

Oportunidades — o funil de vendas do dia a dia

Oportunidades — o funil de vendas do dia a dia

O módulo **Comercial** organiza as suas vendas em **negócios** (também chamados de oportunidades). Cada negócio é uma venda possível: tem um contato, um valor, um responsável, uma previsão de fechamento e está numa **etapa** de um **funil**.

A tela **Oportunidades** é onde a equipe trabalha os negócios todos os dias.

Acesse em **Atendimento** > **Oportunidades** (endereço `/commercial`).

Oportunidades

Vendas

Quadro Lista

+ Novo negócio

Em aberto
R\$ 1.500,00
1 negócio(s)

Previsão ponderada
R\$ 750,00
Valor x probabilidade

Ganhos
R\$ 0,00
0 negócio(s)

Parados
0
Além do prazo da etapa

Buscar: Negócio, contato ou número

Responsável: Todos os responsáv

Origem: Todas as origens

Etiqueta: Todas as etiqueta

Criado entre: dd/mm/aaaa

Previsão de fechamento: dd/mm/aaaa

Só parados

Novo lead 0
R\$ 0 Ponderado: R\$ 0 - 10%

Proposta 1
R\$ 1,5 mil Ponderado: R\$ 750 - 50%

Ganho 0
R\$ 0

Perdido 0
R\$ 0

Pacote Premium - Maria
Maria Cliente
R\$ 1.500,00
Admin Fumaca 31/10/2026
4 d na etapa

Conceitos em 1 minuto

Termo	O que é
Funil (pipeline)	Uma sequência de etapas. Você pode ter vários: um de vendas, um de pós-venda, um por segmento etc.
Etap a	Uma coluna do funil. Toda etapa tem um tipo: aberta , ganho ou perdido .
Negócio	A venda em si. Fica em uma etapa de um funil.
Probabilidade	A chance de fechar, de 0 a 100%. Cada etapa tem a sua; um negócio pode ter uma própria.
Ponderado	Valor × probabilidade. É a previsão "realista" do quanto deve entrar.
Parado	Negócio aberto que está há mais dias na etapa do que o prazo definido para ela.

O cabeçalho da tela

- **Seletor de funil**: só aparece quando a empresa tem mais de um funil.
- **Busca**: por nome do negócio, nome do contato ou número.
- **Filtros**: responsável, origem, etiqueta, período de criação, previsão de fechamento, "Só parados" e situação (aberto, ganho, perdido).
- **Visão**: alterne entre **Quadro** (colunas) e **Lista** (tabela com ordenação por mais recentes, maior valor ou previsão de fechamento).
- **Ocultar valores**: esconde os valores em R\$ da tela (útil para compartilhar a tela em reunião).
- **Novo negócio**: cria um negócio.

Os totais do funil

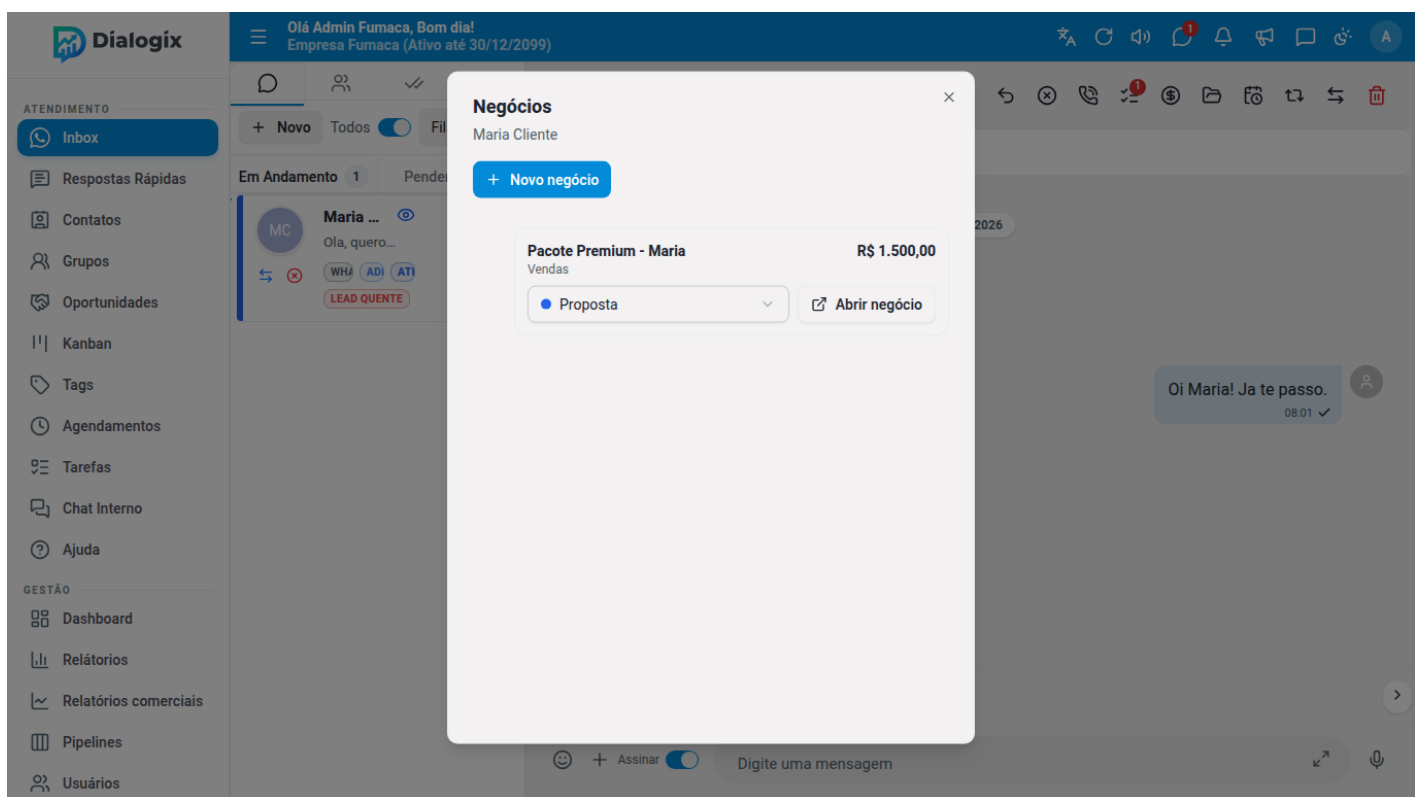
Logo abaixo do cabeçalho:

Cartão	O que mostra
Em aberto	Soma e quantidade dos negócios abertos
Previsão ponderada	Soma de valor × probabilidade dos abertos
Ganhos	Soma e quantidade dos negócios na etapa de ganho (respeitando os filtros aplicados)

Criando um negócio

Há três caminhos:

1. **Pela tela Oportunidades:** botão **Novo negócio**. Preencha contato (busca por nome ou número), nome do negócio, funil, etapa, valor, responsável e previsão de fechamento.
2. **Pela conversa (Inbox):** no cabeçalho do atendimento, botão **Negócios** (no celular, pelo menu ☰). A janela lista os negócios daquele atendimento e permite criar um novo. O negócio **já nasce ligado à conversa** e com a **origem** preenchida (anúncio, se o cliente chegou por um anúncio de clique para WhatsApp, ou o canal). Ali mesmo você troca a etapa.
3. **Automaticamente:** pelo Construtor de Fluxos (nó "Mover etapa" com a opção de criar o negócio se não houver) ou pela API.



A conversa também move o negócio

O funil conversa com o resto do sistema:

- Uma etapa pode ter uma **etiqueta espelho**. Quando essa etiqueta é aplicada no atendimento (pelo atendente, pelo Agente de IA, por um fluxo ou pelo follow-up), os negócios **abertos** daquele atendimento naquele funil vão para a etapa.
- E o contrário: mover o negócio aplica a etiqueta espelho no atendimento.
- O **Agente de IA** pode mover o negócio de etapa e atualizar o valor (o valor só é aceito se constar na conversa).

Quem vê o quê

Perfil	O que vê e faz
Administrador	Vê todos os negócios, configura funis, etapas, automações, motivos, campos e metas. Pode excluir negócios.
Usuário	Vê os negócios dos quais é responsável e os sem responsável. Se tiver a permissão "ver todos os atendimentos", vê todos. Cria, move e edita o que vê. Não exclui.

Os dados do Comercial são sempre da sua empresa: nenhum negócio, contato ou etapa de outra empresa aparece ou pode ser usado.

Dicas

- Mantenha a **previsão de fechamento** preenchida: é ela que alimenta a previsão de vendas por mês.
- Use o filtro **Só parados** no começo do dia para ver o que está esfriando.
- Se o módulo não aparece no menu, ele não está incluído no plano da sua empresa.

Erros comuns

Mensagem	O que fazer
"Escolha o contato."	Todo negócio precisa de um contato.
"Você não tem permissão para isso."	Ação reservada ao administrador (ex.: excluir).
"O plano da empresa não inclui o módulo Comercial."	Fale com o administrador da conta sobre o plano.