

Ganhar, Perder e Restaurar negócio

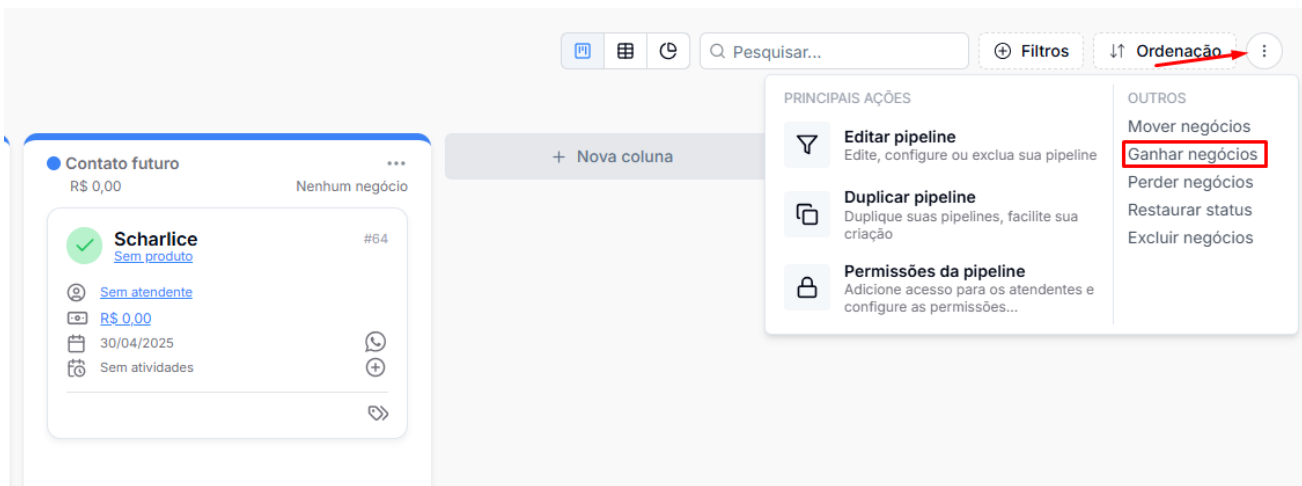
O CRM permite classificar o status de um negócio em "Ganhar", "Perder" ou "Restaurar", organizando o pipeline de forma mais eficiente.

Etapa 1: Selecione o negócio



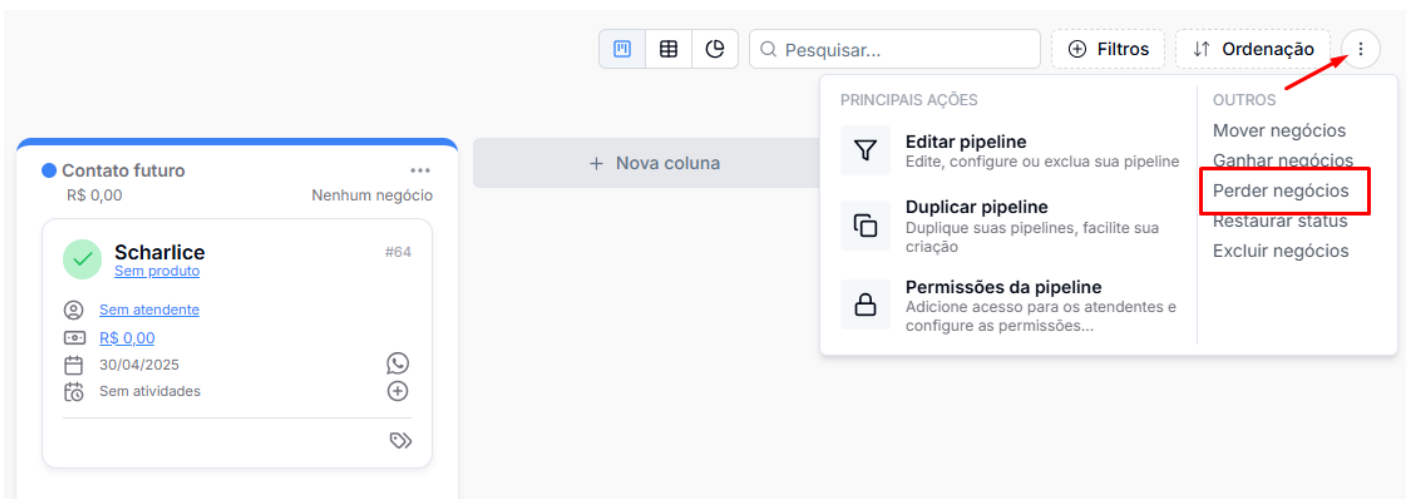
Etapa 2: Marcar o Negócio como Ganho

- 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**"

Novo motivo ✕

Crie motivos de perda dos seus negócios.

Motivo

ex: Não tinha crédito para a compra..

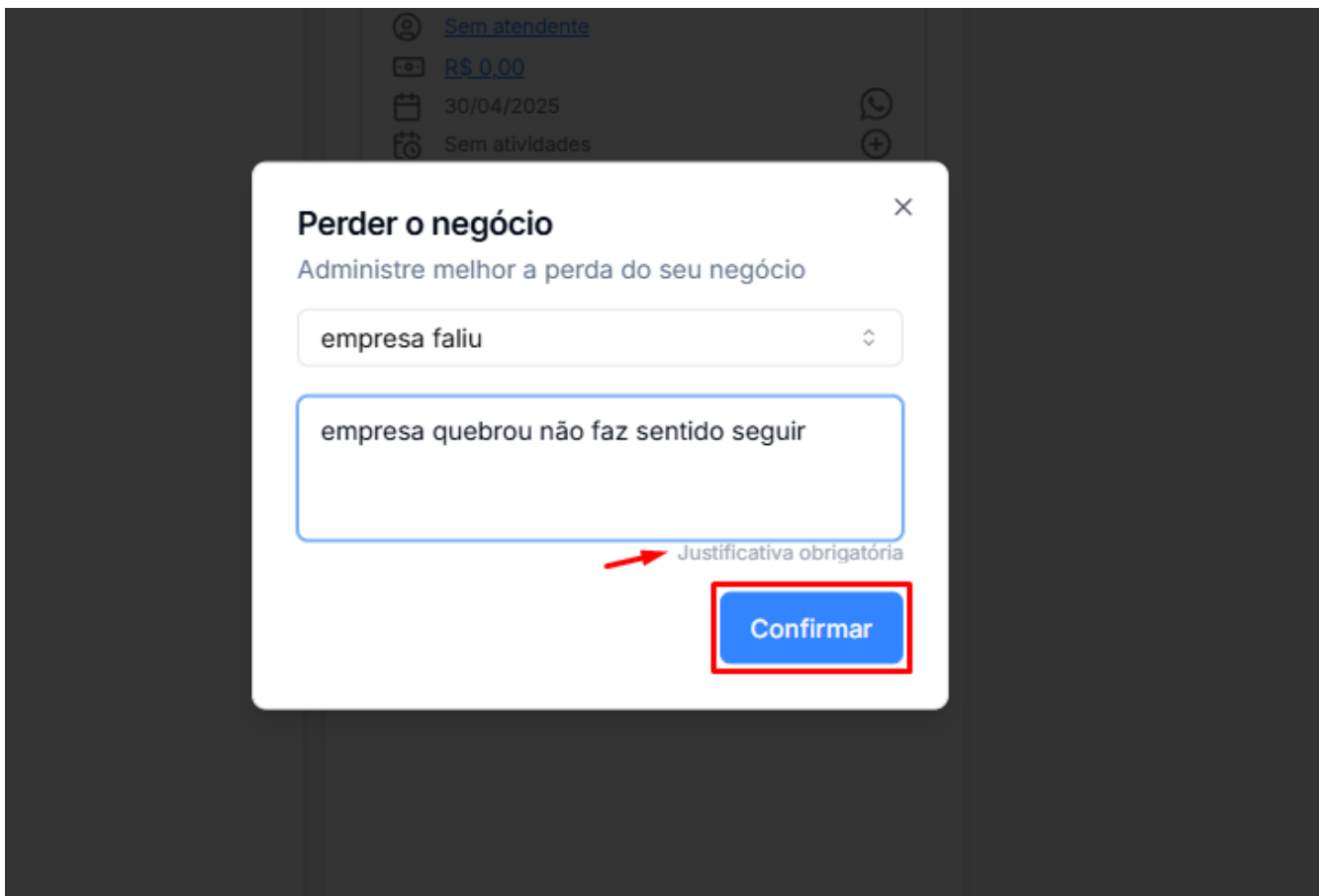
Justificativa obrigatória

☐ Não

Confirmar

Etapa 6: Definindo perda de negócio

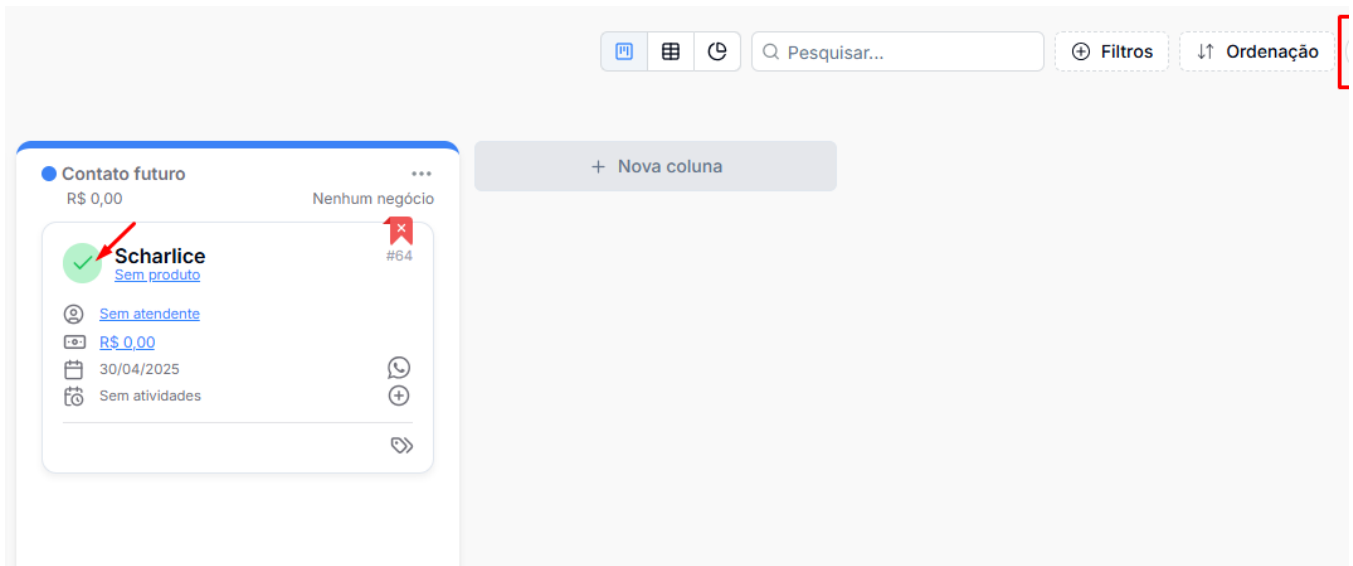
- Selecione sua classe de perda de negócio
- Se obrigatório, descreva sua justificativa
- Clique em "**Confirmar**"



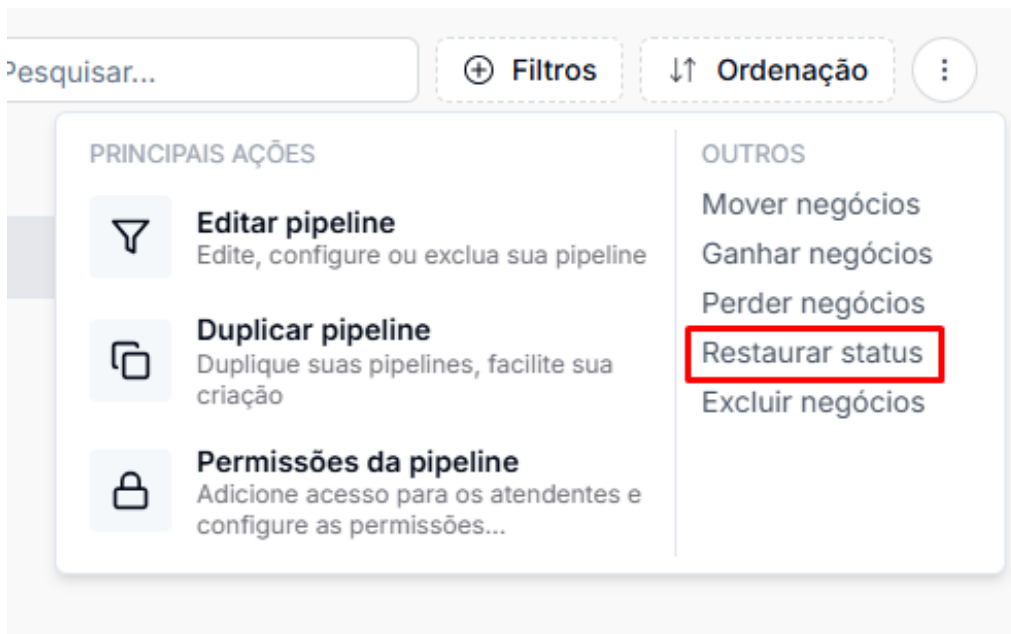
Etapa 7: Restaurando negócio

- 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**".



Revision #4

Created 10 January 2025 01:53:45 by Felipe Palmieri

Updated 30 April 2025 23:17:00 by Scharlice Maria Marscharll de lima