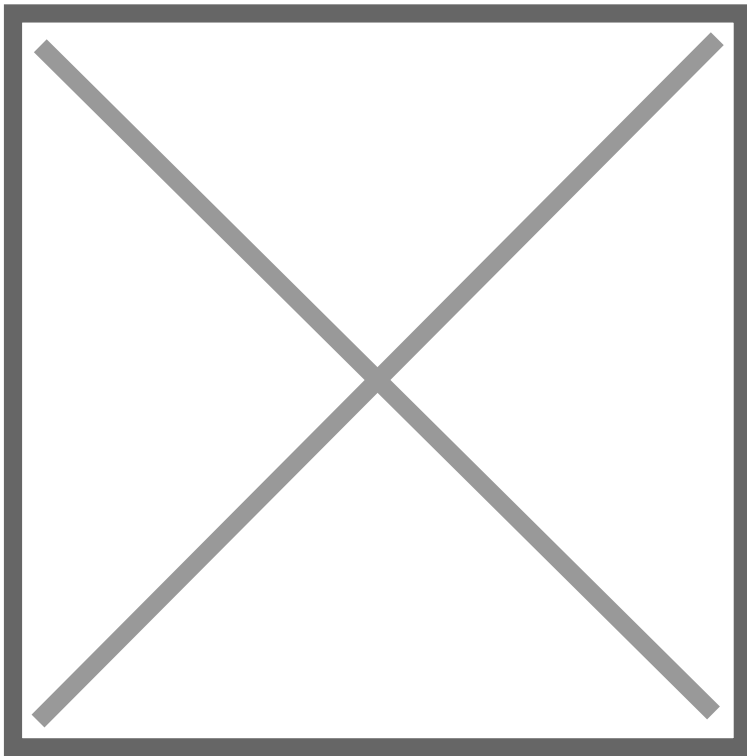


Como Criar a Primeira Automação no CRM DataCrazy

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.

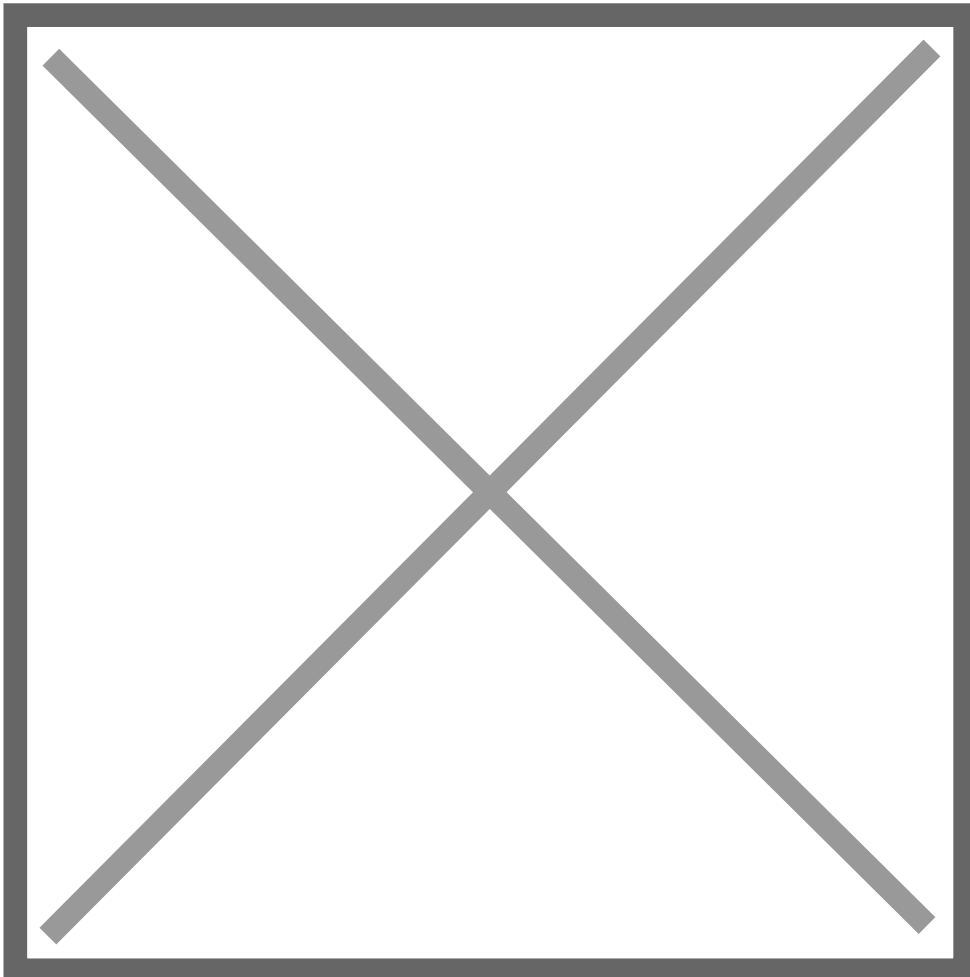
image.png

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

image.png

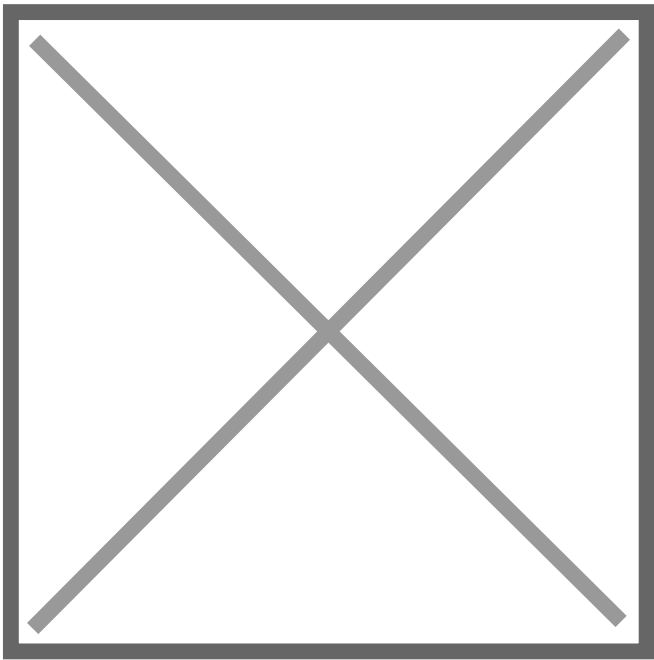
Etapa 2: Nomear e Configurar o Fluxo

- 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

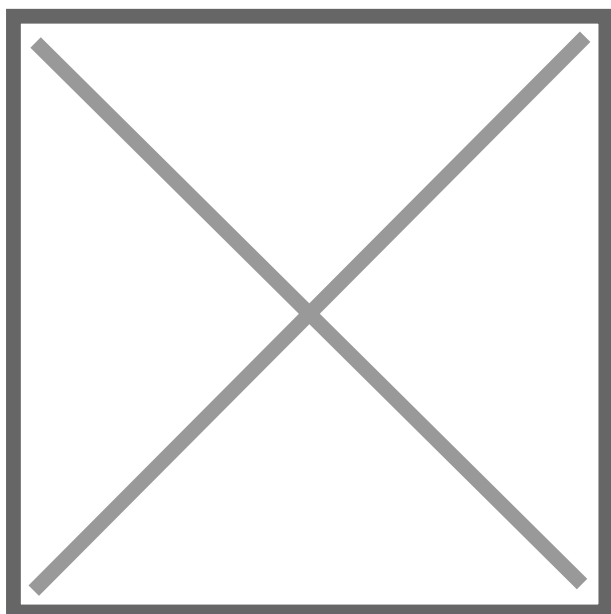


Etapa 3: Configurar o Gatilho Inicial

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

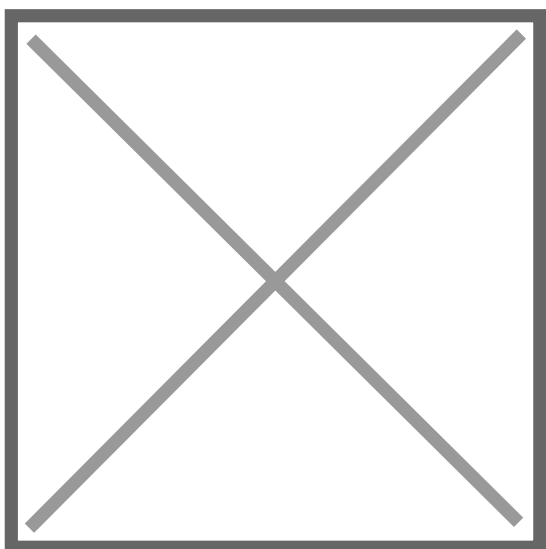


- Adicionar Condições:
- Clique no bloco "Condição" e defina os critérios para avançar a automação. Exemplo:
 - Lead existente (verifica se o lead já está na base do CRM.)As condições ajudam a refinar quando a automação deve ser executada.



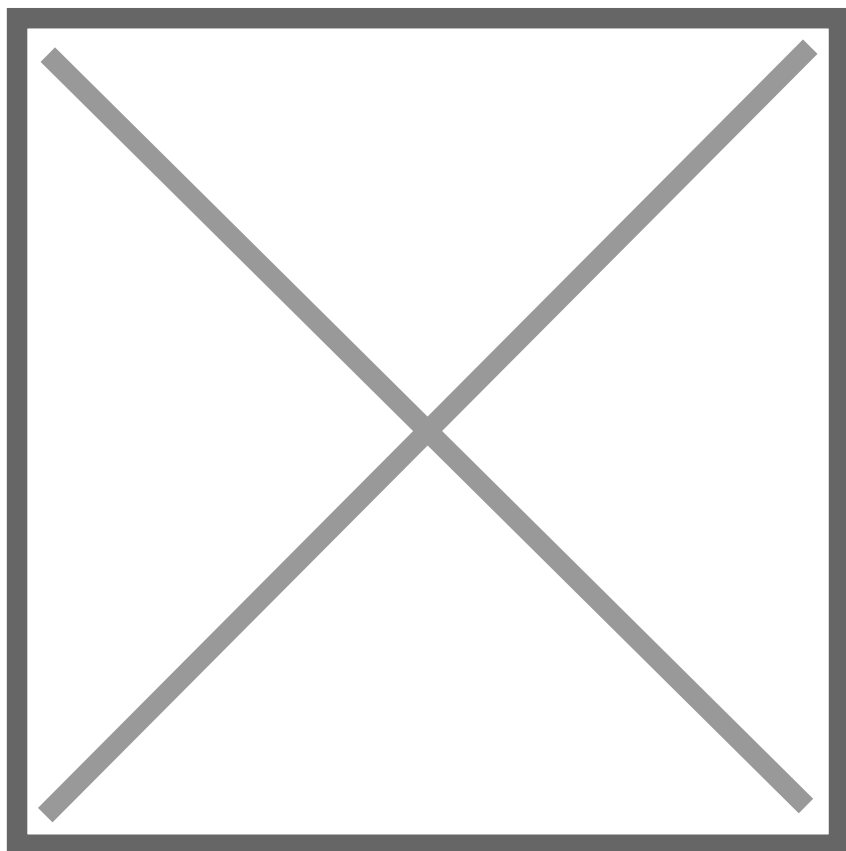
Etapa 4: Configurar as Ações do Fluxo

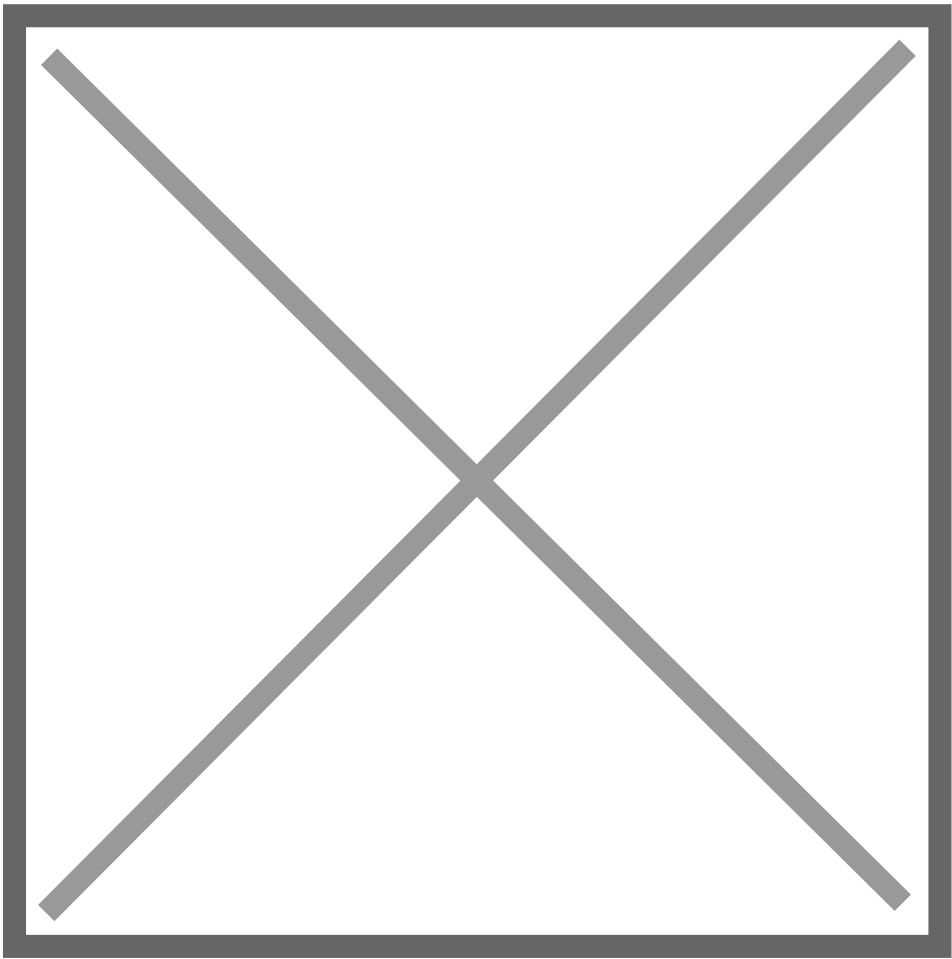
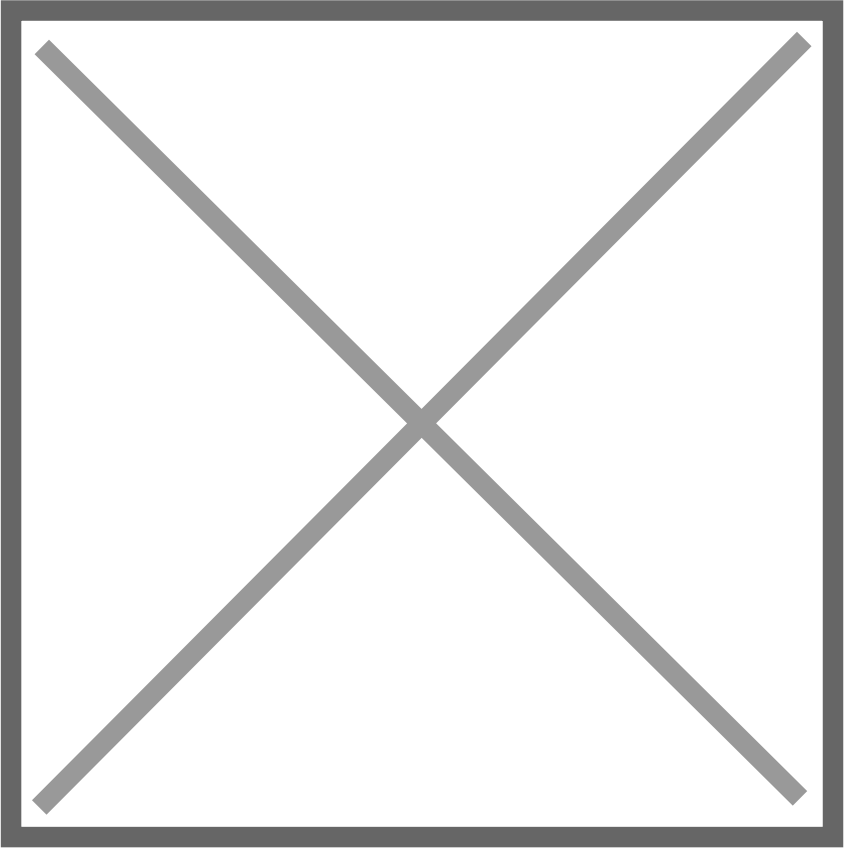
1. Adicionar Ação: No bloco "Ação", escolha o que deve ser feito após a condição ser atendida. Exemplo:
 - Criar lead: Caso o lead ainda não esteja na base, essa ação cria o lead puxando as informações que está na mensagem recebida



- 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



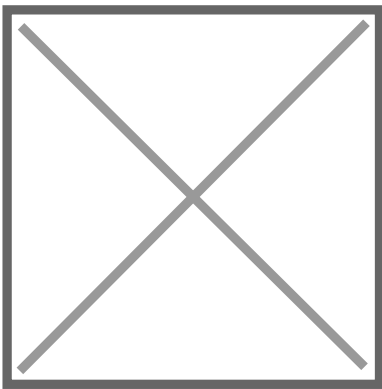


Encadeamento de Ações:

- 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.

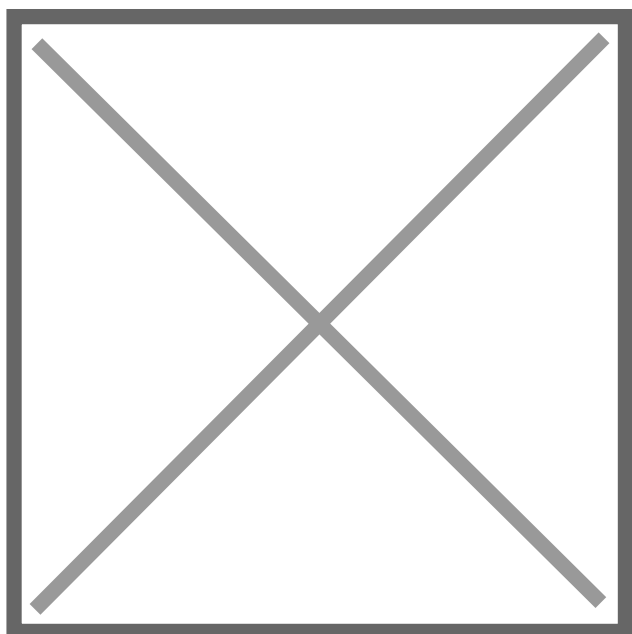


- Botões: Os botões são opções utilizadas principalmente para pré-atendimento, para fazer uma filtragem e redirecionamento do serviço que o lead precisa.

Obs: Sempre selecionar a instância que será utilizado para o envio da mensagem

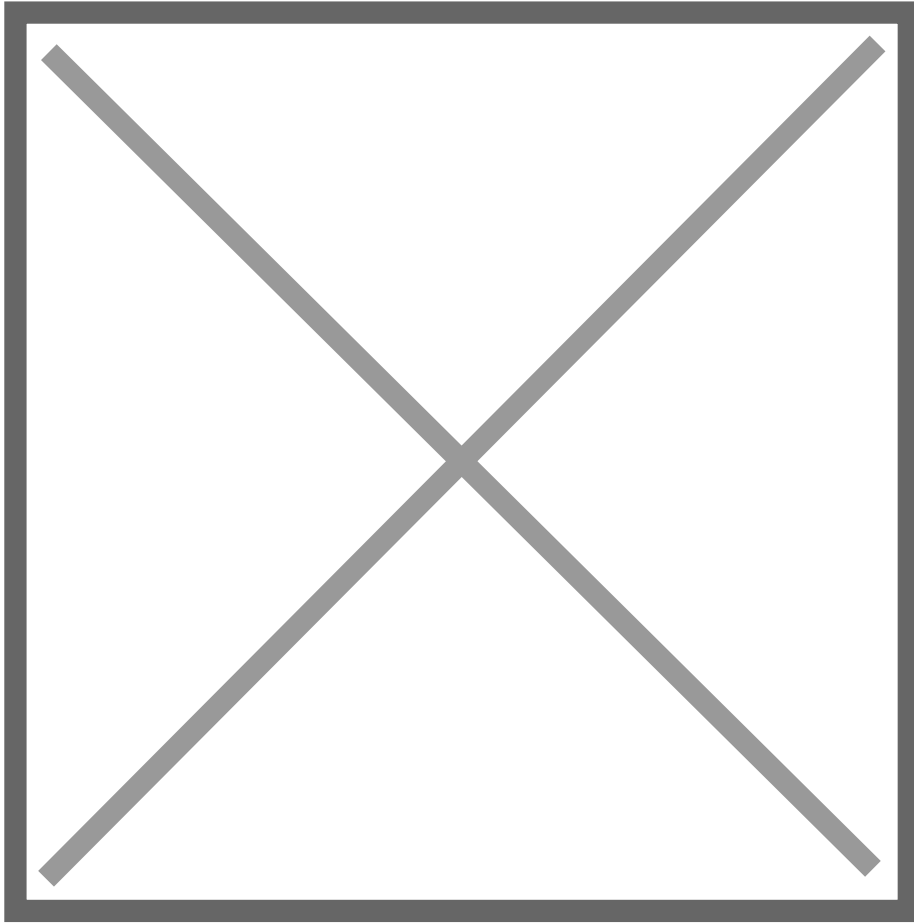
Etapa 6: Seleção de botão

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.



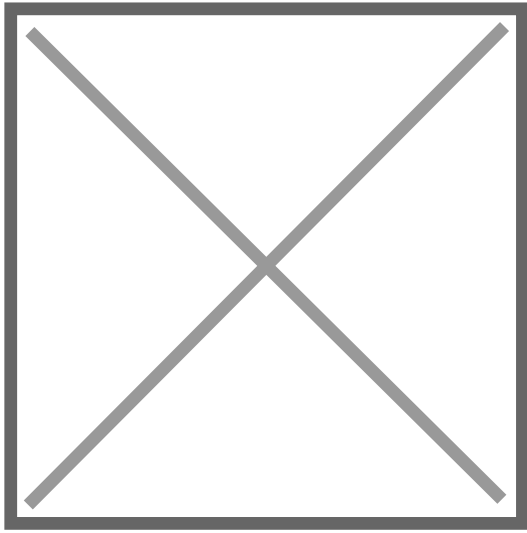
Etapa 7: Mensagem informativa

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.

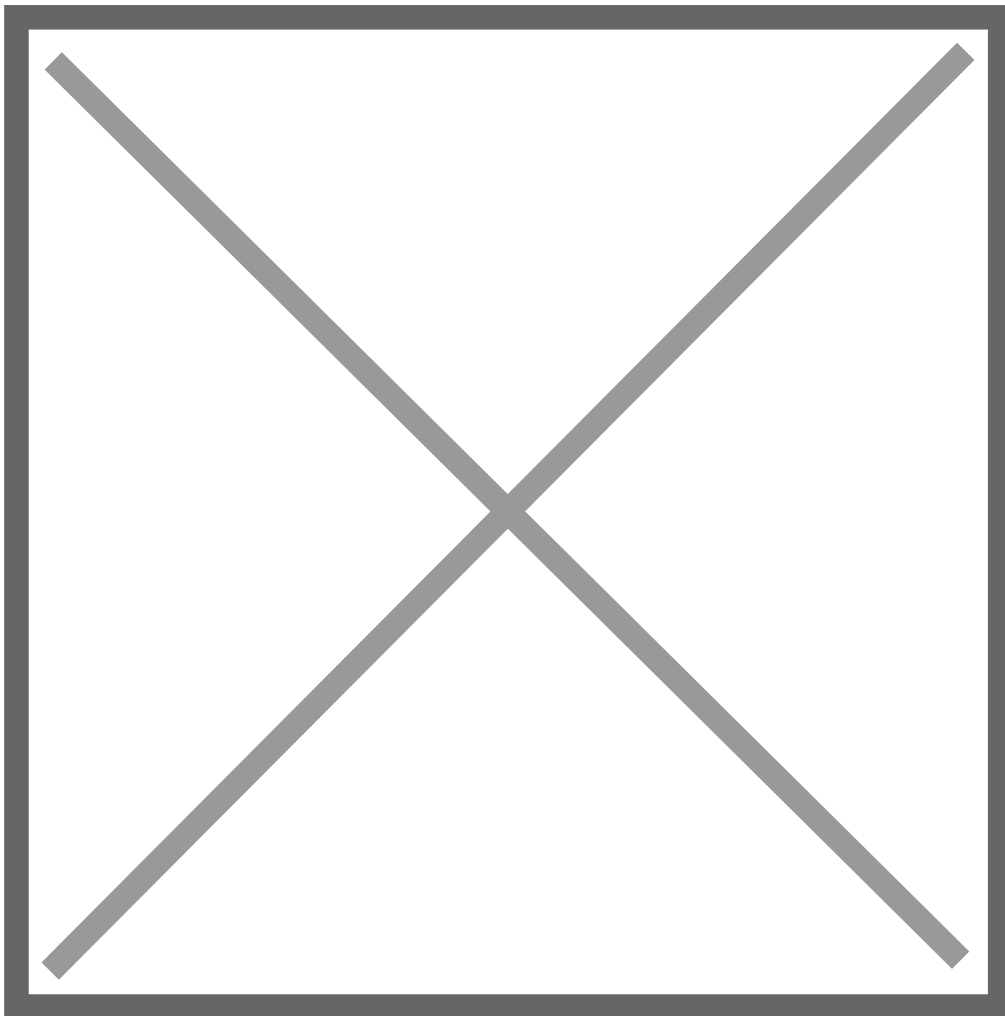


Etapa 8: Ativar e Monitorar a Automação

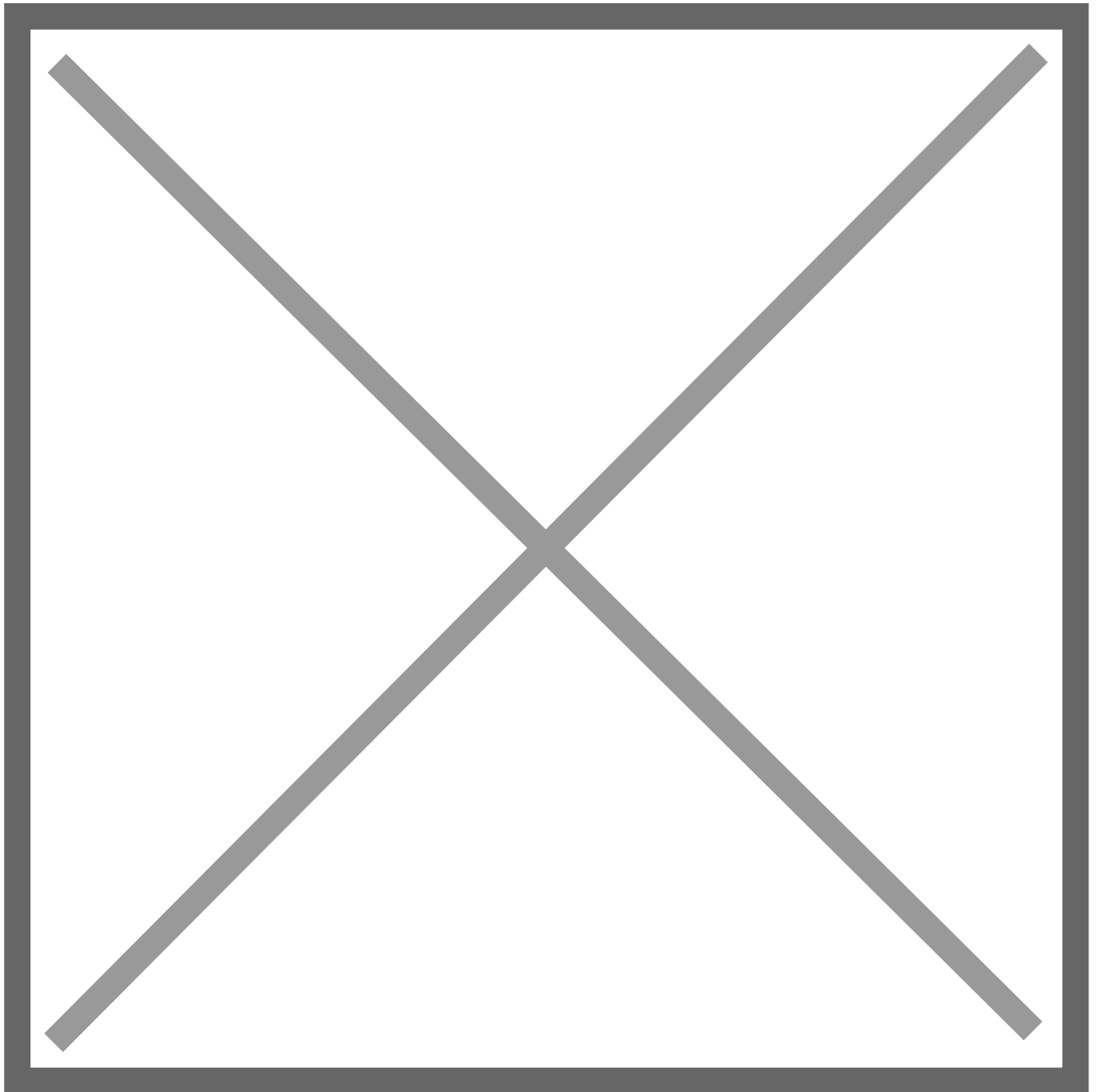
- Ativar o Fluxo: Quando satisfeito com o fluxo, ative seu fluxo, o botão de ativar fica ao lado do nome de sua automação



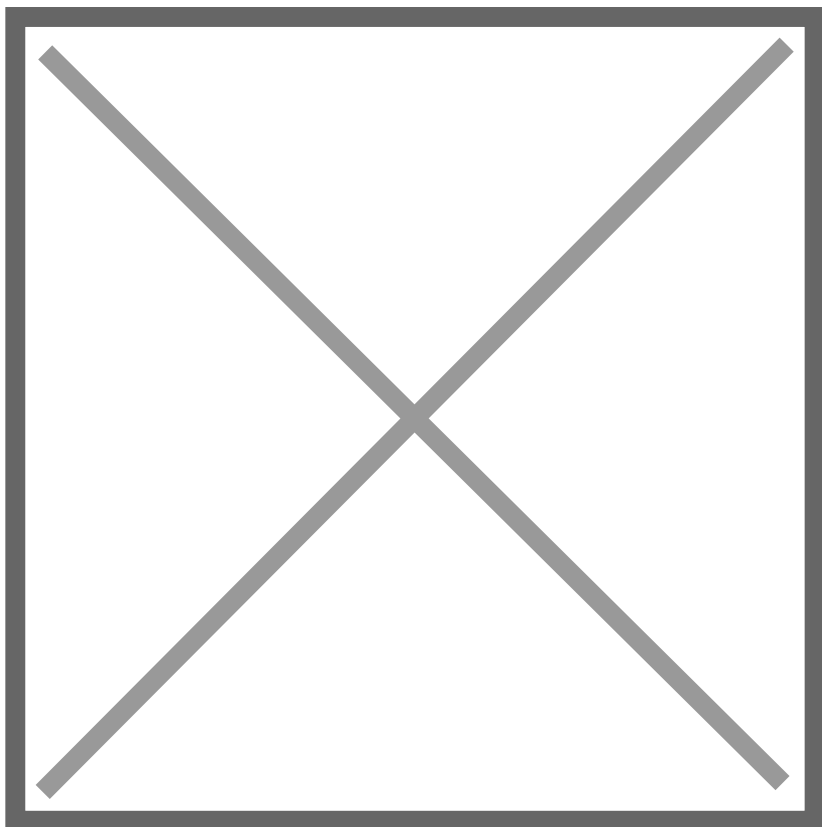
- Depois só clicar em confirmar que seu fluxo já estará pronto para rodar



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

Revision #6

Created 7 January 2025 01:47:44 by Thays Oliveira

Updated 10 January 2025 20:00:23 by Felipe Palmieri