

Primeiros passos

Primeiros passos para utilização do sistema.

- [Criação de Conta no Datacrazy](#)
- [Cadastro da Empresa no Datacrazy](#)
- [Pagamento da Mensalidade no Datacrazy](#)
- [Importação de Leads para o CRM Data Crazy](#)
- [Como Criar a Primeira Automação no CRM DataCrazy](#)

Criação de Conta no Datacrazy

Guia de Cadastro e Configuração no CRM Datacrazy

Etapa 1: Criação de Conta no Datacrazy

Para criar uma conta no CRM Datacrazy, siga os passos abaixo:

1. Acesse o link de cadastro: <https://crm2.datacrazy.io/register>.
2. Preencha os seguintes dados no formulário de registro:
3. Nome completo;
4. E-mail;
5. Senha.



Bem-vindo

Descubra o poder do seu acelerador
de vendas pessoal

Nome

Gabriel Cavalli Paduch

Email

gabriel.paduch@arsmartautomation.com.br

Senha

.....



Confirmar senha

.....



[Criar sua conta](#)

[Voltar](#)

3. Confirme o e-mail:

- Após o registro, verifique sua caixa de entrada e localize o e-mail de confirmação.



noreply@datacrazy-v2-prod.firebaseio.com

Para: Você



Qua, 18/12/2024 19:41

Hello Gabriel Cavalli Paduch,

Follow this link to verify your email address.

https://datacrazy-v2-prod.firebaseio.com/_/auth/action?mode=verifyEmail&oobCode=AhDCuQRoaltJpReEy9-fce50nGFckFBsBWaCaw4wrmMAAAGT2-6OsA&apiKey=AlzaSyAU5xXMVV2T6lt962P9JCMgrVjy7FBkxl&lang=en

If you didn't ask to verify this address, you can ignore this email.

Thanks,

Your DataCrazy team

Responder

Encaminhar

- Clique no link recebido para ser redirecionado à página de conclusão do cadastro.

Your email has been verified

You can now sign in with your new account

Cadastro da Empresa no Datacrazy

Etapa 1: Após confirmar o e-mail e fazer login novamente, siga os passos abaixo:

- Após confirmar o e-mail e fazer login novamente, siga os passos abaixo:
- Você será redirecionado automaticamente para a página de cadastro da empresa.
- Preencha os campos solicitados com as informações da empresa.



Cadastre sua empresa

Informe os dados da sua empresa para que possamos deixar tudo arrumado para você.

Nome da empresa

E-mail da empresa

Nicho

Telefone

Tipo de Pessoa

Documento

CEP

Endereço

Bairro

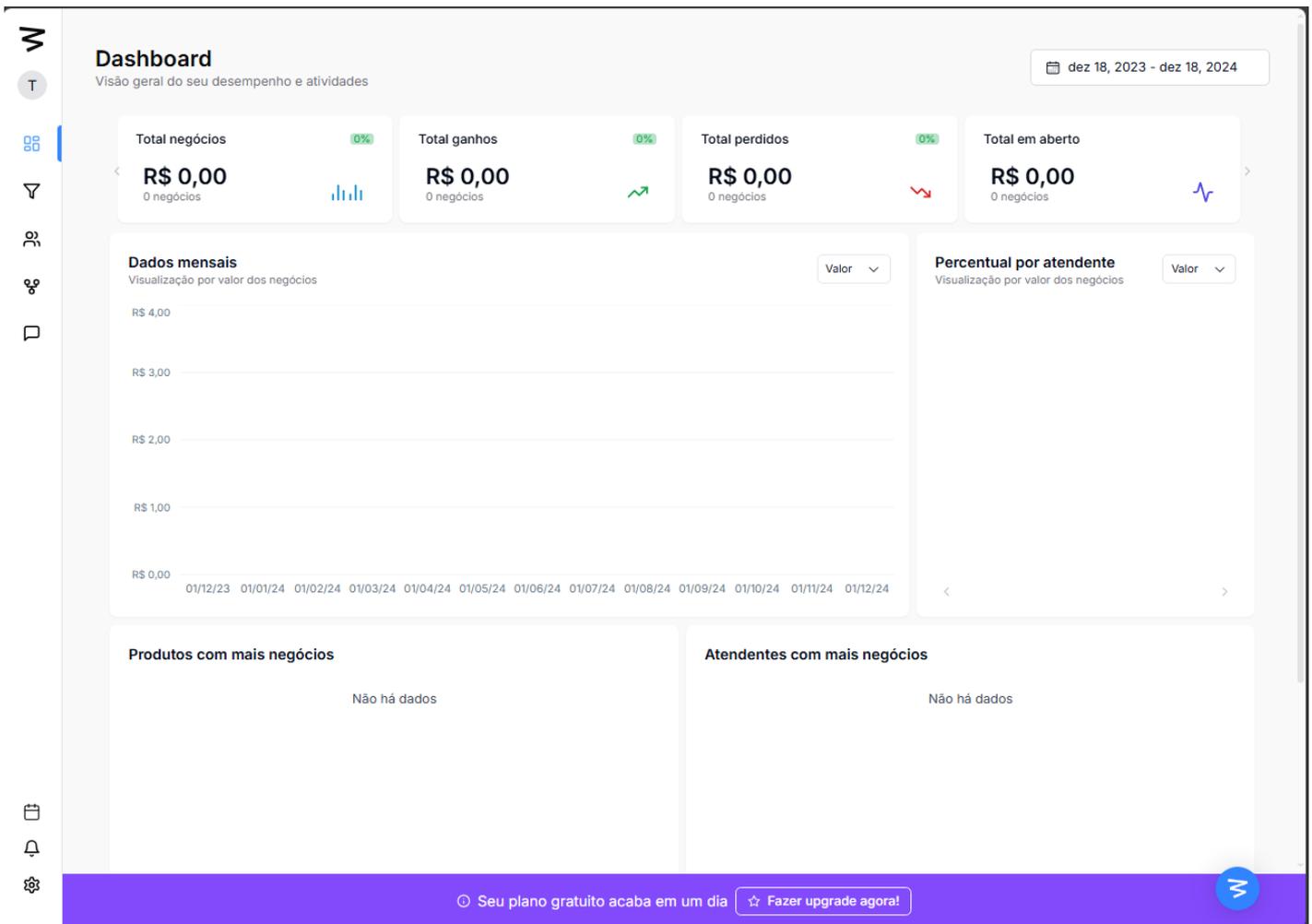
Cidade

UF

Continuar

Etapa 2: Finalize o cadastro

1. Clique no botão “**Continuar**”.
2. Você será redirecionado à tela principal do CRM Datacrazy.



- Caso veja essa tela, o cadastro da empresa foi concluído com sucesso.

Pagamento da Mensalidade no Datacrazy

Para realizar o pagamento da mensalidade, siga as etapas abaixo:

Etapa 1: Acessar a Tela de Upgrade

- Após fazer login, clique no botão de **"Fazer upgrade agora!"** que aparece na tela inicial.

The screenshot displays the Datacrazy dashboard interface. At the top, it shows the date range 'dez 18, 2023 - dez 18, 2024'. Below this, there are four summary cards: 'Total negócios' (R\$ 0,00), 'Total ganhos' (R\$ 0,00), 'Total perdidos' (R\$ 0,00), and 'Total em aberto' (R\$ 0,00). The main area contains two charts: 'Dados mensais' and 'Percentual por atendente', both showing 'Visualização por valor dos negócios'. Below the charts are two sections: 'Produtos com mais negócios' and 'Atendentes com mais negócios', both displaying 'Não há dados'. At the bottom of the dashboard, a purple banner contains the text 'Seu plano gratuito acaba em um dia' and a button labeled 'Fazer upgrade agora!' which is highlighted with a red box. Three red arrows point from the 'Atendentes com mais negócios' section towards the upgrade button.

Etapa 2: Proceda para a página de pagamento

- Clique novamente no botão para ser redirecionado.

Datacrazy PRO

R\$ 397,00 -15%

Cobrança mensal

Para empresas em expansão

- Acesso a todas versões online
- Atualizações constantes
- Suporte dedicado
- Usuários ilimitados por empresa
- Leads ilimitados por empresa
- Automações ilimitadas por empresa
- Conexões ilimitadas com Instagram
- Conexões ilimitadas com Whatsapp Cloud API
- Conexões ilimitadas com Z-API
- Conexões ilimitadas com Evolution API V2

[Começar agora!](#)

Etapa 3: Insira os dados do cartão

- Na página de pagamento, preencha as informações do cartão.

 datacrazy

Assinar DataCrazy Basic

R\$ 397,00 por mês

 DataCrazy Basic	R\$ 397,00
<small>Cobrado mensalmente</small>	

Subtotal	R\$ 397,00
----------	------------

[Adicionar código promocional](#)

Total devido hoje	R\$ 397,00
-------------------	------------

Pagar com cartão

E-mail

Dados do cartão

1234 1234 1234 1234  

MM / AA CVC 

Nome do titular do cartão

País ou região



[Assinar](#)

Ao confirmar sua assinatura, você permite que CRM DATA CRAZY cobre você em referência a pagamentos futuros em conformidade com os termos da empresa. Você pode cancelar a assinatura quando quiser.

Powered by  | [Termos](#) [Privacidade](#)

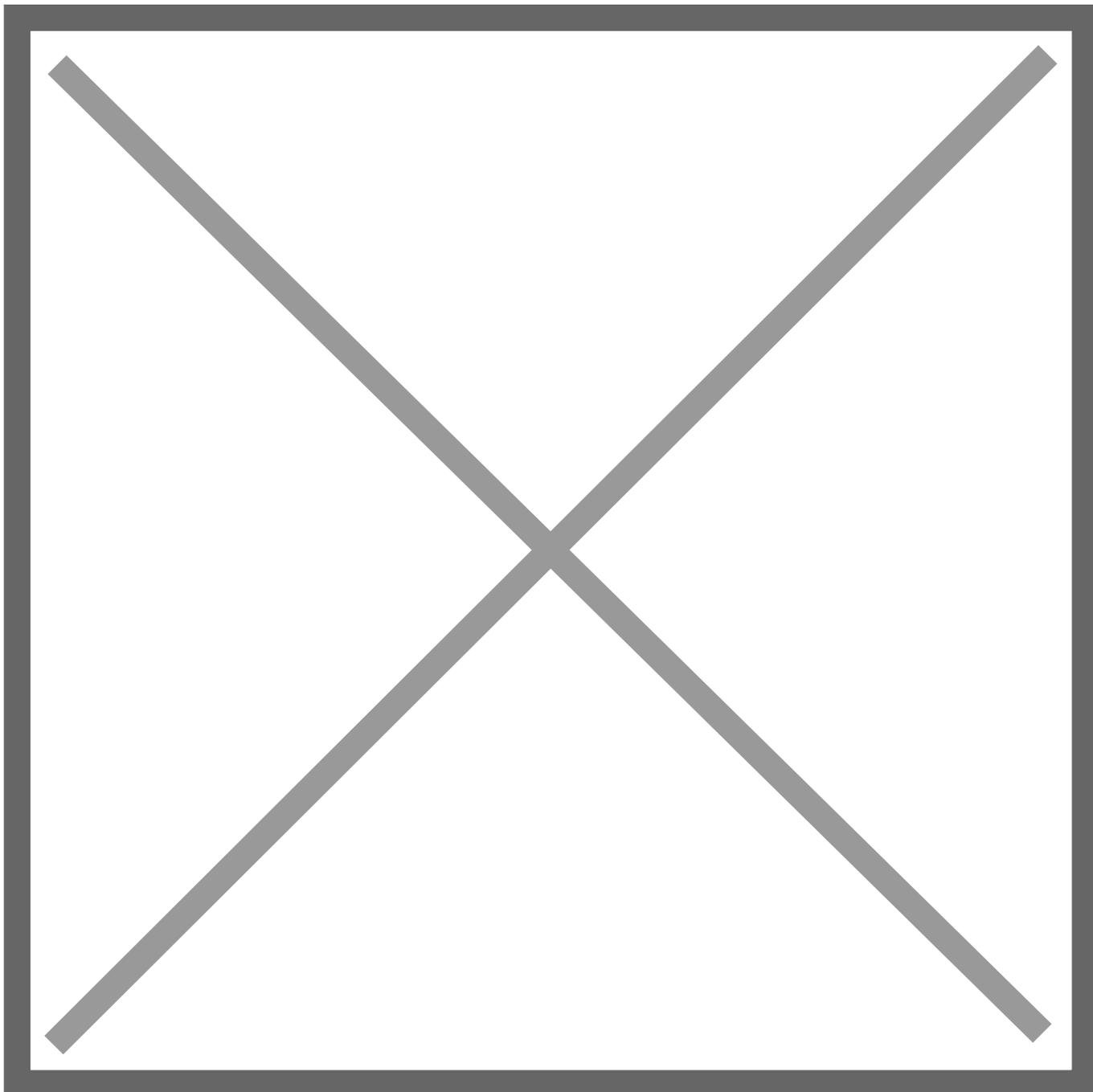
Etapa 4: Clique em “**Assinar**” para concluir o pagamento.

- Com esses passos, você terá configurado sua conta, cadastrado sua empresa e realizado o pagamento para utilização completa do CRM Datacrazy.

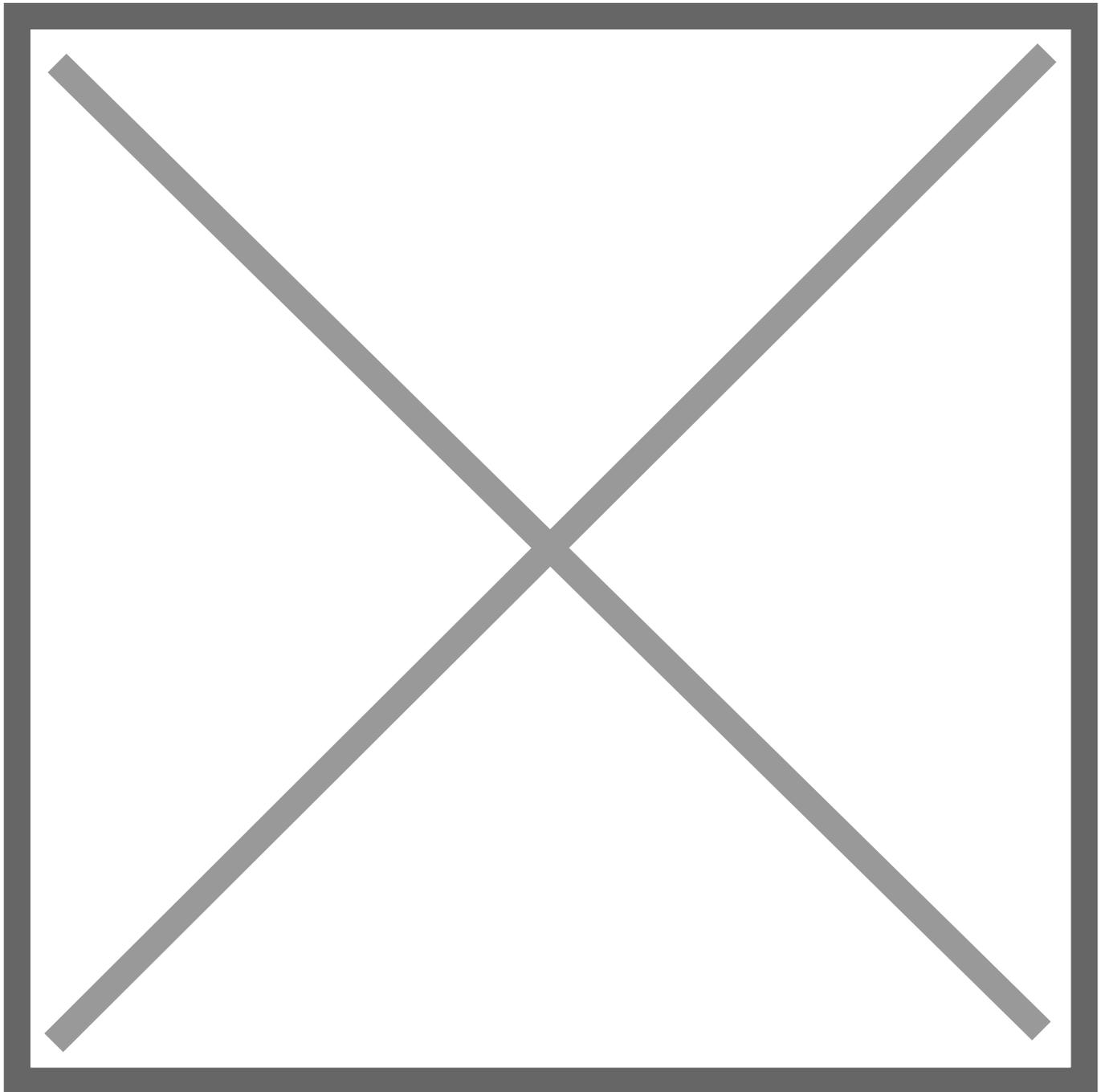
Importação de Leads para o CRM Data Crazy

Etapa 1: Envio do Arquivo

- Faça login no CRM Data Crazy com suas credenciais de acesso.
- No menu principal, localize e clique na opção "Leads" e clique nas 3 barrinhas para abrir a opção de importar leads/negócios.

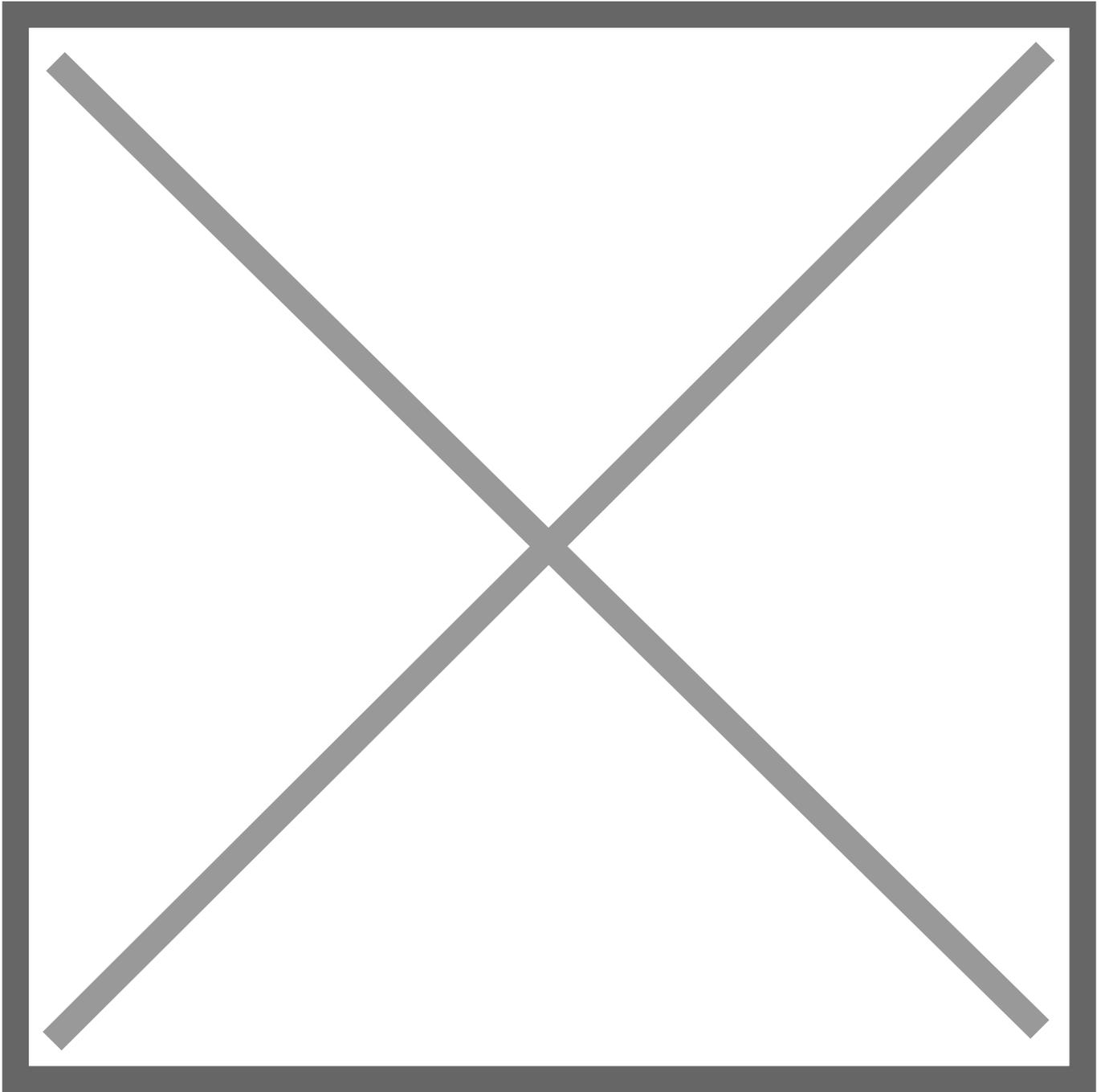


- Arraste e solte o arquivo desejado ou clique para selecionar o arquivo diretamente do seu dispositivo.
- O arquivo pode ter até 4 MB.



Etapa 2: Seleção de Colunas

1. Na próxima tela, o sistema solicitará que você mapeie as colunas do seu arquivo para os campos do CRM. Essa etapa não temos um modelo base para importação. O CRM deixa você mapear os campos de forma personalizada, mas tempos campos essenciais de mapeamento
 - Exemplos de campos: Nome, Email, Número de Telefone,
 - Confirme se todas as colunas relevantes estão atribuídas corretamente.



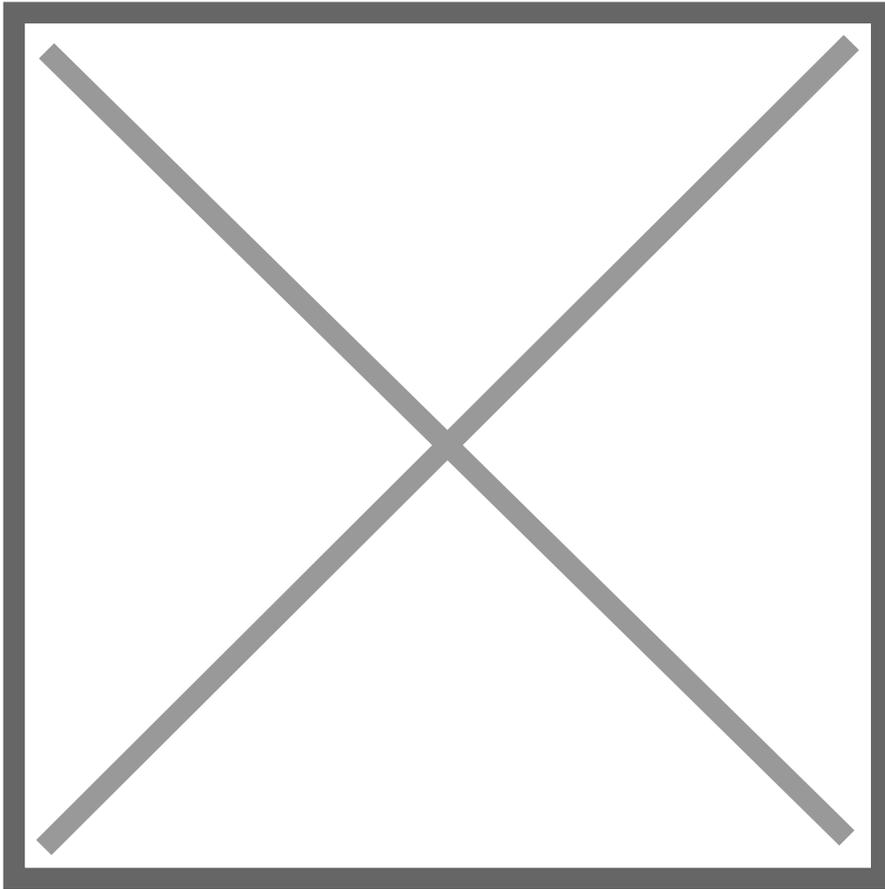
(Clique em ignorar cabeçalho para sumir com o guia que vem no documento importado)

Etapa 3: Atribuição de Informações

1. Adicione informações extras para organizar melhor seus leads:

- Tags: Para categorizar seus leads.
- Produtos: Associe produtos, caso necessário.
- Pipeline: Defina em qual pipeline os leads serão incluídos.
- DDI do Telefone: Insira o código internacional (ex.: 55 para Brasil)

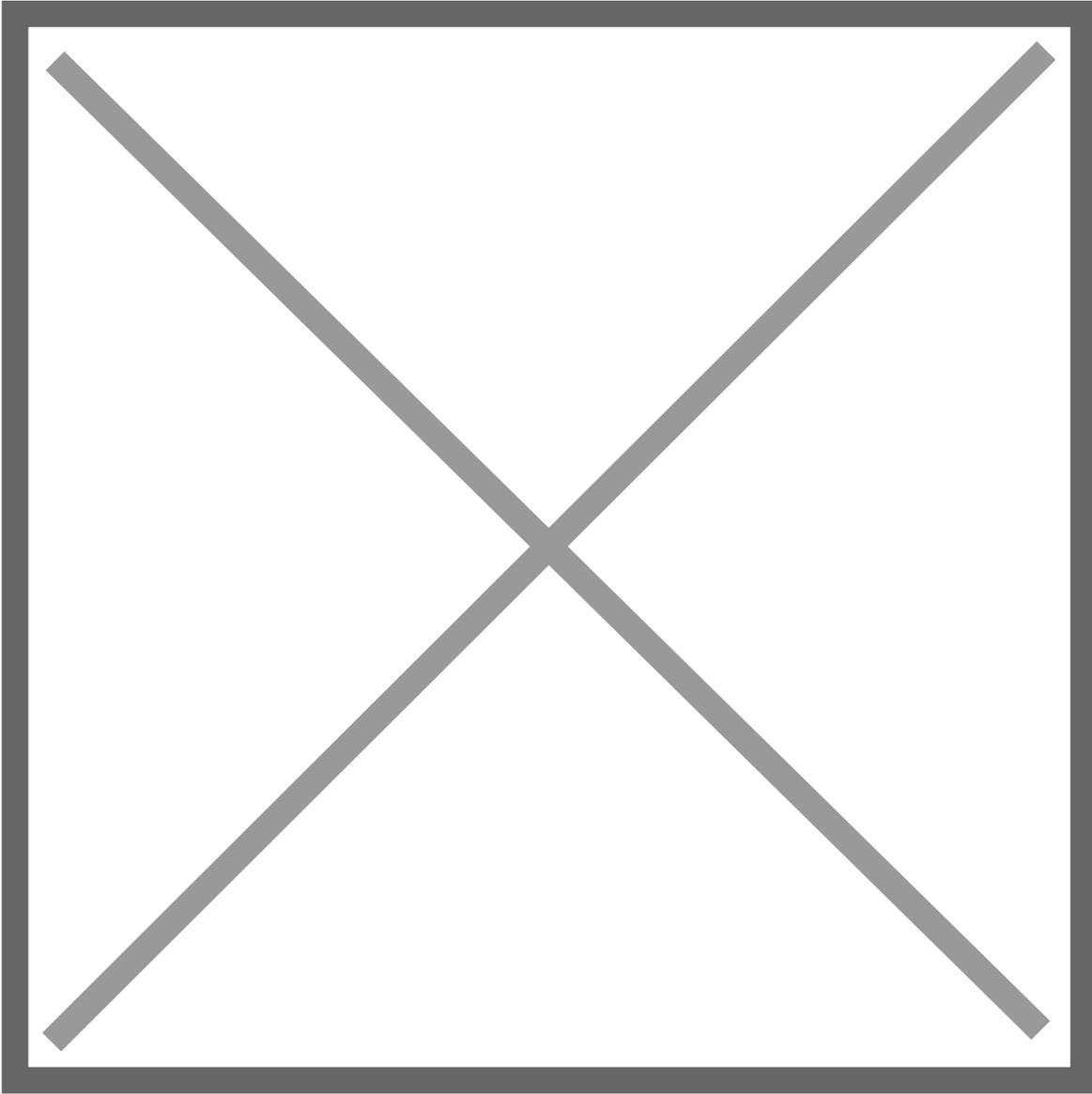
- Clique em "**Próximo**" para prosseguir.



(Para adicionar tags e produtos nos leads é necessário que faça a criação antecipada da tag e o produto que será utilizado)

Etapa 4: Conclusão

1. Revise todas as informações na tela de revisão geral.
2. Certifique-se de que os dados estão corretos e completos.
3. Clique em "Completar Importação" para finalizar o processo.



Dicas Importantes

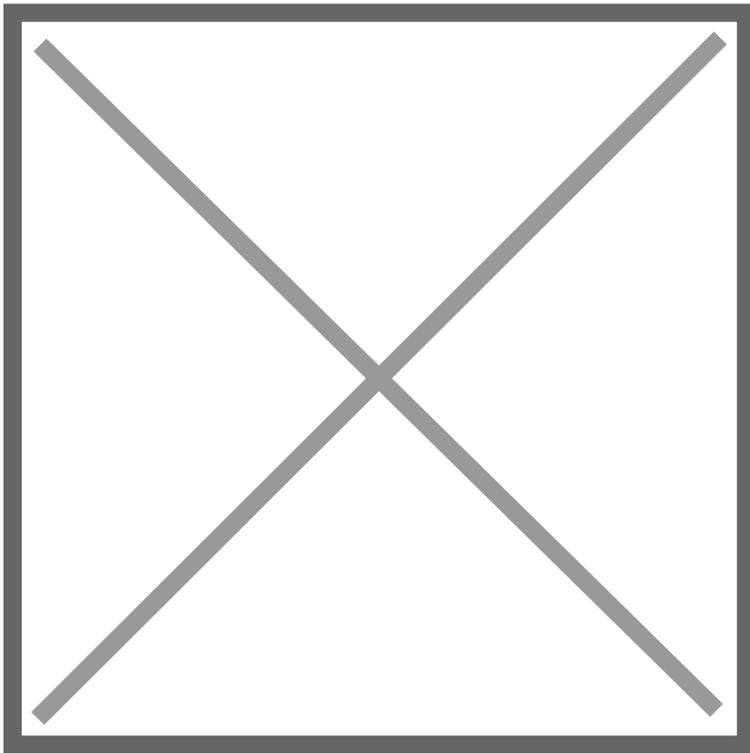
- Certifique-se de que todos os campos obrigatórios estejam preenchidos corretamente.
- Personalize sua planilha conforme a necessidade para melhor organização dos dados.
- Mantenha uma cópia de backup da planilha original antes de realizar a importação.
- Em caso de dúvidas, entre em contato com o suporte do CRM Data Crazy.

Pronto! Seus leads foram importados com sucesso e estão prontos para serem gerenciados no CRM.

Como Criar a Primeira Automação no CRM DataCrazy

Etapa 1: Acessar o Módulo de Automação

- Login no CRM: Acesse sua conta no CRM DataCrazy usando suas credenciais.



- Navegar até "Automações": No painel principal, localize e clique na aba "Automações" no menu lateral esquerdo.

W

F

Dashboard

Visão geral do seu desempenho e atividades

Total negócios

0%

R\$ 0,00

1 negócios



Total ganhos

0%

R\$ 0,00

0 negócios



Dados mensais

Automações

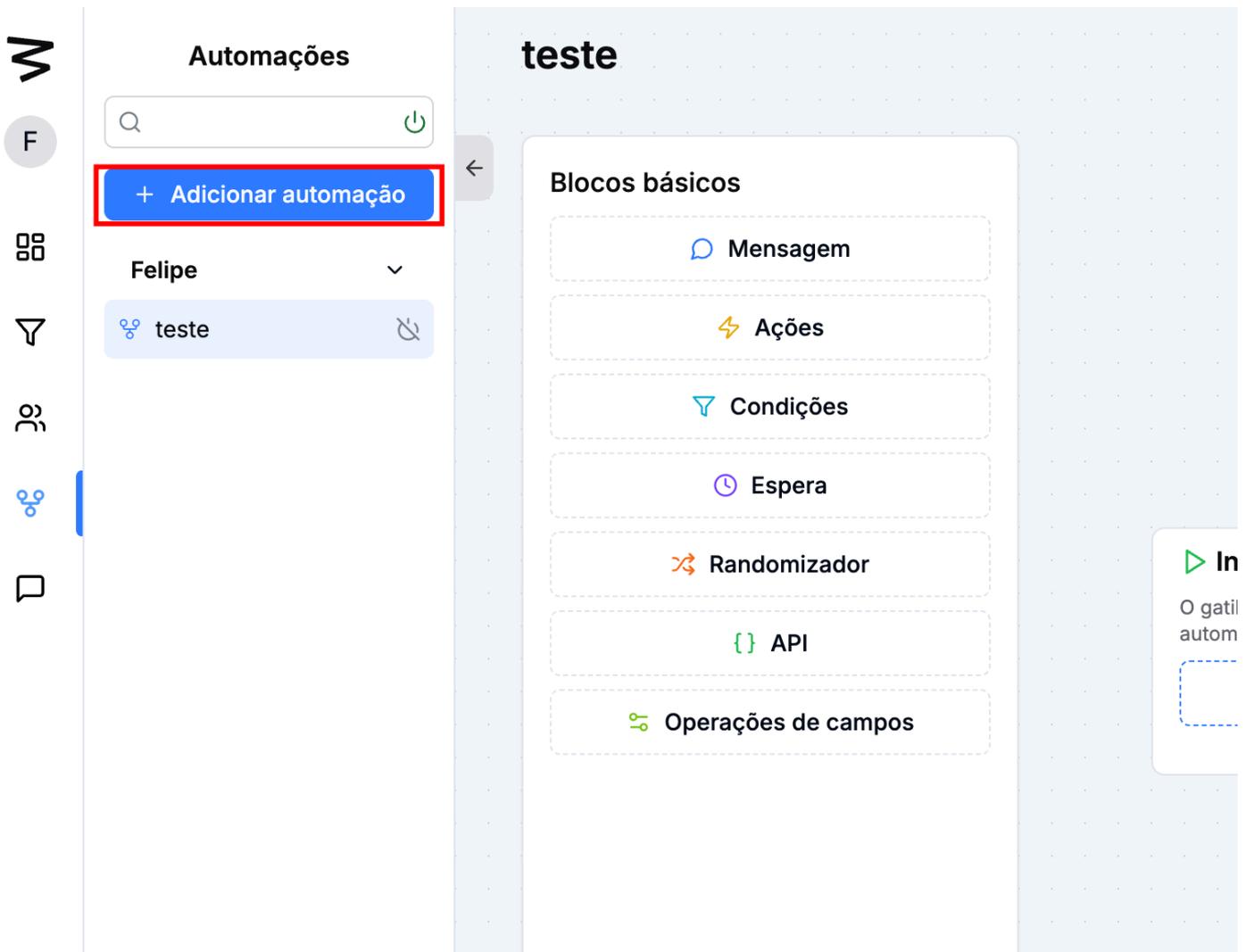
Realização por valor dos negócios

R\$ 4,00

R\$ 3,00

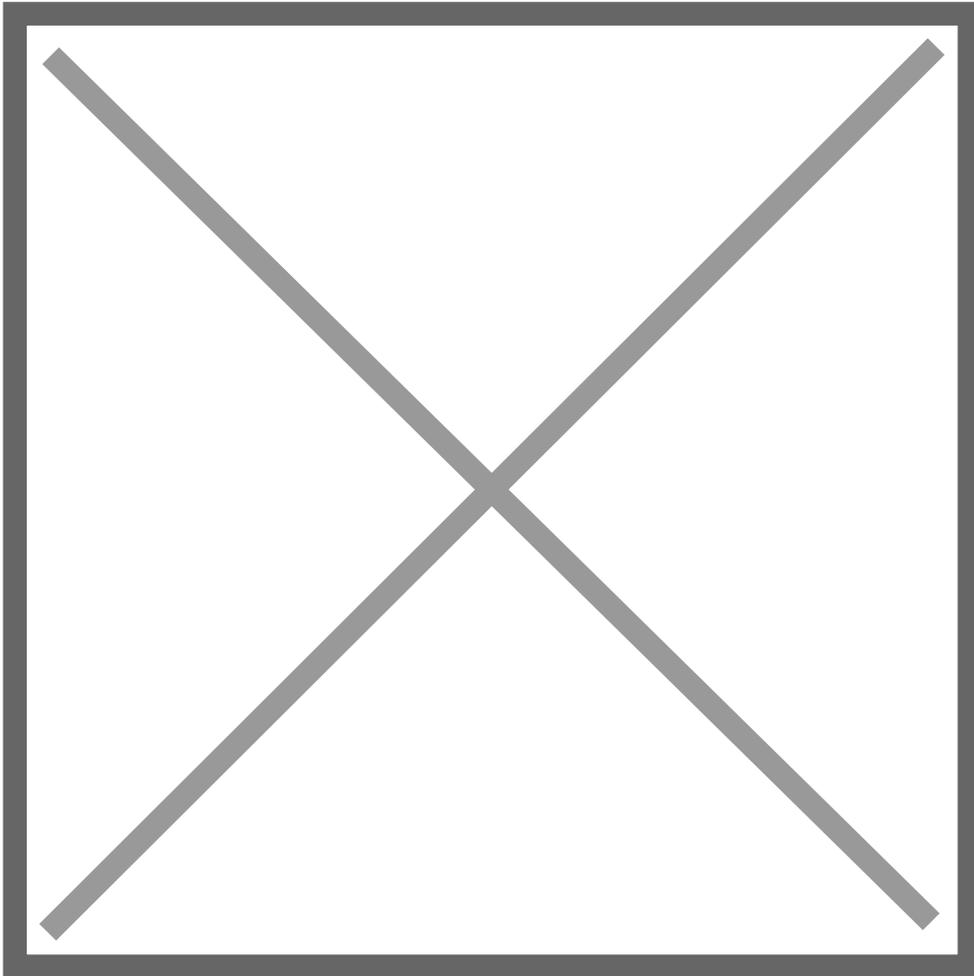
R\$ 2,00

- Criar Nova Automação: Clique no botão "Adicionar Automação"



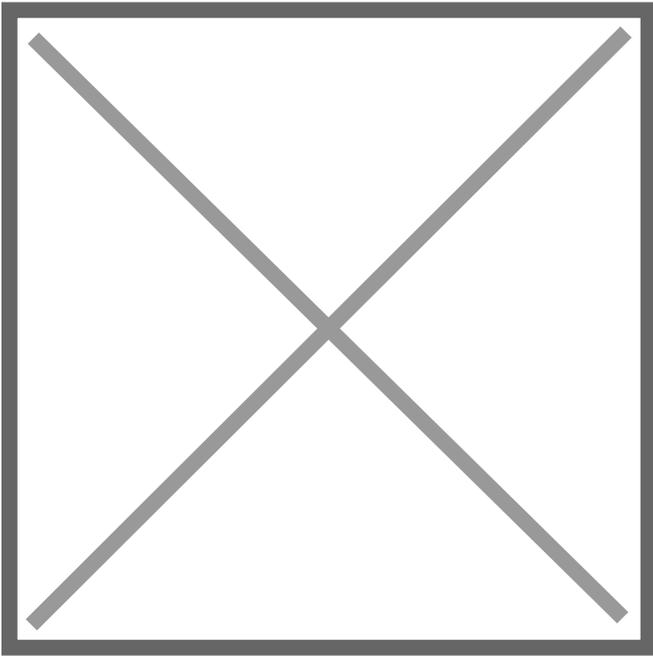
Etapa 2: Nomear e Configurar o Fluxo

- Nome da Automação: Insira um nome descritivo, como "Resposta Automática de Boas-Vindas".
- Descrição (opcional): Inclua detalhes adicionais sobre o propósito da automação para referência futura.
- Grupo: Crie um grupo para sua automação, pois é uma forma de organização caso precise fazer ajustes em seu fluxo

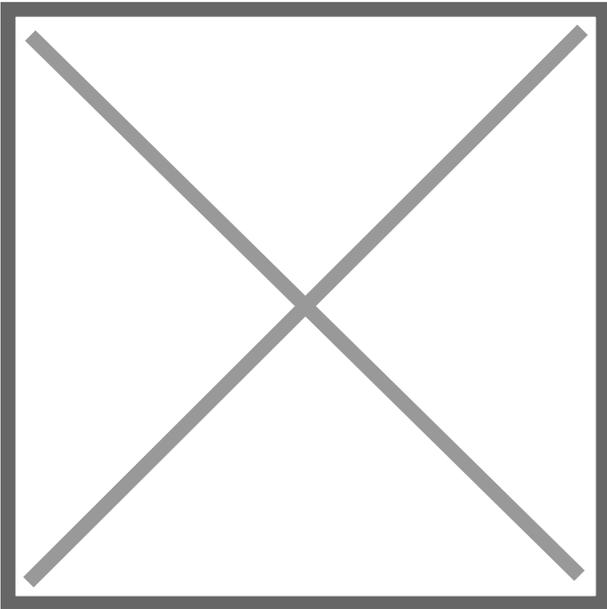


Etapa 3: Configurar o Gatilho Inicial

1. Escolher Gatilho: Selecione o gatilho que iniciará a automação. Para este exemplo, foi escolhido "Mensagem Recebida".
 - Mensagem Recebida: Este gatilho será ativado sempre que o sistema receber uma mensagem de um lead, dependendo da instância escolhida, como Whatsapp ou Instagram



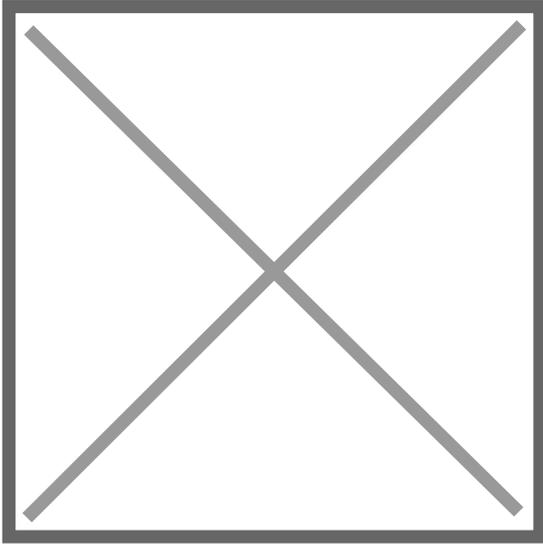
- Adicionar Condições:
- Clique no bloco "Condição" e defina os critérios para avançar a automação. Exemplo:
 - Lead existente (verifica se o lead já está na base do CRM.)As condições ajudam a refinar quando a automação deve ser executada.



Etapa 4: Configurar as Ações do Fluxo

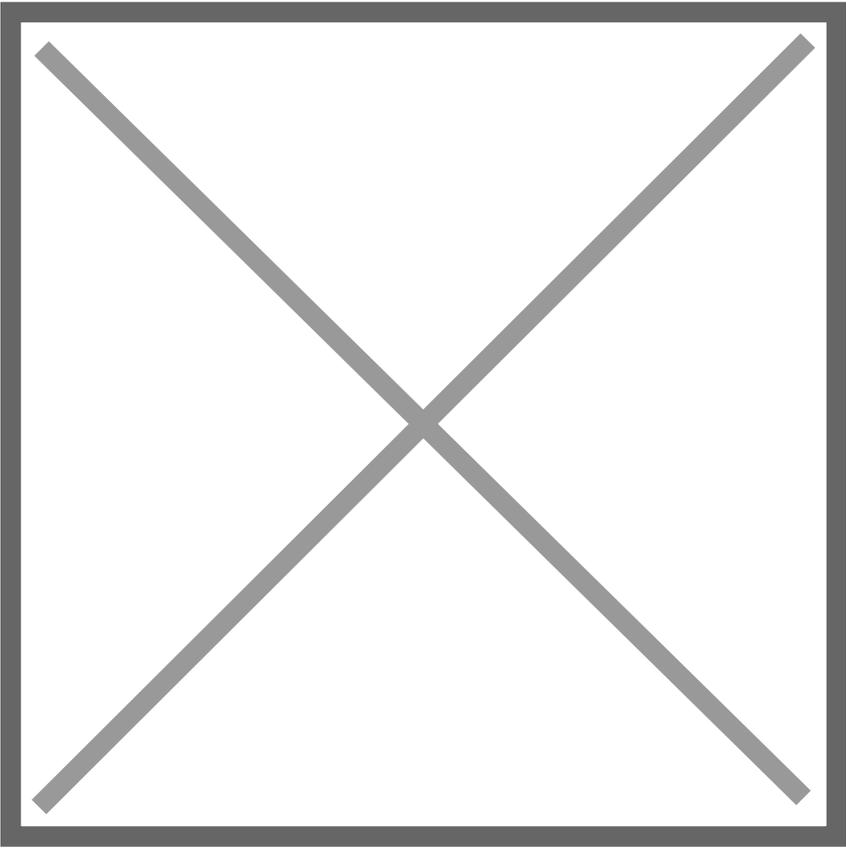
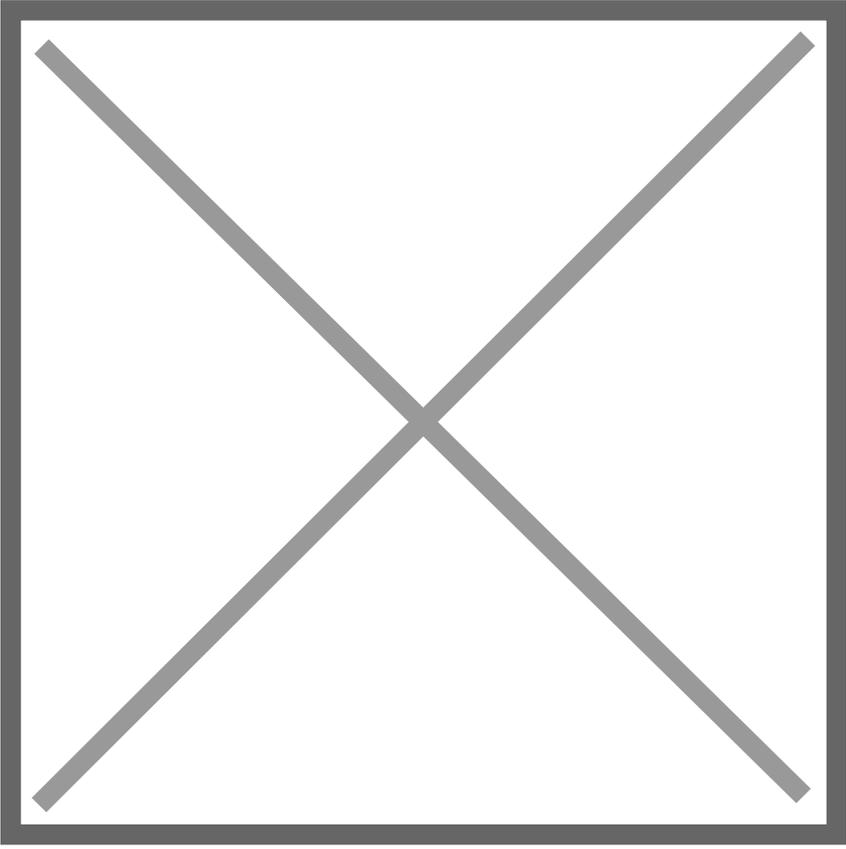
1. Adicionar Ação: No bloco "Ação", escolha o que deve ser feito após a condição ser atendida. Exemplo:

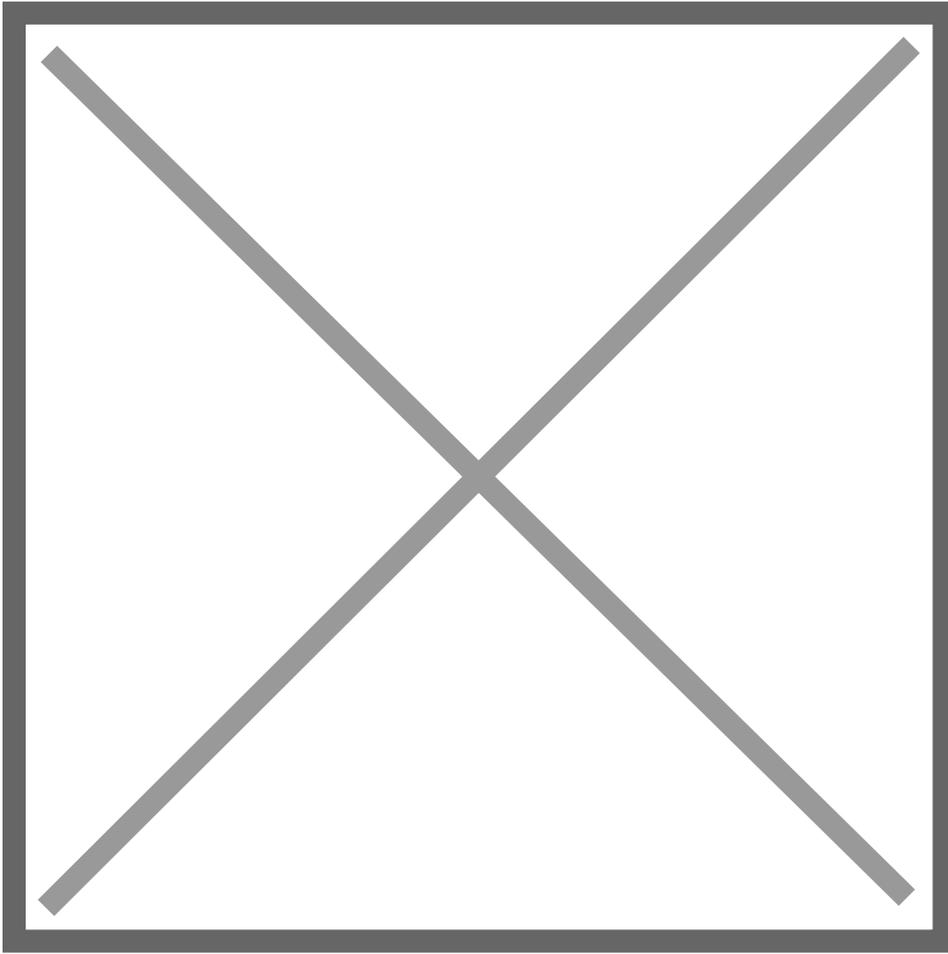
- Criar lead: Caso o lead ainda não esteja na base, essa ação cria o lead puxando as informações que está na mensagem recebida



- Configurar Detalhes da Ação:

A ação pode ser configurada como preferir. Clicando em + Adicionar ação você pode adicionar mais uma ação que fará sentido em seu fluxo. Exemplo: Pode adicionar uma ação de “adicionar tag ao lead” informando que esse é o primeiro contato do lead



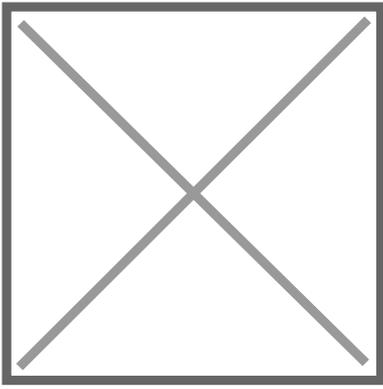


Encadeamento de Ações:

- Após cada ação, adicione outra conforme necessário, criando um fluxo contínuo. Exemplo: Bloco de mensagem.

Etapa 5: Bloco de mensagem

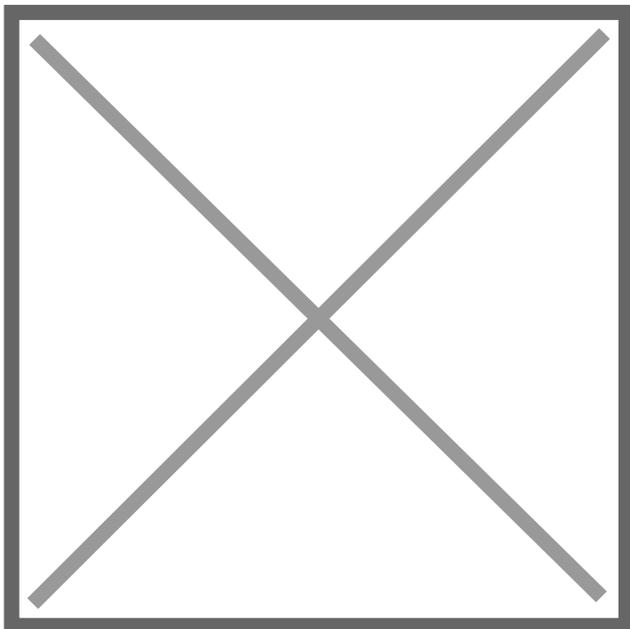
- Envie, receba e armazene respostas: Esse bloco pode ser utilizado de várias formas: envio de mensagem de texto, áudio, links, arquivo anexo e etc.



- Botões: Os botões são opções utilizadas principalmente para pré-atendimento, para fazer uma filtragem e redirecionamento do serviço que o lead precisa.
Obs: Sempre selecionar a instância que será utilizado para o envio da mensagem

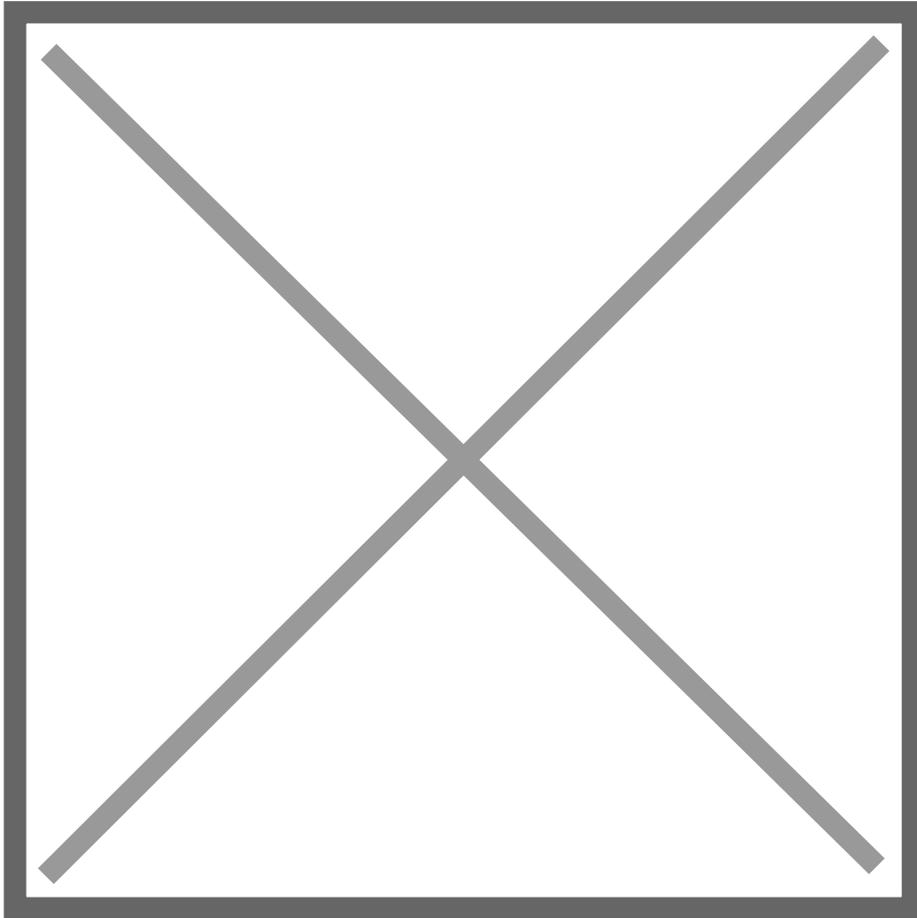
Etapa 6: Seleção de botão

Após selecionar o botão, é feito uma ação de criar um negócio em uma pipeline referente ao botão escolhido com as informações do lead e com uma tag adicionada.



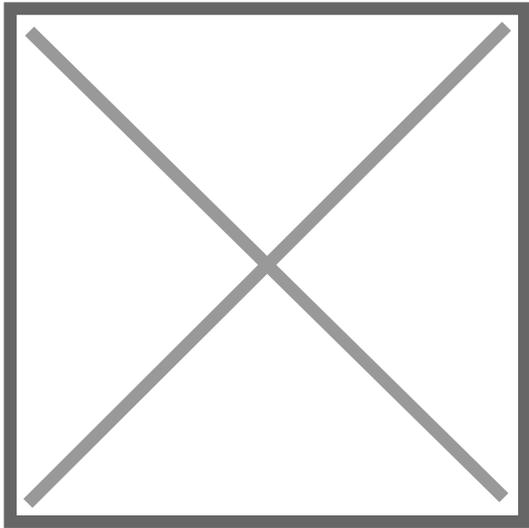
Etapa 7: Mensagem informativa

Após o bloco de ação que redireciona o lead para uma pipeline, é enviado uma mensagem informando o lead que logo será atendido por um atendente. Essa mensagem é totalmente personalizável e pode adicionar um texto ou uma imagem. Depende muito do seu script de pré atendimento.

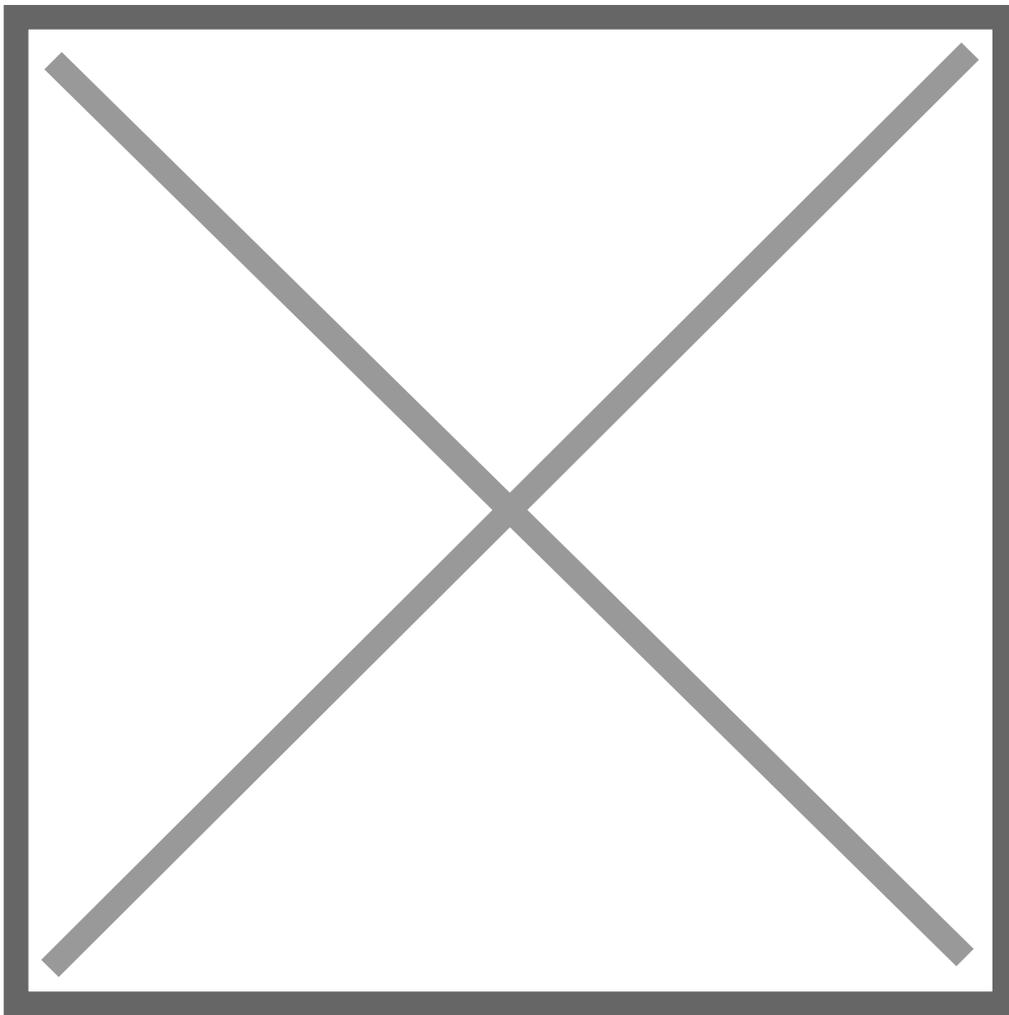


Etapa 8: Ativar e Monitorar a Automação

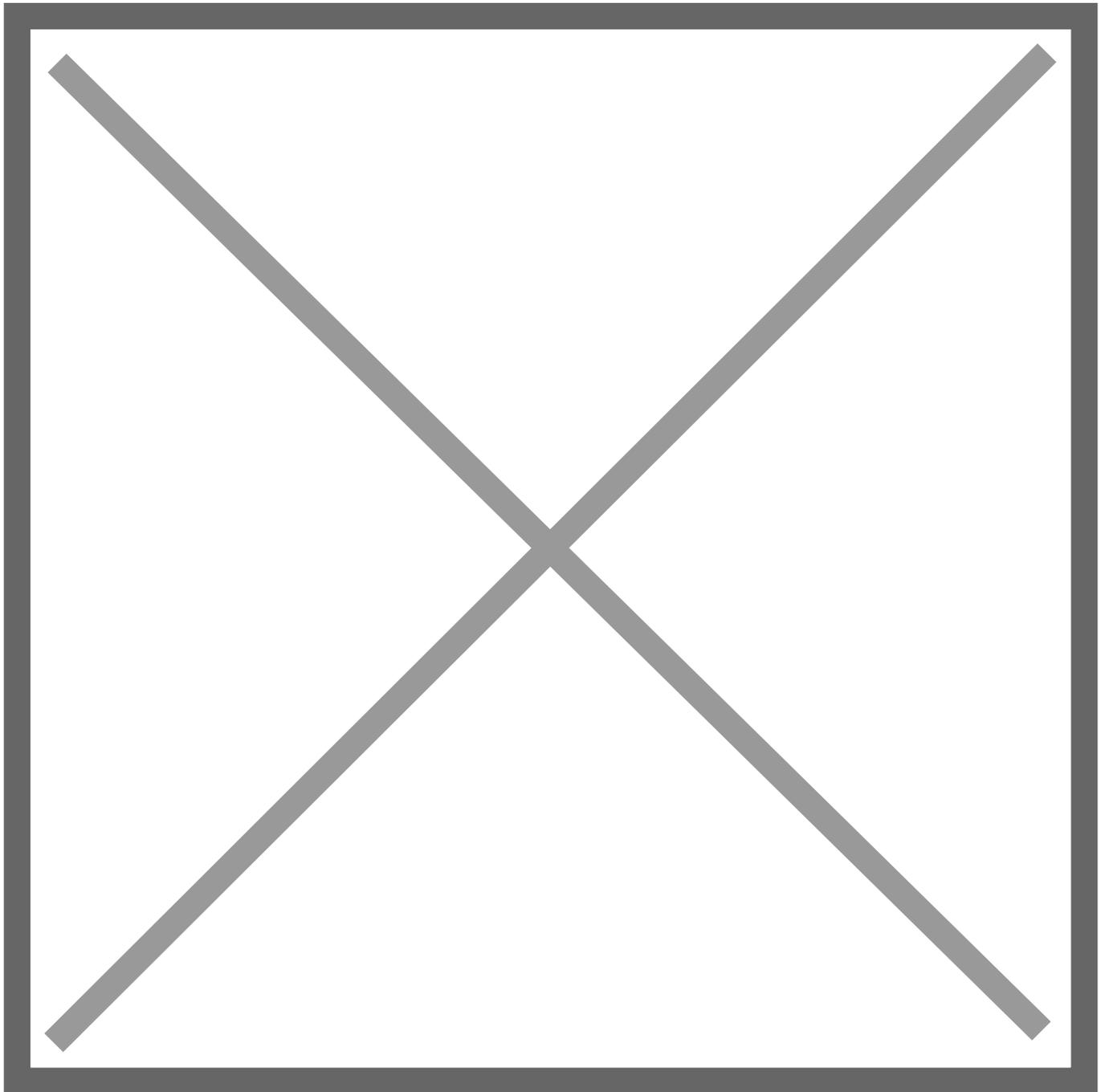
- Ativar o Fluxo: Quando satisfeito com o fluxo, ative seu fluxo, o botão de ativar fica ao lado do nome de sua automação



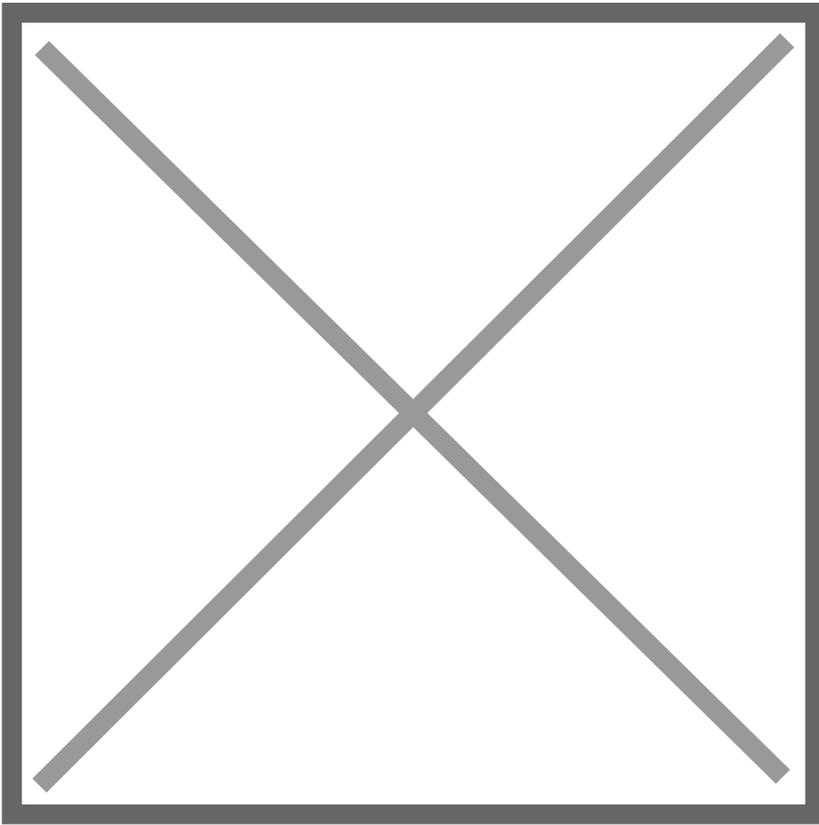
- Depois só clicar em confirmar que seu fluxo já estará pronto para rodar



Fluxo Visual de Exemplo



1. Início: Gatilho "Mensagem Recebida" para iniciar o fluxo.
2. Condição: Verifica se o lead já existe.
3. Ação 1: cria lead caso não esteja no crm.
4. Mensagem: Envia uma mensagem com botões de suporte e admin.
5. Ação 2 e 3: adiciona tag e cria negócio na pipeline referente ao botão selecionado.
6. Mensagem Final: Envia uma mensagem informando ao cliente que logo será atendido.



Obs: Sempre salvar sua automação para não perder o processo do seu projeto