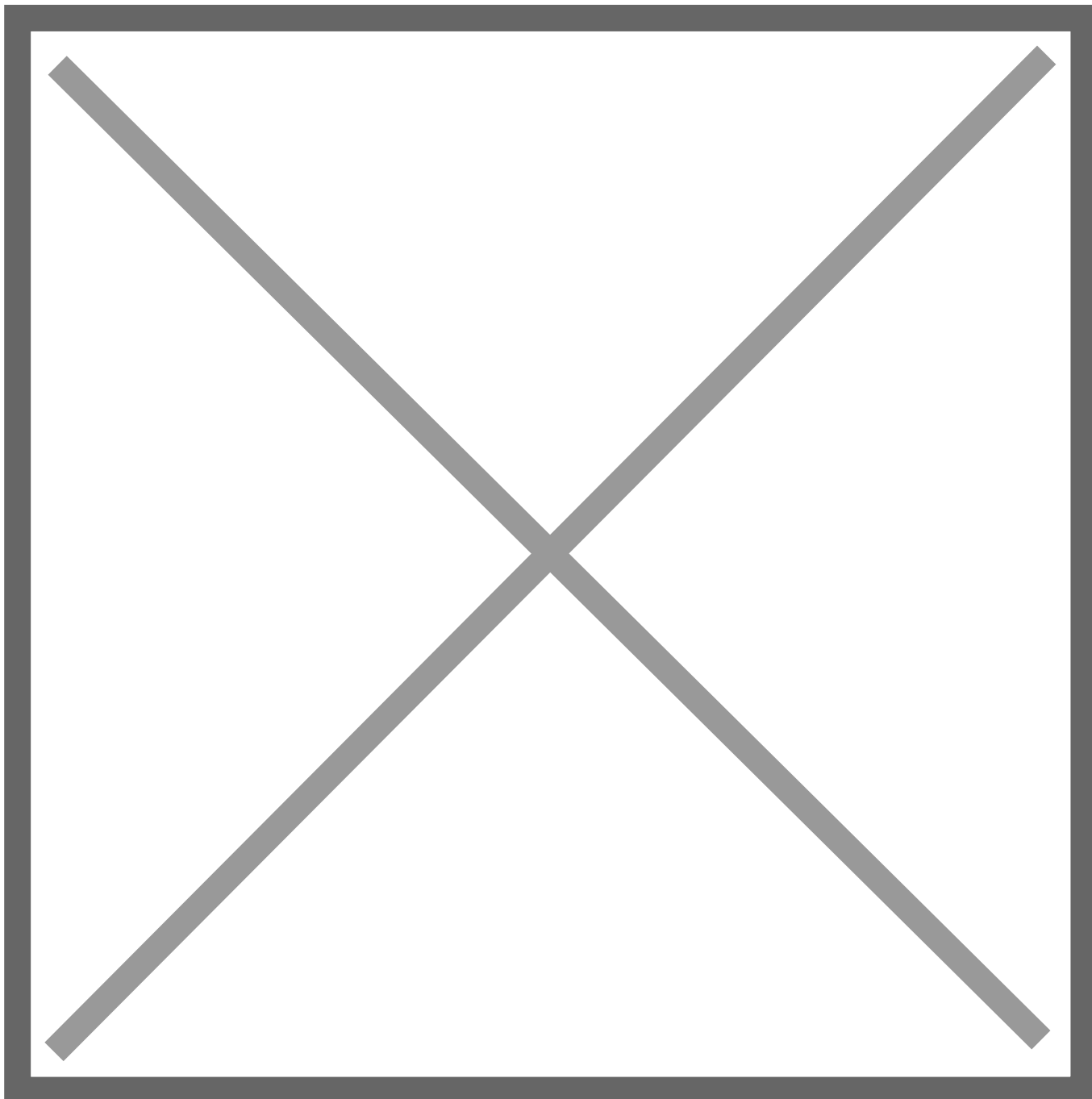


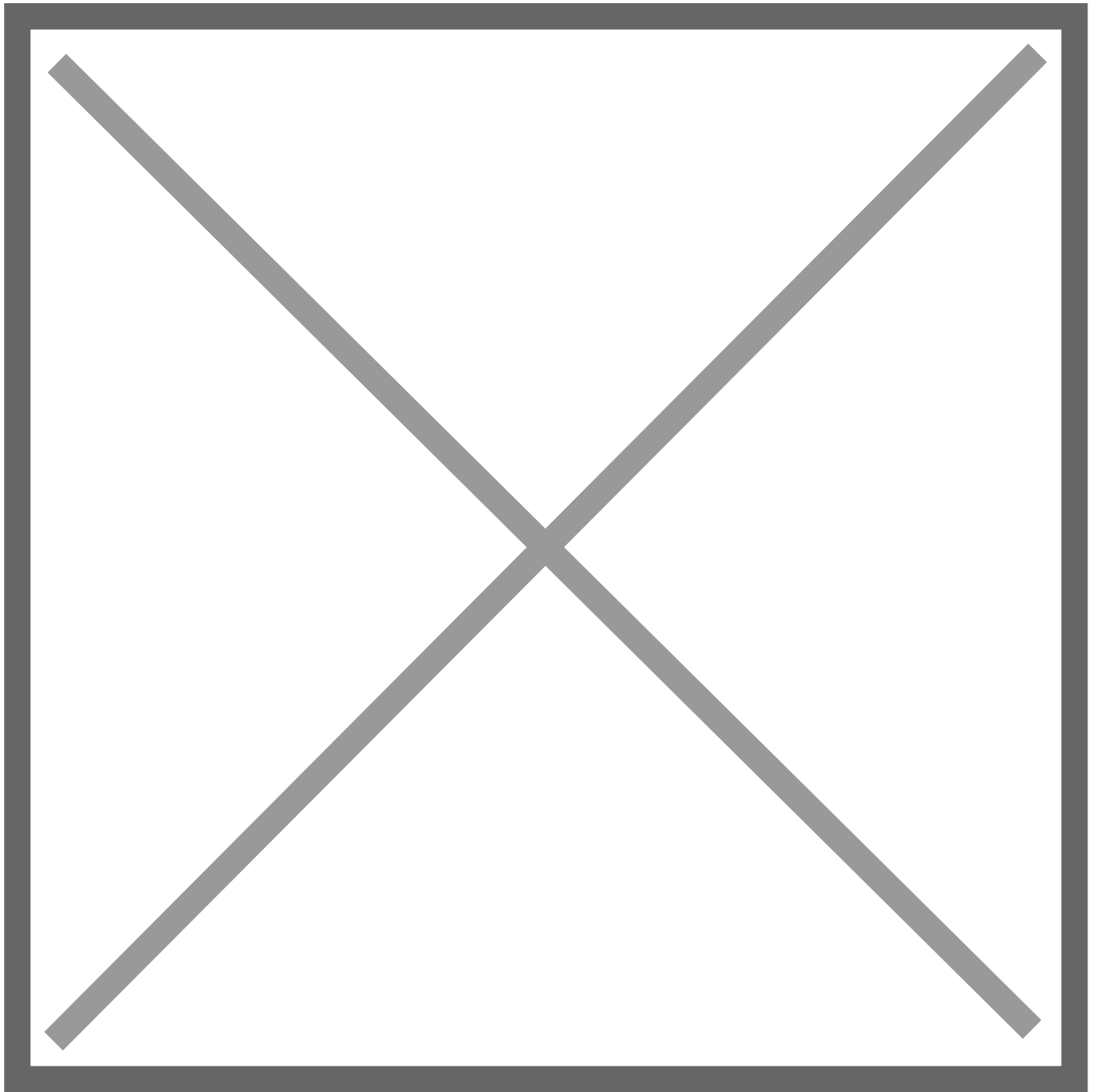
Importação de Leads para o CRM Data Crazy

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 temos campos essenciais de mapeamento
 - Exemplos de campos: Nome, Email, Número de Telefone,
 - Confirme se todas as colunas relevantes estão atribuídas corretamente.



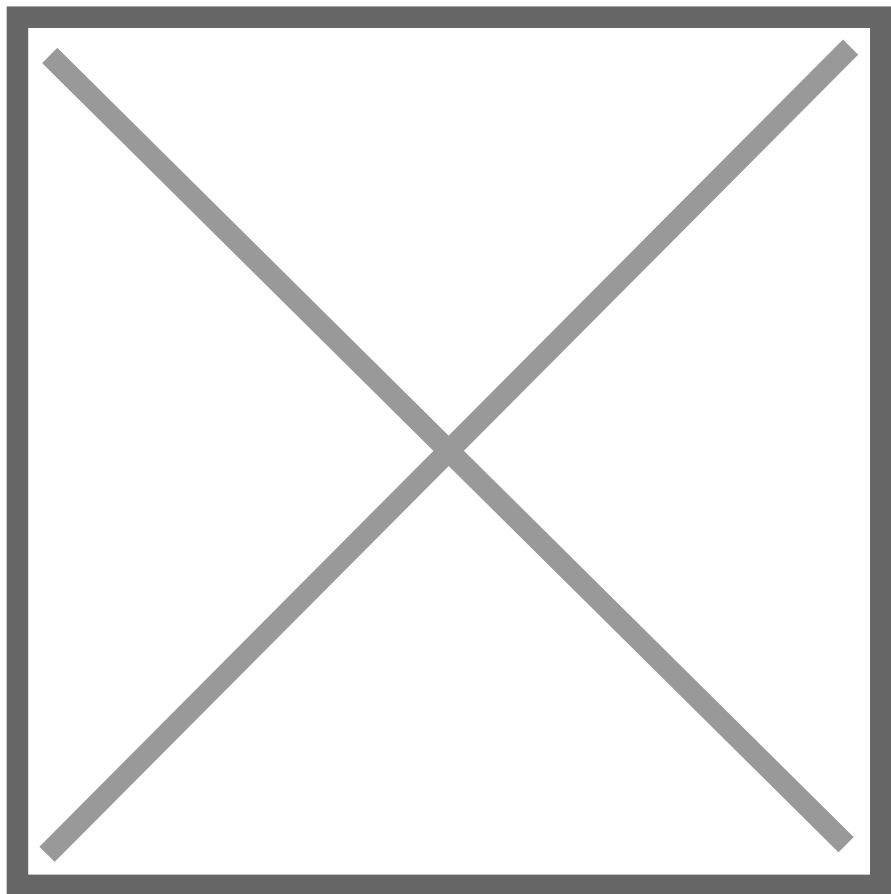
(Clique em ignorar cabeçalho para sumir com o guia que vem no documento importado)

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)

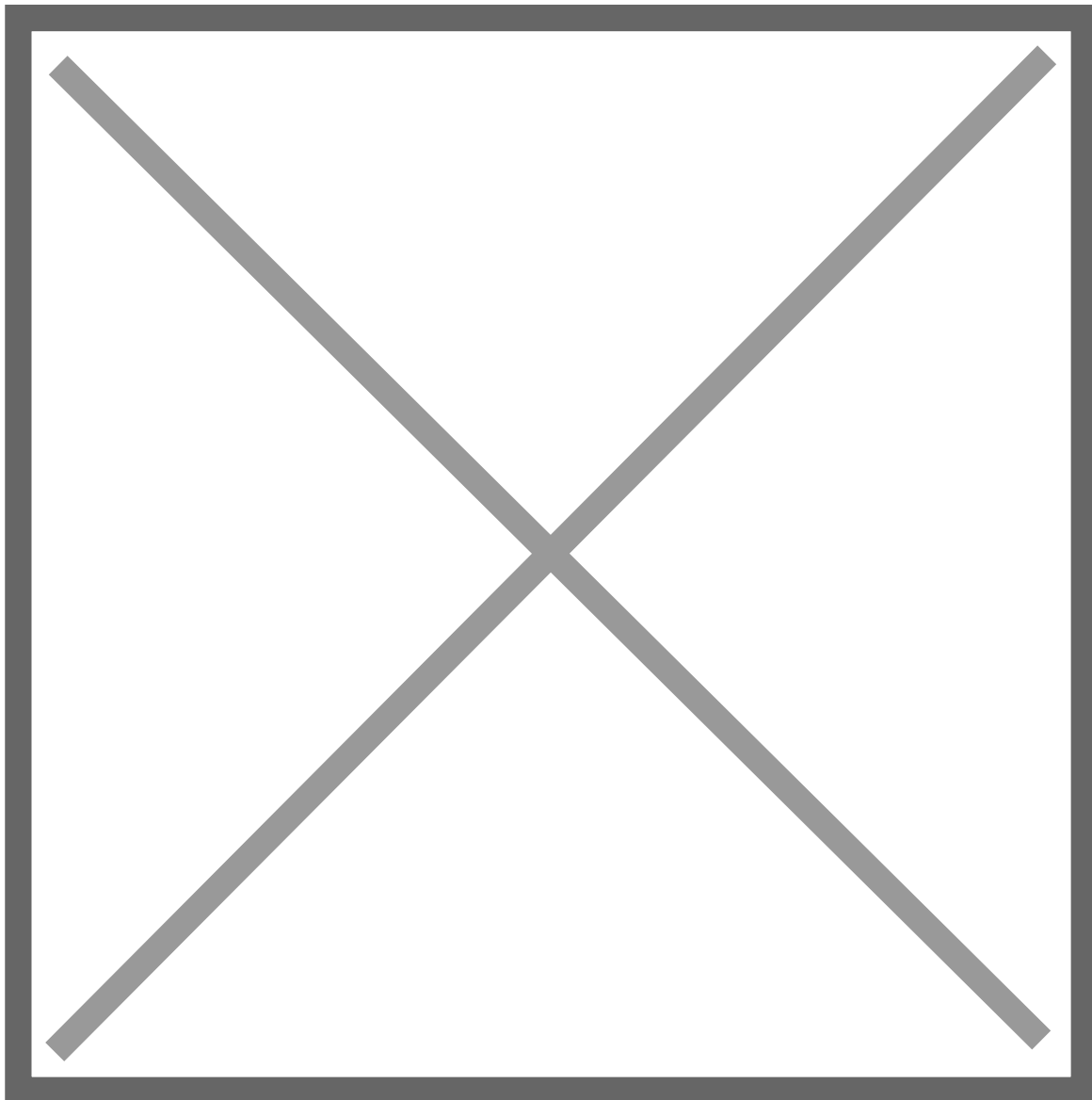
- Clique em "**Próximo**" para prosseguir.



(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.

Revisão #3

Criado 6 janeiro 2025 19:24:51 por Thays Oliveira

Atualizado: 10 janeiro 2025 13:08:57 por Felipe Palmieri