

Kanban (Vendas)

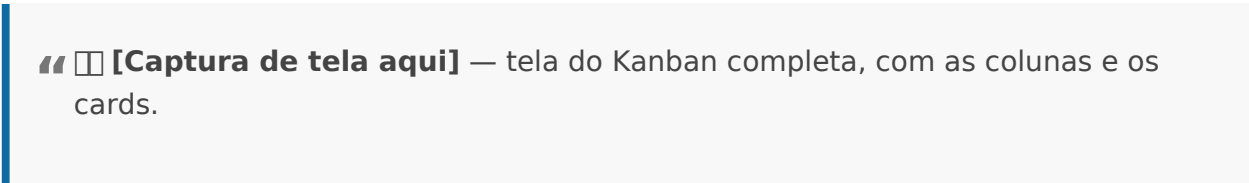
O pipeline de vendas: etapas do funil, criar e mover oportunidades, indicadores e filtros.

- [Guia do Kanban](#)

Guia do Kanban

Kanban (Vendas)

O Kanban é o **Pipeline de Vendas** do Dialogix: cada oportunidade de negócio vira um card, organizado em colunas que representam as etapas da venda. Dá pra arrastar o card de uma etapa pra outra conforme a negociação avança, ver o valor total em jogo em cada etapa, e criar/gerenciar oportunidades sem sair da tela.



Indicadores no topo

Sete cartões de resumo, sempre calculados sobre o pipeline inteiro (não mudam com os filtros de coluna):

Indicador	O que mostra
Oportunidades Ativas	Quantidade de negócios em andamento (não fechados nem perdidos)
Vendas Ganhas	Quantidade de negócios fechados com sucesso, e o valor total
Vendas Perdidas	Quantidade de negócios perdidos, e o valor total
Valor Ganho	Soma em R\$ de tudo que foi fechado
Valor Perdido	Soma em R\$ de tudo que foi perdido
Taxa de Conversão	Percentual de vendas ganhas sobre o total
Ticket Médio	Valor médio por venda ganha

Tem um botão de **olho** no canto superior direito ("Ocultar Valores") que esconde os números desses 7 cartões — útil se você for compartilhar a tela em uma reunião e não quiser expor faturamento. **Atenção:** ele só mascara esses 7 cartões do topo; os valores dentro de cada card individual e o total de cada coluna continuam visíveis normalmente. Clique de novo pra mostrar.

As etapas do funil são as Tags marcadas como "Kanban"

Esse é o ponto mais importante pra entender a tela: **as colunas do Kanban não são um cadastro próprio** — são as **tags** da sua empresa que estiverem marcadas com a opção **Kanban** (em **Administração** → **Tags**, ao editar ou criar uma tag existe um checkbox "Kanban").

Isso significa:

- Pra **criar uma etapa nova**, crie uma tag nova e marque a opção Kanban (ou pegue uma tag já existente e marque).
- Pra **remover uma etapa**, desmarque a opção Kanban daquela tag (ou apague a tag).
- O **nome** e a **cor** da etapa são o nome e a cor da própria tag.

“  [Captura de tela aqui] — tela de Tags, modal de editar tag com o checkbox "Kanban" marcado.

Personalizar nome, cor e ordem das etapas de uma vez

O ícone de **engrenagem** no topo da tela abre **Customizar Etapas do Funil** — uma forma rápida de renomear, trocar a cor (código hexadecimal) e reordenar (setas pra cima/baixo) todas as etapas já marcadas como Kanban, sem precisar entrar em Tags uma por uma.

“  [Captura de tela aqui] — modal "Customizar Etapas do Funil".

Reordenar uma única coluna rapidamente

Cada coluna tem um numerozinho no canto direito do cabeçalho (ao lado da quantidade de cards) — é a posição dela no funil. Clique nele, digite a posição desejada (1 = primeira) e confirme; as outras colunas se reajustam sozinhas.

📄 [Captura de tela aqui] — modal "Alterar Ordem da Coluna" aberto a partir do numerozinho.

Criando uma oportunidade

Existem **dois jeitos** de criar uma oportunidade, com formulários diferentes:

Direto do Kanban — formulário rápido

Botão + **Novo Negócio**, no topo da tela. Dois blocos:

Dados Gerais:

Campo	Detalhe
Contato	Busca por nome/número; obrigatório
Etapa do Funil	Obrigatório — uma das tags marcadas Kanban
Valor da Oportunidade	Em R\$
Título / Produto	Texto livre, ex: "Consultoria de Vendas"

Info Adicional:

Campo	Detalhe
Anotações / Descrição	Texto livre
Campo Personalizado 1 e 2	Dois campos de texto livre, pra qualquer informação extra que sua empresa queira registrar

A partir de um ticket de atendimento — formulário completo

Pelo botão **Criar Oportunidade** dentro de uma conversa (ver capítulo Atendimento → Ações do Ticket), o formulário é mais completo: além de título e etapa, tem **Itens da Oportunidade** (produtos/serviços com quantidade e valor, somados automaticamente), **Probabilidade de Fechamento** (0 a 100%), **Previsão de Fechamento** (com atalhos de +15/+30 dias), **Status** (Em Aberto/Ganho/Perdido) e **Temperatura do Negócio** (Frio/Morno/Quente).

Use o formulário do ticket quando precisar desses detalhes de negociação; use o "+ Novo Negócio" do Kanban quando só quiser registrar rápido, sem sair da tela do pipeline.

“ [Captura de tela aqui] — modal "Adicionar Oportunidade" (formulário rápido) aberto.

O card de oportunidade

Cada card mostra: avatar/iniciais e nome do contato, telefone, data, o título da venda, o valor, e quem é o responsável.

Uma linha de ícones dá acesso rápido a ações sem precisar abrir a conversa:

Ícone	Ação
Livro	Abre Observações do Contato — o mesmo bloco de notas internas do capítulo Atendimento
Calendário	Abre Novo Agendamento — mesmo formulário do capítulo Atendimento, já com esse contato selecionado
Checklist	Leva direto pra Tarefas , filtradas por esse contato
Etiqueta com número	Passe o mouse (ou toque) pra ver, em um balão, todas as tags aplicadas a esse contato
Balão de conversa (azul)	Abre a conversa desse contato direto na tela de Atendimento

O menu : no card tem uma opção: **Arquivar (Fechar)** — encerra a oportunidade.

“ [Captura de tela aqui] — card de oportunidade com a linha de ícones em destaque.

Movendo entre etapas

Arraste o card de uma coluna pra outra pra mudar a etapa. Se o nome da coluna de destino tiver "fechado" ou "perdido", o status da oportunidade é atualizado sozinho — não precisa fazer isso manualmente em outro lugar.

Filtros e busca

Na barra de filtros, além da busca por nome/número:

Filtro	Opções
Lanes	Minhas Lanes (só suas oportunidades) ou Todas as Lanes (a empresa toda, se você tiver permissão)
Etapa	Todas, Em Aberto, ou uma etapa específica
Período	Todos, Hoje, Esta semana, Este mês, ou um período personalizado
Faixa de valor	Todos, Acima de R\$ 5 mil, R\$ 1 mil a 5 mil, R\$ 0 a 1 mil

“  [Captura de tela aqui] — barra de filtros com o dropdown de Etapa aberto.