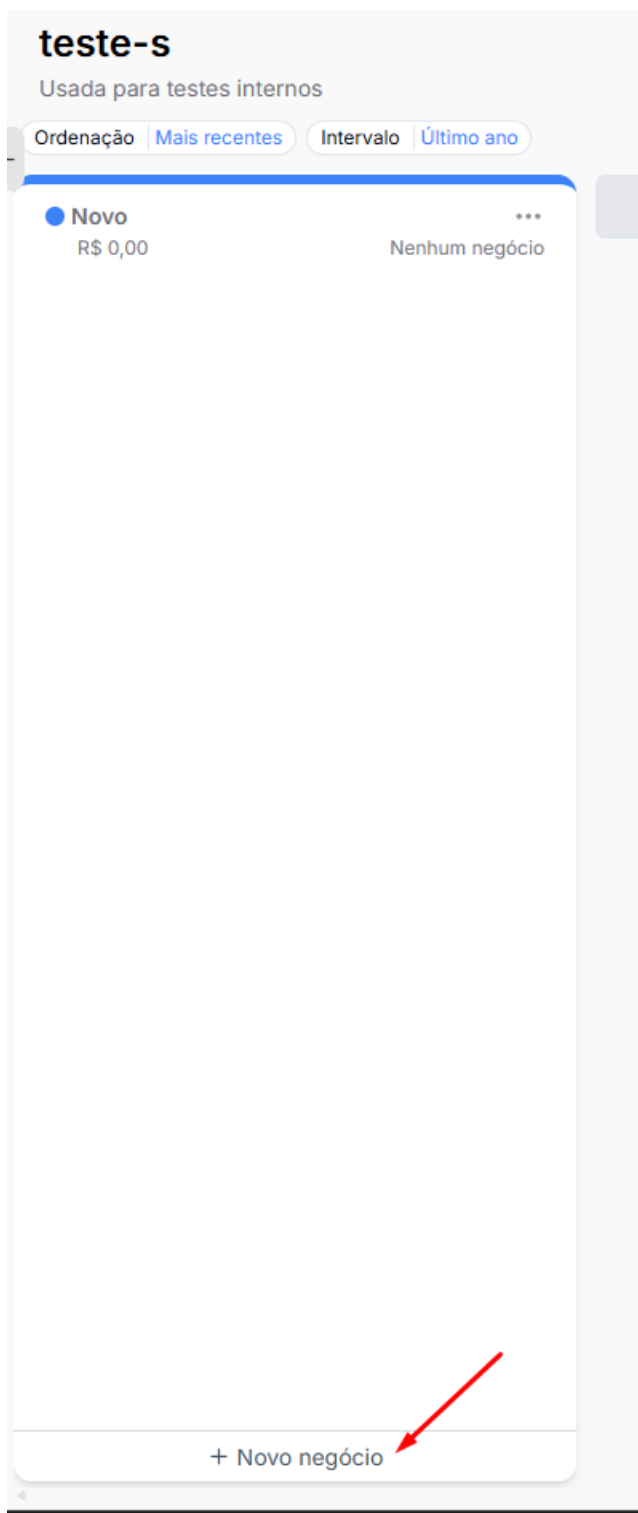
Etapa 1: Criar um novo Negócio

Dentro da etapa selecionada, clique no botão "+ Novo Negócio" (como destacado na imagem). Esse botão permitirá iniciar o registro de um lead, representando um novo negócio dentro da etapa da sua pipeline.

Etapa 2: Confirmar a criação do Negócio

Após clicar no botão "+ Novo Negócio", será exibida a opção de criar.

Clique no botão "Criar" (como destacado na imagem) para confirmar e registrar o novo negócio na etapa selecionada.



Etapa 3: Preencher as informações do Negócio

Após clicar em "Criar", será exibida uma janela para inserir os detalhes do lead.

Nome: Insira o nome do lead (ex.: "Empresa X").

Tags: Selecione as tags que melhor categorizam o lead. (Opcional)

Contato: Preencha o telefone, e-mail e site. (Opcional)

Utilize as abas disponíveis (Dados Pessoais, Endereço) para adicionar informações adicionais relevantes ao lead.

Criar novo Lead ✕

Nome


Informe o nome do lead

Tags

Selecione as tags ▾

Contato **Dados Pessoais** **Endereço**

Telefone

 ▾ +55

E-mail

Exemplo: meulead@gmail.com

Site

Exemplo: www.meulead.com.br

Confirmar

Após confirmar as informações, o negócio será adicionado à etapa selecionada.

Ordenação

Mais recentes

Intervalo

Último ano



● Novo

R\$ 0,00



Nenhum negócio



Scharlice

#64

[Sem produto](#)



[Sem atendente](#)



[R\\$ 0,00](#)



30/04/2025



Sem atividades



+ Novo negócio

Movimentar um Negócio

Como movimentar um negócio?

Existem duas formas principais de movimentar um negócio dentro do pipeline:

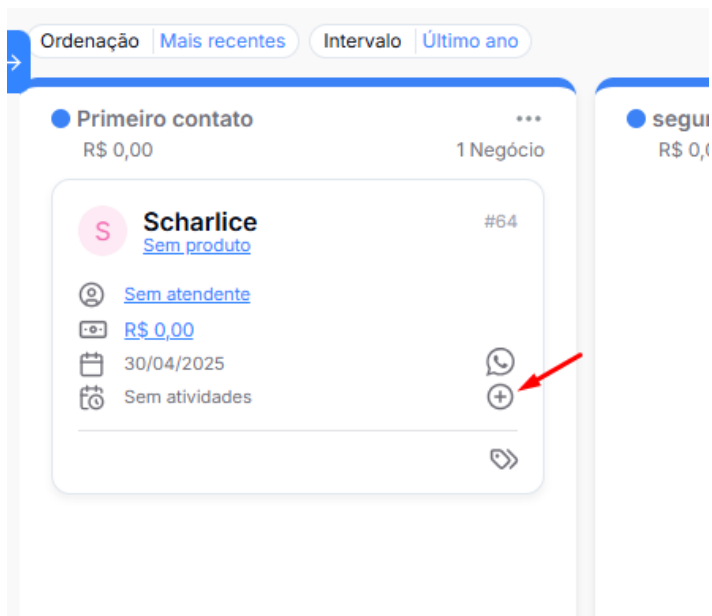
1. **Arrastando o cartão do negócio**
2. **Editando manualmente a etapa do negócio**

Método 1: Movimentar um negócio arrastando e soltando

1. Acesse o módulo **Negócios** no menu lateral esquerdo.
2. Localize o negócio que deseja movimentar.
3. Clique e segure o cartão do negócio.
4. Arraste o cartão para a etapa desejada do pipeline.
5. Solte o cartão na etapa apropriada.

Método 2: Movimentar um negócio editando manualmente

- Selecione o **negócio** que deseja movimentar.



- Nas "**Opções**" clique em "**Mover negócios**"

● Primeiro contato R\$ 0,00 1 Negócio

Scharlice #64
[Sem produto](#)

[Sem atendente](#)

[R\\$ 0,00](#)

30/04/2025

Sem atividades

- Criar atividade**
Crie uma nova atividade para o negócio >
- Mover negócio**
Mova o negócio de etapa >
- Adicionar campos adicionais**
Adicione os campos adicionais no negócio >
- Ganhar o negócio**
Altera o status do negócio para ganho >
- Perder o negócio**
Altera o status do negócio para perdido >
- Excluir**
Excluir negócio da pipeline >

- Após isso, apenas selecione a etapa que deseja movimentar e clique em "**Salvar**"

Mover negócio

Selecione a pipeline e etapa para mover o seu negócio

Cajo por Carol

atendimento

dav

atendente 1

atendente 1/2

Tray

Tray

Leads

Kali testes

Escola K

Comercial

Calouro

ABC Test

A B C Teste

schar

teste Scharlice

teste-s

☒ Primeiro contato
Posição 0

☐ segundo contato
Posição 1

☒ Contato futuro
Posição 2

Cancelar

Salvar

Ganhar, Perder e Restaurar negócio

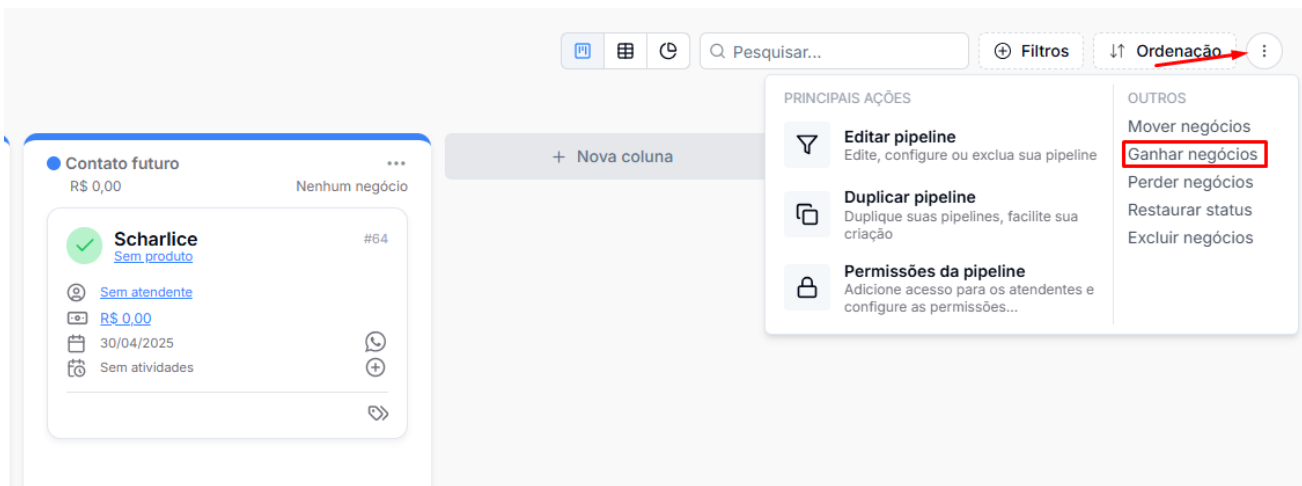
O CRM permite classificar o status de um negócio em "Ganhar", "Perder" ou "Restaurar", organizando o pipeline de forma mais eficiente.

Etapa 1: Selecione o negócio



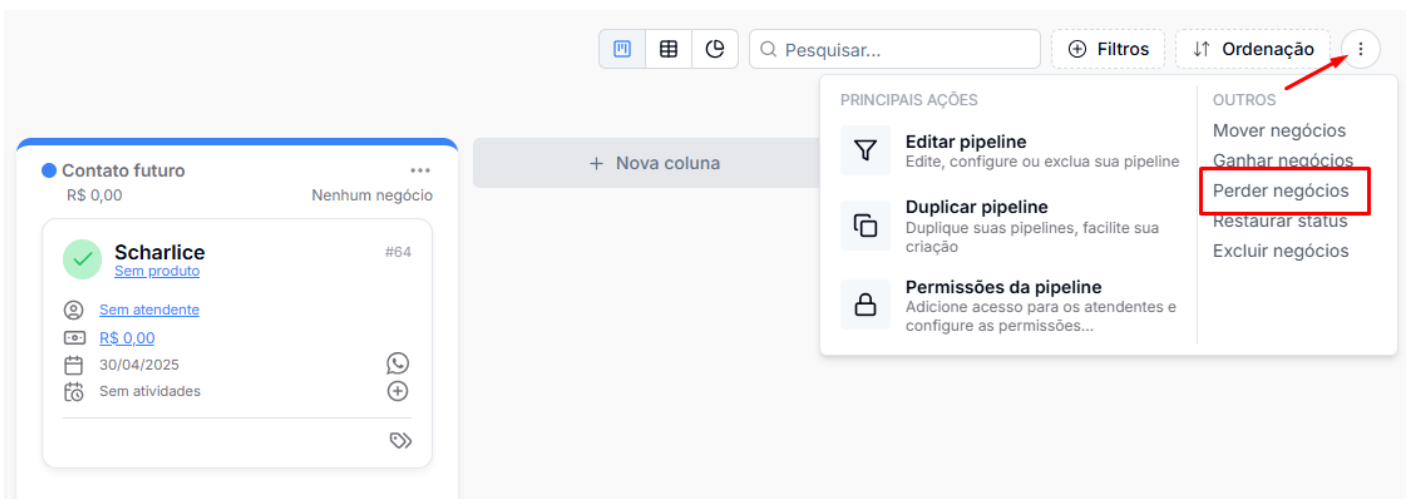
Etapa 2: Marcar o Negócio como Ganho

- Clique nos **três pontinhos** no canto superior direito.
- No menu suspenso, selecione a opção "**Ganhar negócios**".
- Confirme a ação.



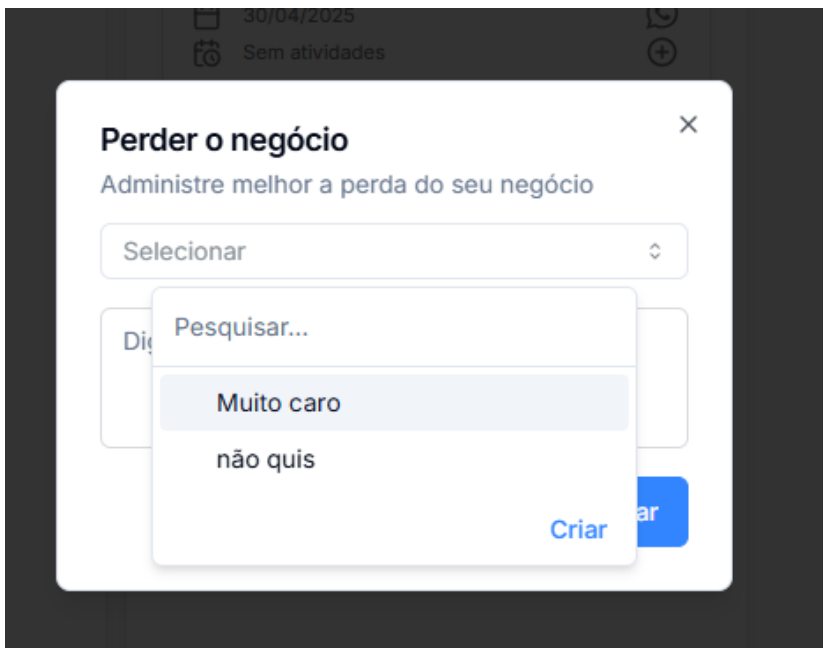
Etapa 3: Marcar um Negócio como Perdido

- Selecione o negócio que deseja marcar como perdido
- Clique nos **três pontinhos** no canto superior direito.
- No menu suspenso, selecione a opção "**Perder negócios**".



Etapa 4: Descrição do negócio perdido

- Selecione a classe de perda de negócio
- Caso não tenha clique em "**Criar**"



Etapa 5: Criação da classe de negócio perdido

- Defina seu Motivo
- Caso opção "**Justificativa obrigatória**" seja "Sim", todo negócio perdido será obrigatório adicionar uma justificativa
- Clique em "**Confirmar**"

The screenshot shows a mobile app interface with a dark background. At the top, there are two status bars: the top one shows '8:00' and the bottom one shows '30/04/2025'. A white dialog box titled 'Novo motivo' (New reason) is centered. Below the title is the instruction 'Crie motivos de perda dos seus negócios.' (Create reasons for loss of your businesses.). There is a text input field labeled 'Motivo' (Reason) with the placeholder text 'ex: Não tinha crédito para a compra..' (ex: I didn't have credit for the purchase..). A red arrow points to this field. Below the input field is a section labeled 'Justificativa obrigatória' (Mandatory justification) with a red border. It contains a toggle switch and the text 'Não' (No). A red arrow points to the 'Confirmar' (Confirm) button at the bottom right of the dialog box.

Novo motivo

Crie motivos de perda dos seus negócios.

Motivo

ex: Não tinha crédito para a compra..

Justificativa obrigatória

☐ Não

Confirmar

Etapa 6: Definindo perda de negócio

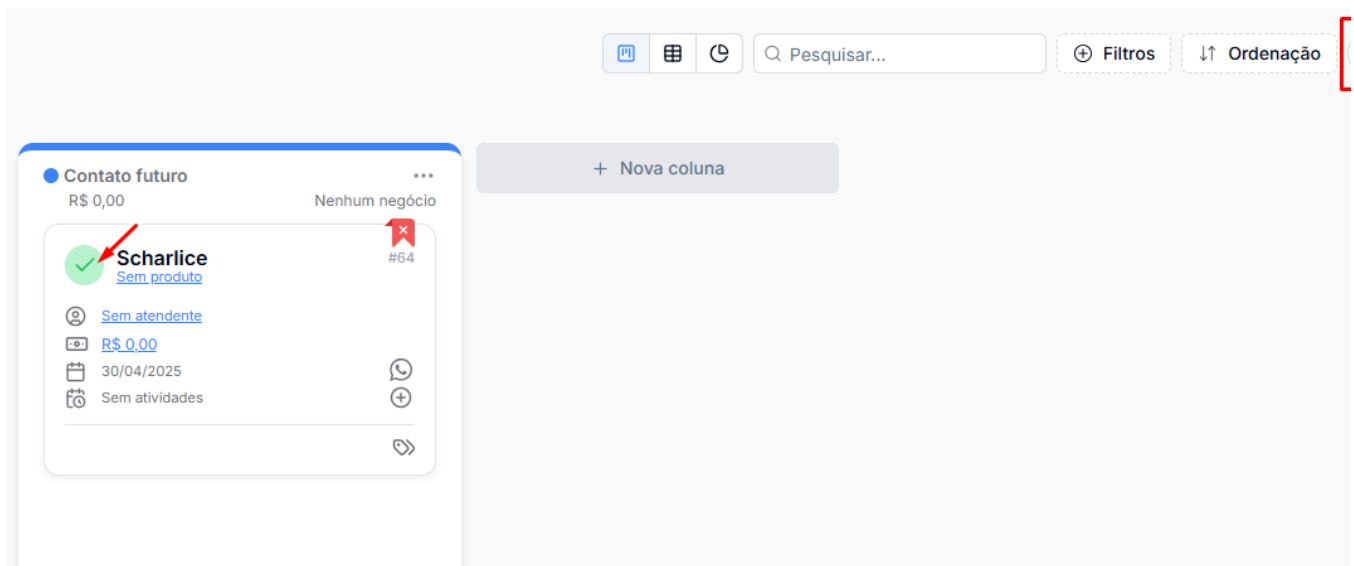
- Selecione sua classe de perda de negócio
- Se obrigatório, descreva sua justificativa
- Clique em "**Confirmar**"



Etapa 7: Restaurando negócio

- Restauração do negócio consiste em restaurar o status do negócio, sendo eles "**Ganhar negócio**" e "**Perder negócio**"
- Exemplo: Caso seu negócio esteja "**Perdido**", podemos restaurar seus status
- Selecione o negócio que deseja restaurar

- Clique nos **três pontinhos** no canto superior direito.



- No menu suspenso, selecione a opção "**Restaurar status**".



Filtros na Pipeline

Filtrar negócios

Essa funcionalidade permite filtrar os negócios de determinada Pipeline que se encaixam em um ou mais condições, é possível aplicar diversos filtros ao mesmo tempo.

Etapa 1: Acessar a seção de Pipelines

- No menu lateral esquerdo, clique na opção Pipelines
- Você será direcionado à tela de Pipelines
- Selecione a Pipeline que deseja trabalhar



Pipelines

Nova pipeline

Acquasalles

↳ 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

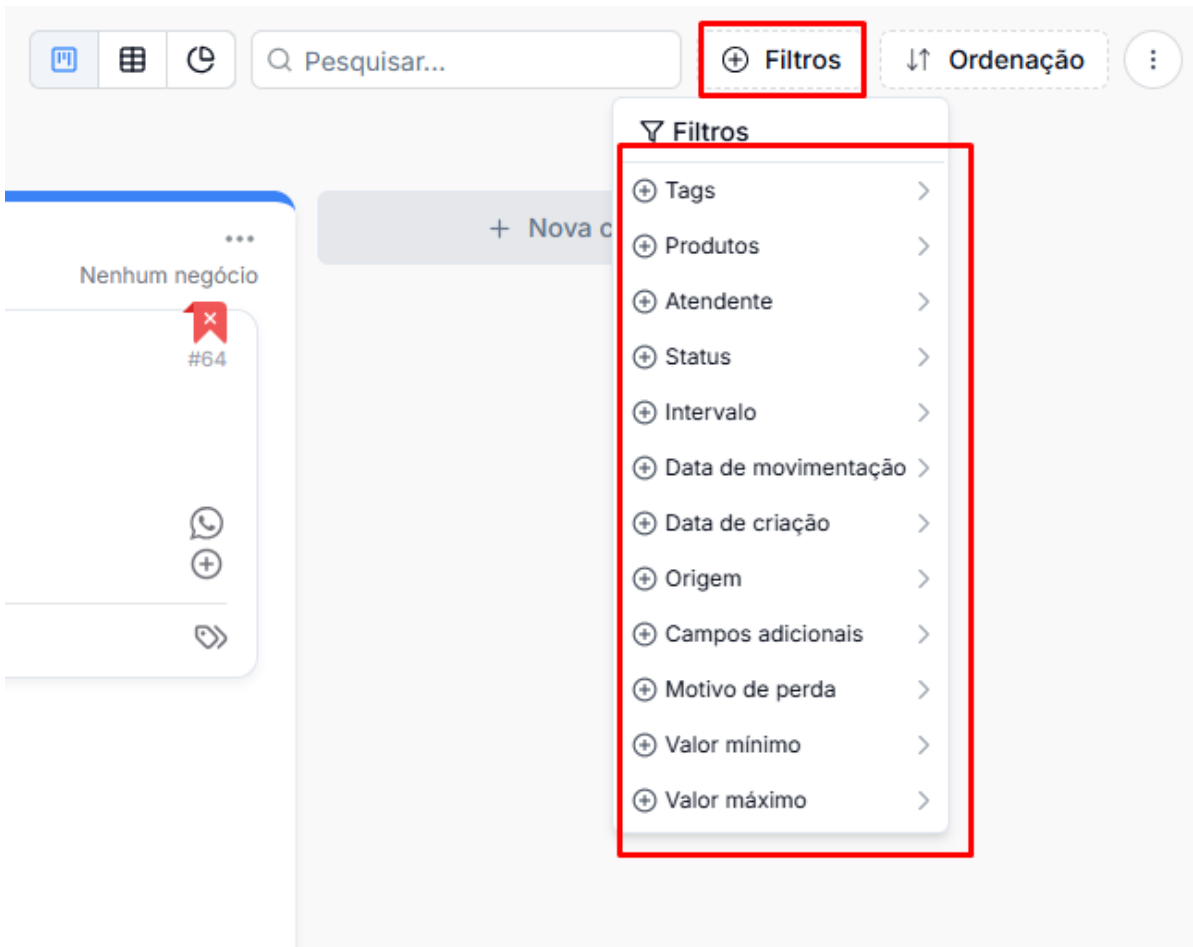
↳ atendente 1

↳ atendente 1/2

Trav

Etapa 2: Acessando o menu de filtros

- No canto superior direito, clique na opção Filtros.

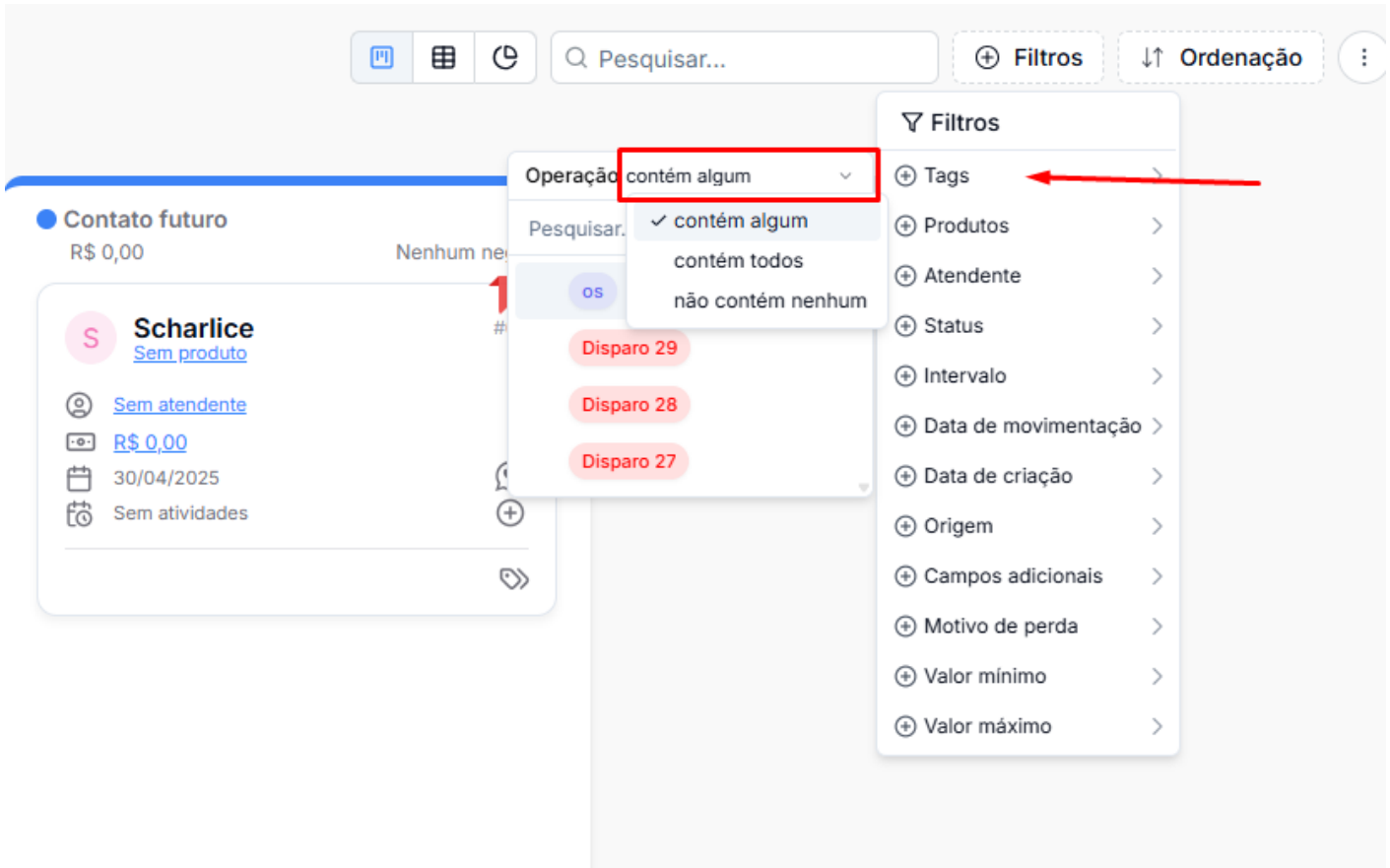


- As opções disponíveis para filtragem são:
 - Tags
 - Produtos
 - Atendente
 - Status
 - Intervalo
 - Data de movimentação
 - Data de criação
 - Origem
 - Campos adicionais
 - Motivo de perda

- Valor mínimo
- Valor máximo

Etapa 3: Aplicando filtros

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



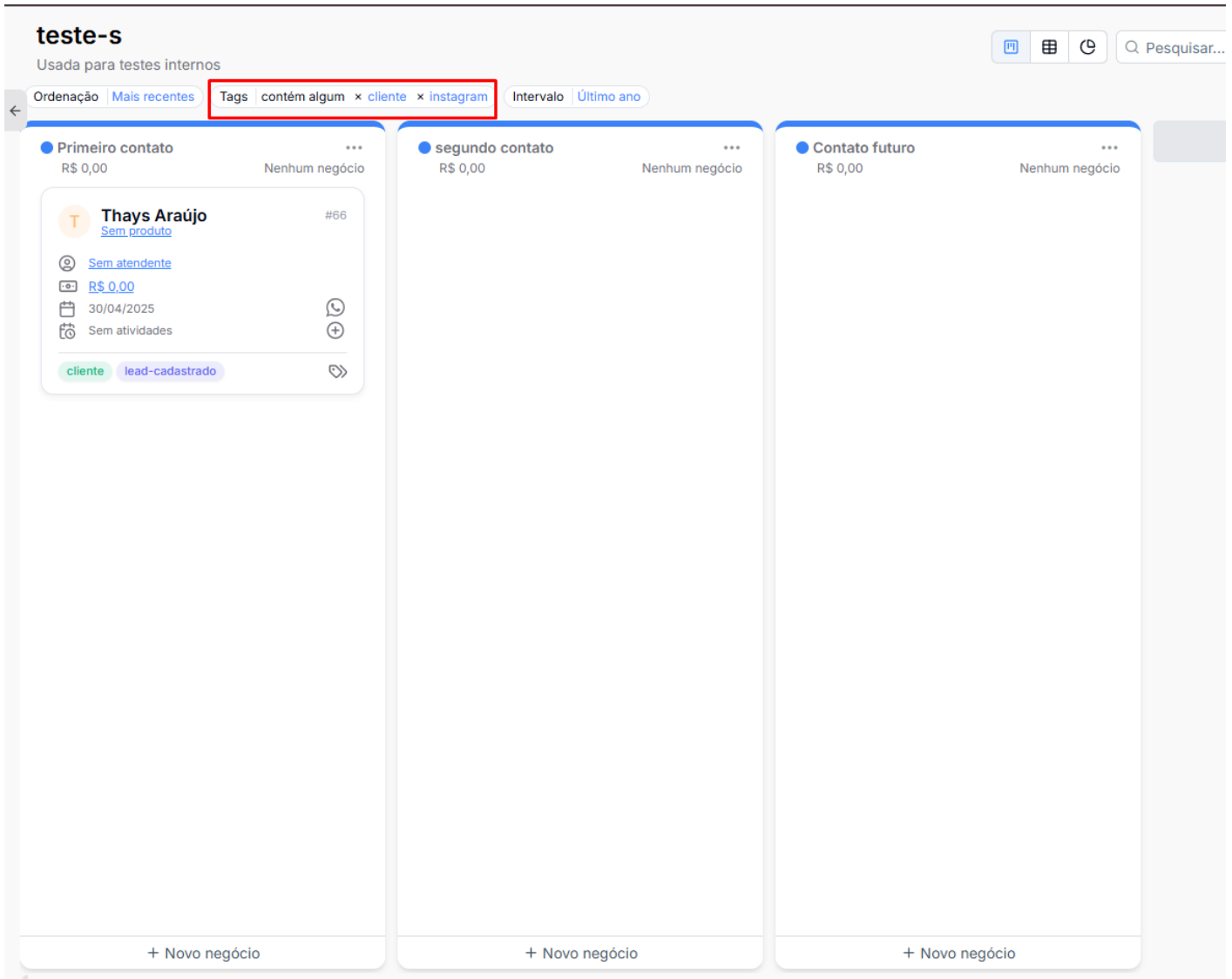
Em particular os filtros de Tags, Produtos e Atendente possuem opções de operações do tipo:

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

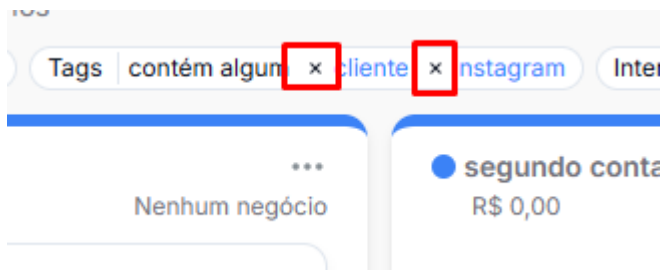
É possível combinar múltiplas operações no mesmo filtro, e com outros filtros, sejam eles com operações ou não.

Etapa 4: Visualizando e removendo filtros

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



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



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

