

A página do negócio

A página do negócio

Clique em um negócio (no quadro, na lista ou na janela **Negócios** do atendimento) para abrir a página dele. Tudo sobre a venda fica num lugar só.

Olá Admin Fumaca, Bom dia!
Empresa Fumaca (Ativo até 30/12/2099)

Pacote Premium - Maria Aberto
Maria Cliente - Vendas - Proposta

1. Novo lead 2. Proposta

Ganhou **Perdeu** Abrir conversa Excluir

Valor
R\$ 1.500,00

Previsão ponderada
R\$ 750,00
50%

Previsão de fechamento
31/10/2026

Na etapa
4 d na etapa
Prazo da etapa: 7 d

Linha do tempo Detalhes Tarefas (1)

Escreva uma nota sobre o negócio

Anotar

Admin Fumaca moveu de Novo lead para Proposta (ficou 5 d)
10/10/2026, 09:00

Ola, quero saber o preco
14/10/2026, 08:00

Contato
Maria Cliente
551198887777
maria@smoke.test

Sobre o negócio

Origem	Conversa
Responsável	Admin Fumaca
Criado em	05/10/2026, 09:00

Cabeçalho

- **Trilha de etapas:** as etapas do funil em sequência. Clique em uma para mover o negócio.
- **Ganhou / Perdeu:** fecham o negócio. "Perdeu" pede o motivo.
- **Reabrir:** aparece em negócio fechado; ele volta para a primeira etapa aberta.
- **Valor, probabilidade** e o **ponderado** (valor × probabilidade).
- Selo **Parado** quando o negócio passou do prazo da etapa.
- **Abrir conversa:** leva ao atendimento ligado ao negócio.

Aba Detalhes

Campo	Para que serve
Negócio	Nome da venda (ex.: "Pacote 4 dias — Ana")
Contato	Cliente do negócio
Responsável	Vendedor dono do negócio
Valor	Valor da venda em R\$
Probabilidade (%)	Por padrão vem da etapa. Marque Própria para definir um valor só deste negócio
Previsão de fechamento	Data em que você espera fechar. Alimenta a previsão por mês
Origem	De onde o negócio veio: Manual, Anúncio (clique para WhatsApp), Conversa, Agente de IA, Fluxo, API ou Importação
Observações	Texto livre
Motivo da perda	Só em negócio perdido

Produtos e serviços

Você pode compor o valor por itens:

- **Da Tabela de preços:** escolha um item já cadastrado na Tabela de preços da empresa.
- **Item livre:** digite nome, quantidade e valor unitário.

Com itens, o valor do negócio passa a ser a **soma dos itens**. Sem itens, o valor é digitado direto.

Campos personalizados

Se o administrador criou campos extras (texto, número, data, lista de opções ou sim/não), eles aparecem aqui. Campos marcados como obrigatórios precisam ser preenchidos para salvar.

Aba Linha do tempo

Mostra, em ordem, tudo o que aconteceu com o negócio:

- criação e etapa inicial;
- cada mudança de etapa, com quem moveu e quanto tempo ficou na etapa anterior;

- mudanças de valor e de responsável;
- automações que rodaram (e as que falharam, com o aviso);
- notas e tarefas;
- as mensagens recentes da conversa ligada ao negócio.

Use o campo **Escreva uma nota sobre o negócio** e o botão **Anotar** para registrar algo rápido (ex.: "cliente pediu desconto à vista").

Aba Tarefas

Crie tarefas ligadas ao negócio (ex.: "enviar proposta"), com prazo. Elas também aparecem na tela **Tarefas**. Marque como concluída quando terminar.

Excluir

Só o administrador exclui um negócio. O histórico dele some junto, então prefira marcar como **Perdido** quando a venda não sair: assim ela entra no relatório de perdas.

Revision #2

Created 2026-10-15 16:13:23 UTC by Maurilio Vilela

Updated 2026-10-15 16:13:24 UTC by Maurilio Vilela