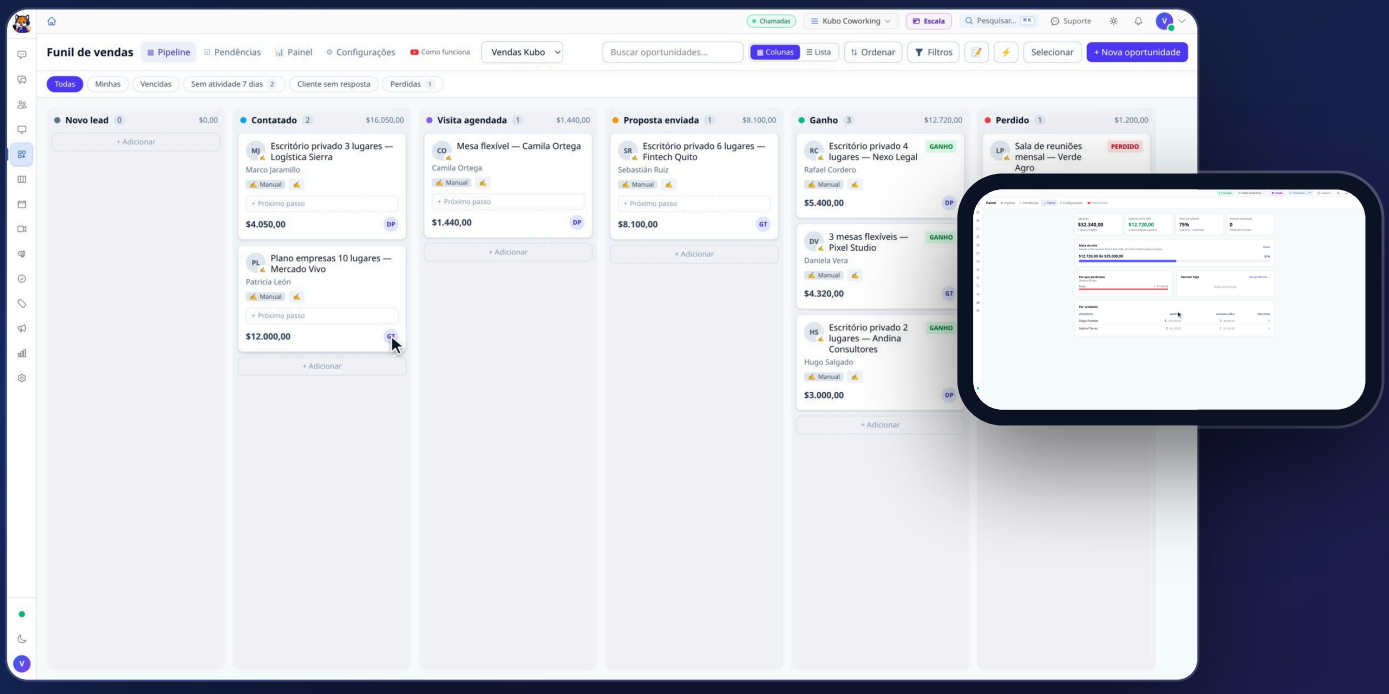
Omnifox

CASO DE USO · RECEITA PASSO A PASSO

Equipe de vendas com funil

Os interessados chegam sozinhos ao CRM, são distribuídos entre os vendedores, nenhum acompanhamento é esquecido e a gerente vê como vai o mês.



OMNIFOX

Equipe de vendas com funil

Olá! Quando uma equipe vende, o difícil não é conseguir interessados: é não perder nenhum. Neste vídeo montamos uma equipe de vendas com funil, do começo ao fim: os interessados chegam sozinhos ao CRM, são distribuídos entre os vendedores, nenhum acompanhamento é esquecido e a gerente vê como vai o mês.

O exemplo é o Kubo Coworking, fictício, de Quito. A Valeria é a gerente, e o Diego e o Gabriel são os vendedores. Tudo o que você vai ver funciona de verdade.

A receita conecta seis peças: o funil de vendas, o formulário de captação, o contato e a oportunidade, a distribuição automática, o acompanhamento automático e a meta do mês com o seu painel.

A RECEITA, PASSO A PASSO

1. Funil — CRM → Configurações → Etapas do funil (ex.: Novo lead, Contatado, Visita agendada, Proposta enviada, Ganho, Perdido) e Motivos de perda.
2. Formulário de captação — Formulários de leads → «Novo formulário» → nome, campos (Nome, E-mail, Telefone, Empresa) ligados à ficha do contato → marque «Criar uma oportunidade no funil» e escolha o funil → Salvar. Copie o link público ou o código para o seu site.
3. Contato e oportunidade — cada envio cria (ou atualiza) o contato e uma oportunidade na primeira etapa do funil.
4. Distribuição automática — CRM → Pipeline → botão do raio → «Nova automação»: Quando «Uma oportunidade é criada» → Então «Atribuir responsável» → Salvar. Abra no editor avançado → passo «Atribuir responsável» → «Rodízio dentro de uma equipe» → equipe Vendas → Salvar.
5. Acompanhamento automático — raio → «Nova automação»: Quando «Está há N dias sem atividade» (7) → «Criar uma atividade» (ex.: «Ligar para {{$contact.first_name}}») + «Adicionar uma etiqueta» (Fria) → Salvar. O Omnifox revisa o funil todos os dias.
6. O dia do vendedor — CRM → Pendentes: as tarefas dele; ao fazer, marque e mova a oportunidade de etapa.
7. Meta e painel — CRM → Painel → «Definir meta» (valor do mês) → Salvar. Veja «Por vendedor» e «Por que perdemos».

ASSISTA AO VÍDEO

https://youtu.be/e_UVhKtHfWo

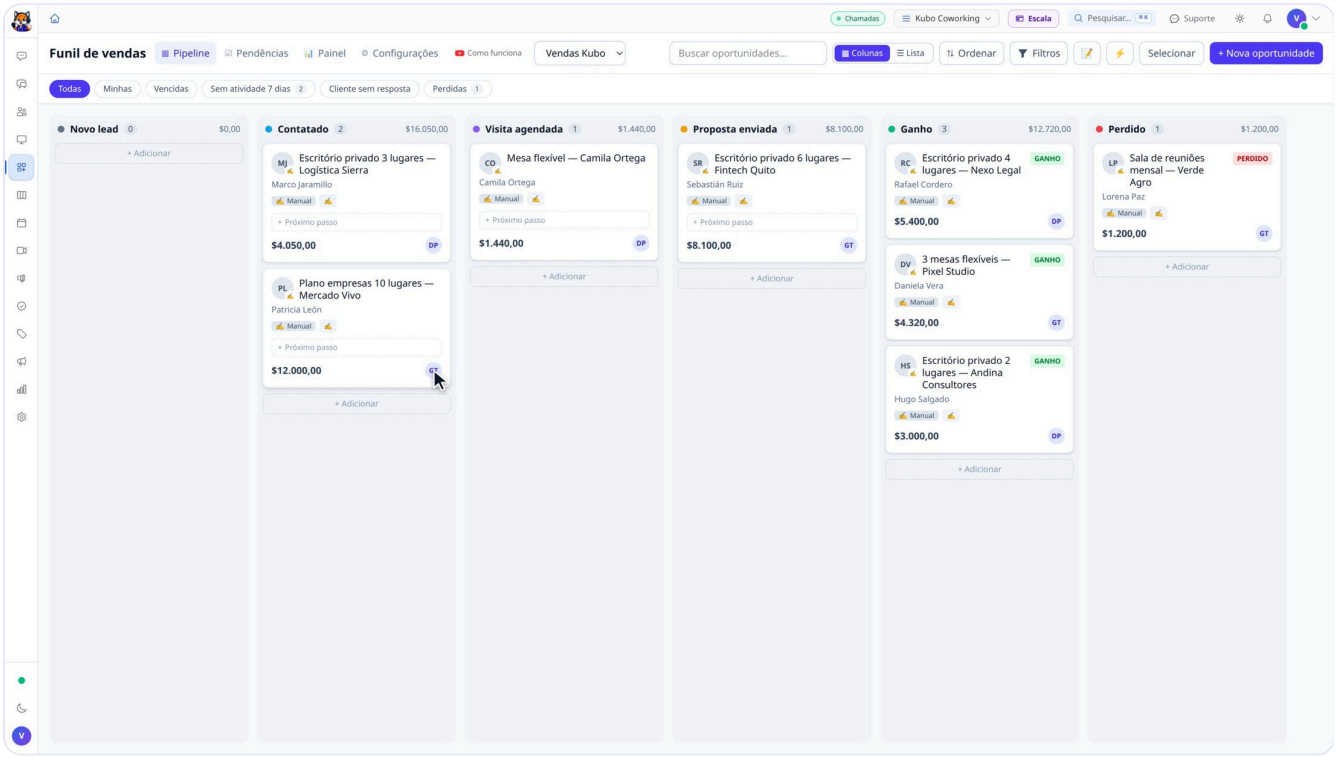
01

PASSO 1

O funil de vendas

Em CRM, Configurações, estão as etapas do funil do Kubo: Novo lead, Contatado, Visita agendada e Proposta enviada, mais as de fechamento, Ganho e Perdido. Abaixo, os motivos de perda, para saber por que uma venda cai.

E no Pipeline, cada oportunidade é um cartão, com o valor e as iniciais do vendedor.



02

PASSO 2

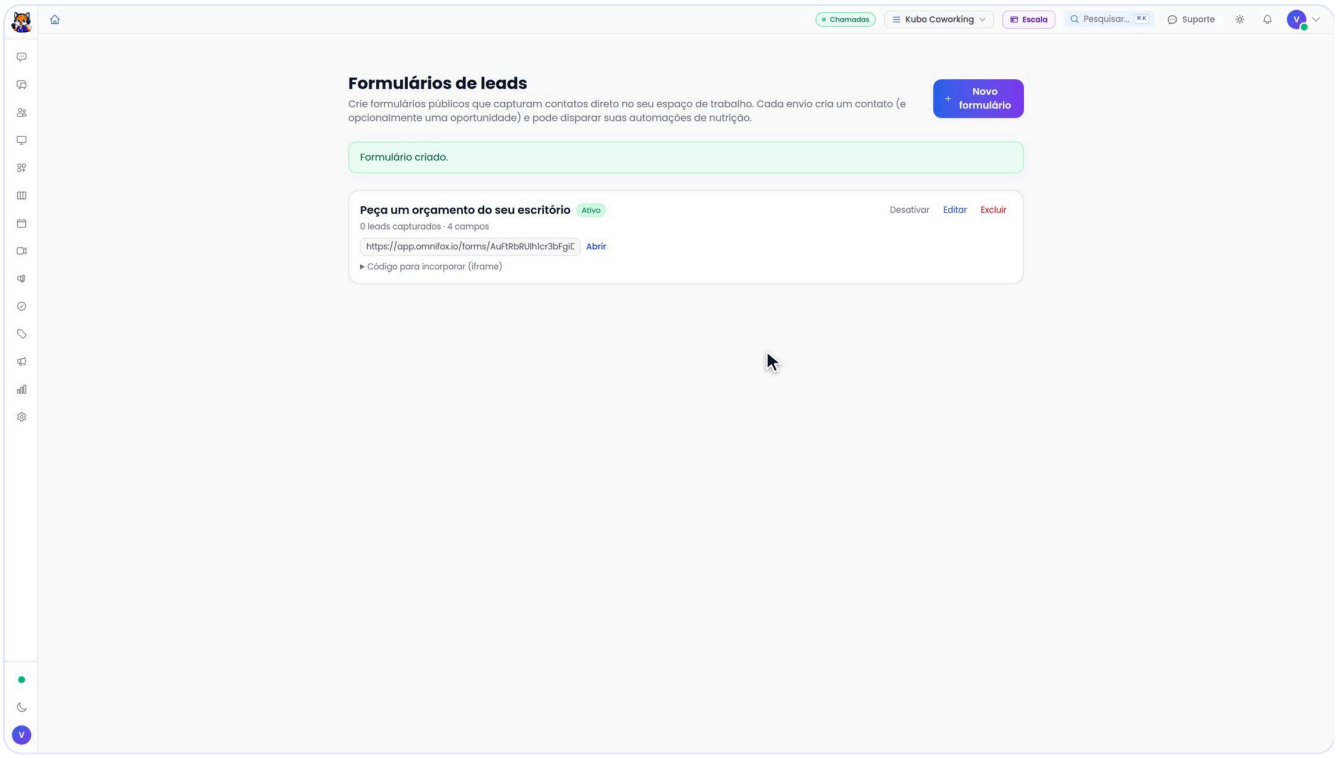
O formulário de captação

Os interessados chegam pelo site. Em Formulários de leads crio um novo: Peça um orçamento do seu escritório.

Adiciono os campos e ligo cada um à ficha do contato: nome, e-mail, telefone e empresa.

E o principal: marco Criar uma oportunidade no funil, na etapa Novo lead. Salvo, e o Omnifox me dá o link público e o código para colar no site.

Cada envio cria o contato, ou atualiza se ele já existia, e também pode disparar os seus fluxos de trabalho. O formulário tem proteção contra spam: se um robô envia rápido demais, é descartado.



03

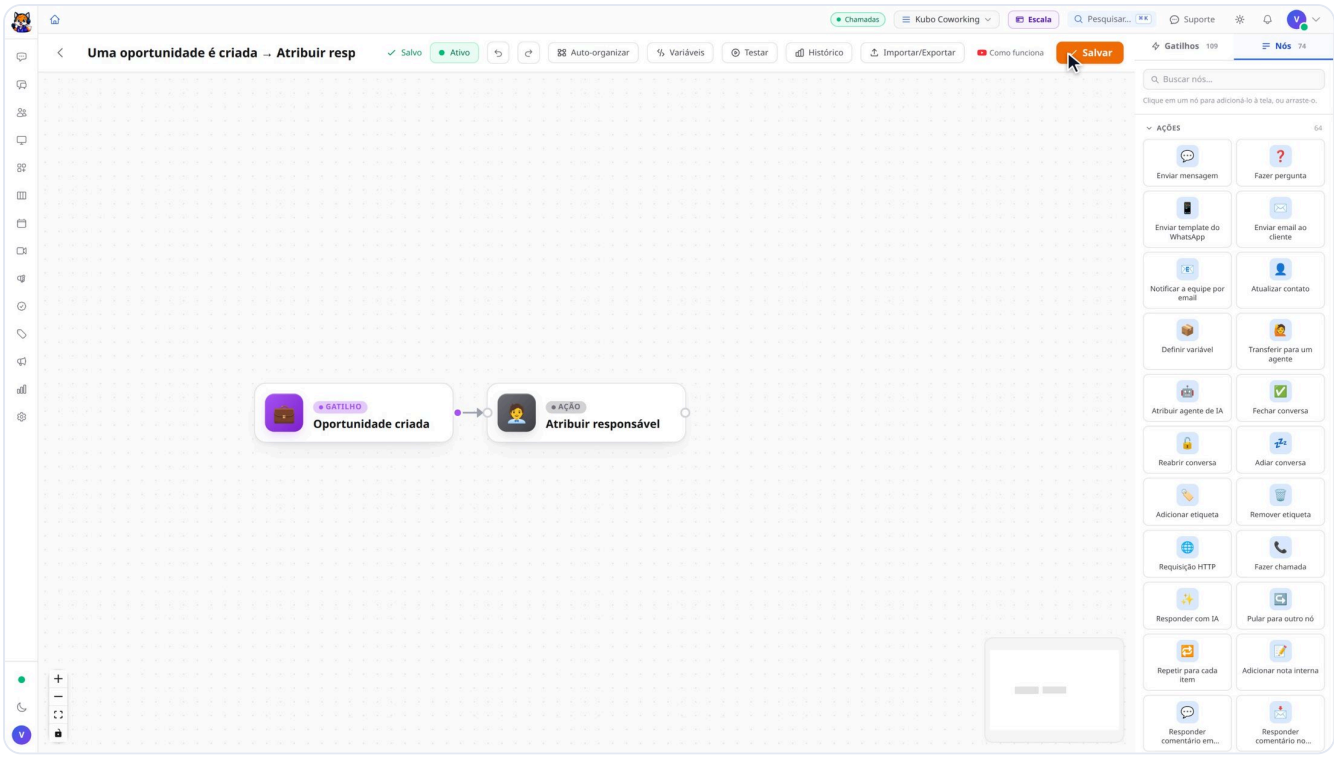
PASSO 3

Distribuição automática por rodízio

Agora, que cada interessado tenha dono sozinho. No Pipeline, o botão do raio abre as automações do funil. Nova automação: quando uma oportunidade é criada, atribuir responsável.

Salvo e abro no editor avançado. No passo Atribuir responsável escolho rodízio dentro de uma equipe, a equipe Vendas, e salvo. Uma oportunidade para o Diego, a seguinte para o Gabriel.

Você também pode distribuir para quem tiver menos oportunidades abertas, ou sempre para a mesma pessoa. E a distribuição pula quem estiver ausente.



04

PASSO 4

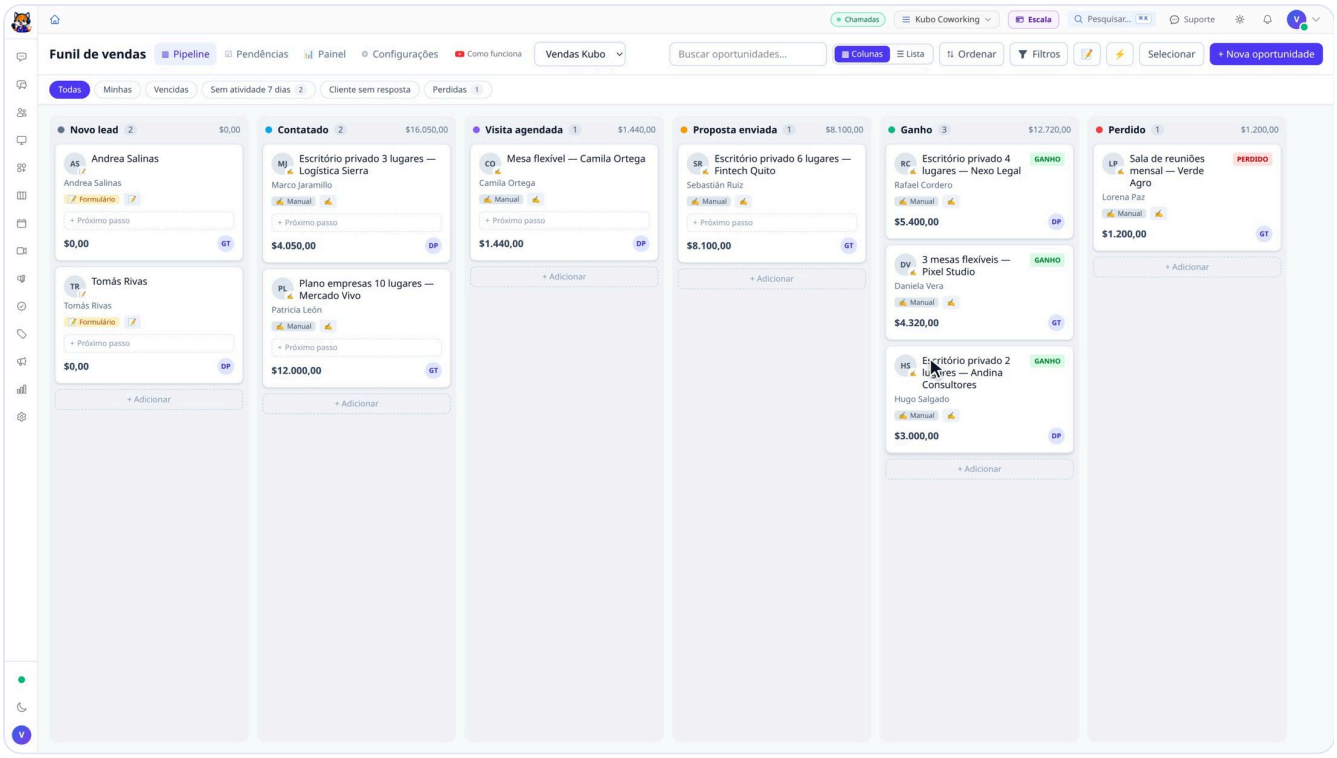
Chega um interessado

Vamos testar. A Andrea, de uma startup, abre o formulário, escreve os dados e envia.

Logo depois chega outro interessado, o Tomás, de uma agência de design.

No Pipeline aparecem as duas oportunidades em Novo lead, cada uma com o contato criado e com um vendedor diferente. Ninguém precisou distribuir nada.

Se abro a da Andrea, está o contato com o telefone que ela digitou, a origem Formulário e o responsável. O vendedor já pode ligar para ela.



05

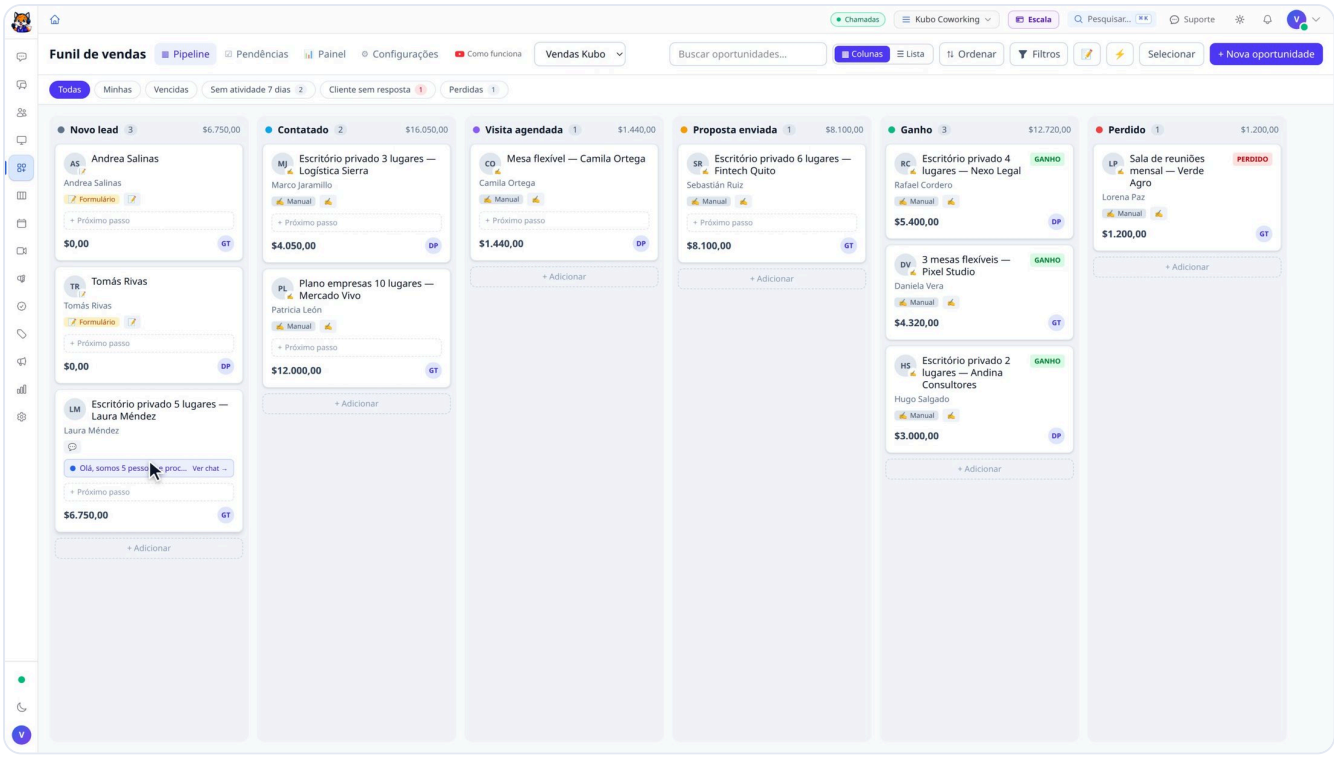
PASSO 5

Também pelo chat do site

Se o interessado prefere escrever, usa o chat do site. A Laura pergunta por um escritório privado para cinco pessoas.

A Valeria abre a conversa na Caixa de entrada e clica em Oportunidade: o funil, a etapa, o título e o valor. Criar oportunidade.

A oportunidade fica ligada à conversa, com o contato, e a regra de distribuição atribui um vendedor, igual aos do formulário.



06

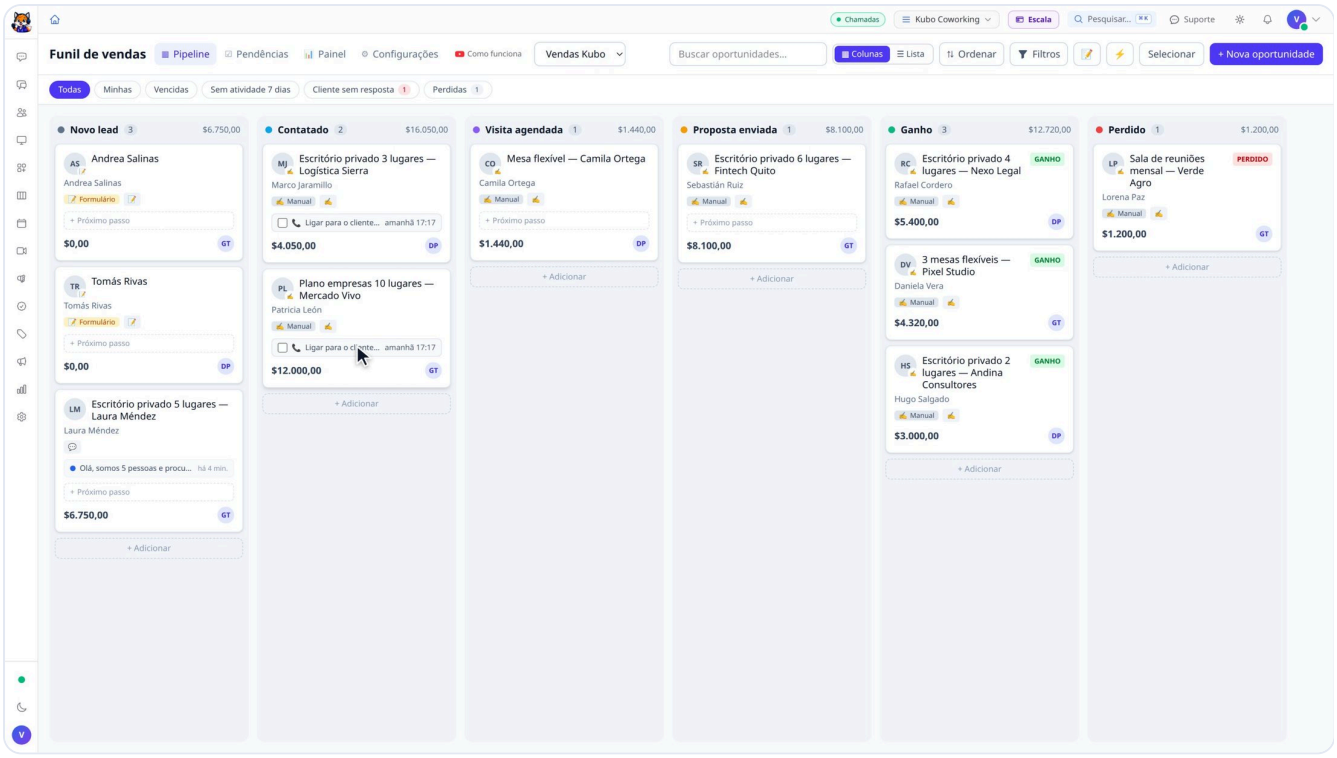
PASSO 6

Acompanhamento quando esfria

E se uma oportunidade fica parada? Outra automação: quando passa sete dias sem atividade, criar uma atividade para o responsável, ligar para o cliente, e adicionar a etiqueta Fria.

O Omnifox revisa o funil todos os dias. Duas oportunidades estão paradas há mais de uma semana, e a regra cria a tarefa para o Diego e para o Gabriel.

A tarefa aparece na ficha da oportunidade, no cartão do Pipeline e em Pendentes, com a data. Se vencer sem ser feita, o Painel conta como passo vencido.



07

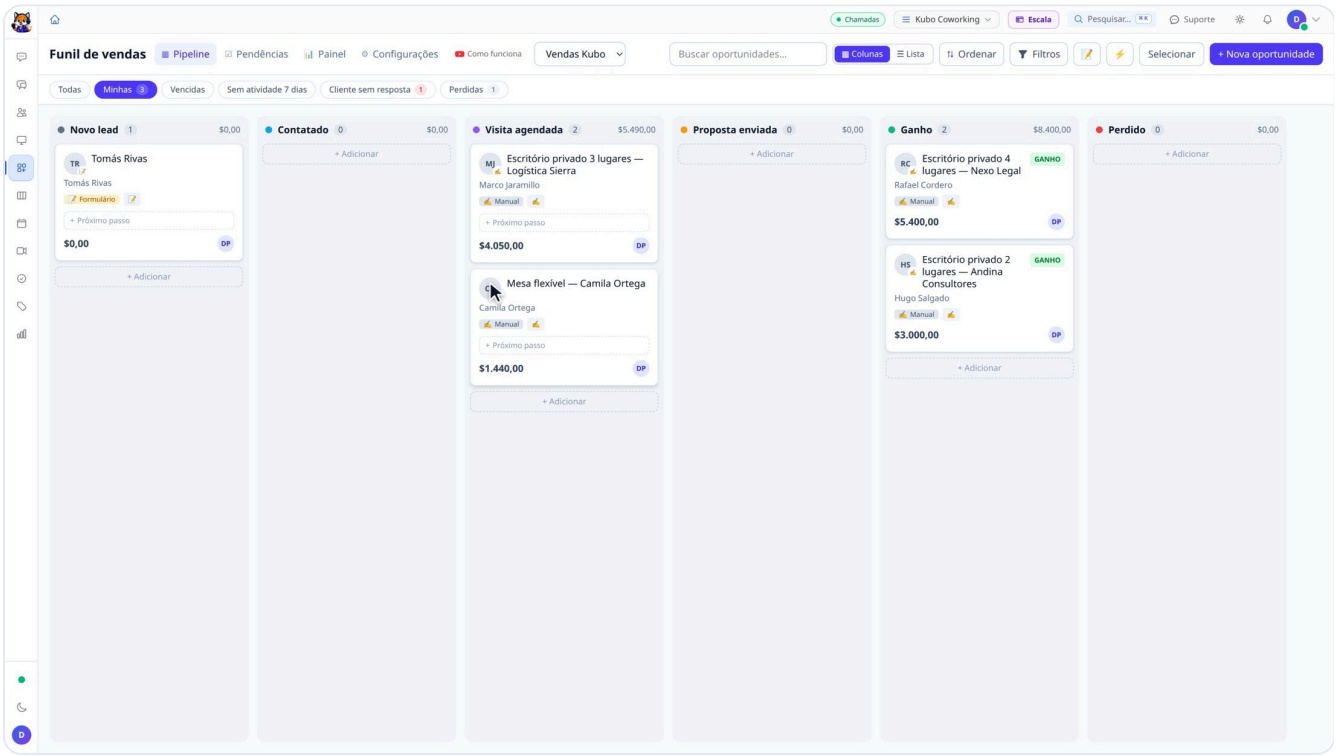
PASSO 7

O dia do vendedor

É assim que o Diego vê em Pendentes: a ligação para o Marco, da Logística Sierra, pronta para fazer.

Ele liga, marca como feita e move a oportunidade para Visita agendada. Tudo fica no histórico da oportunidade.

E com o filtro Minhas, o Diego vê só as oportunidades dele: a primeira coisa que olha toda manhã.



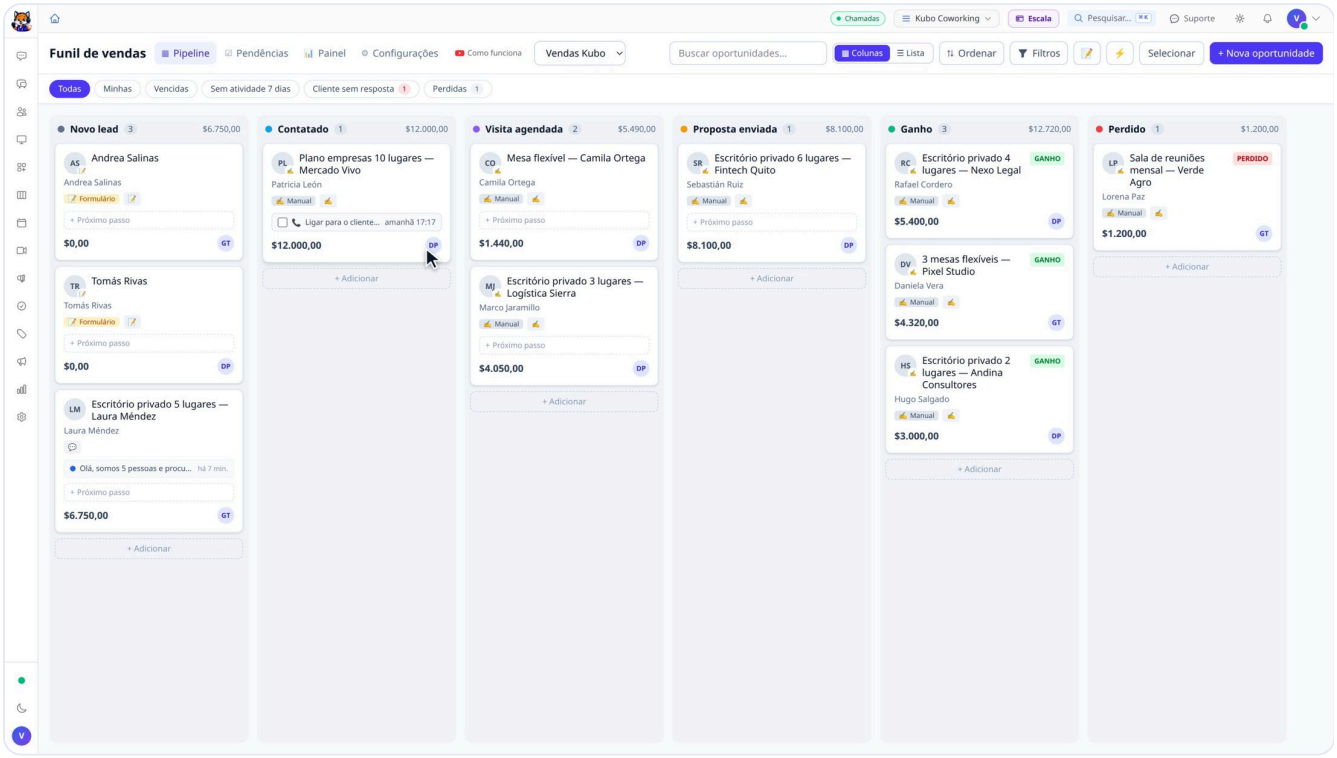
08

PASSO 8

Reatribuir em lote

E se um vendedor sai de férias, a Valeria não move cartão por cartão: clica em Selecionar, marca as oportunidades abertas do Gabriel e, na barra de baixo, escolhe Reatribuir para o Diego.

Todas passam para o novo responsável de uma vez, cada mudança fica no histórico, e a distribuição automática continua funcionando para os novos interessados.



09

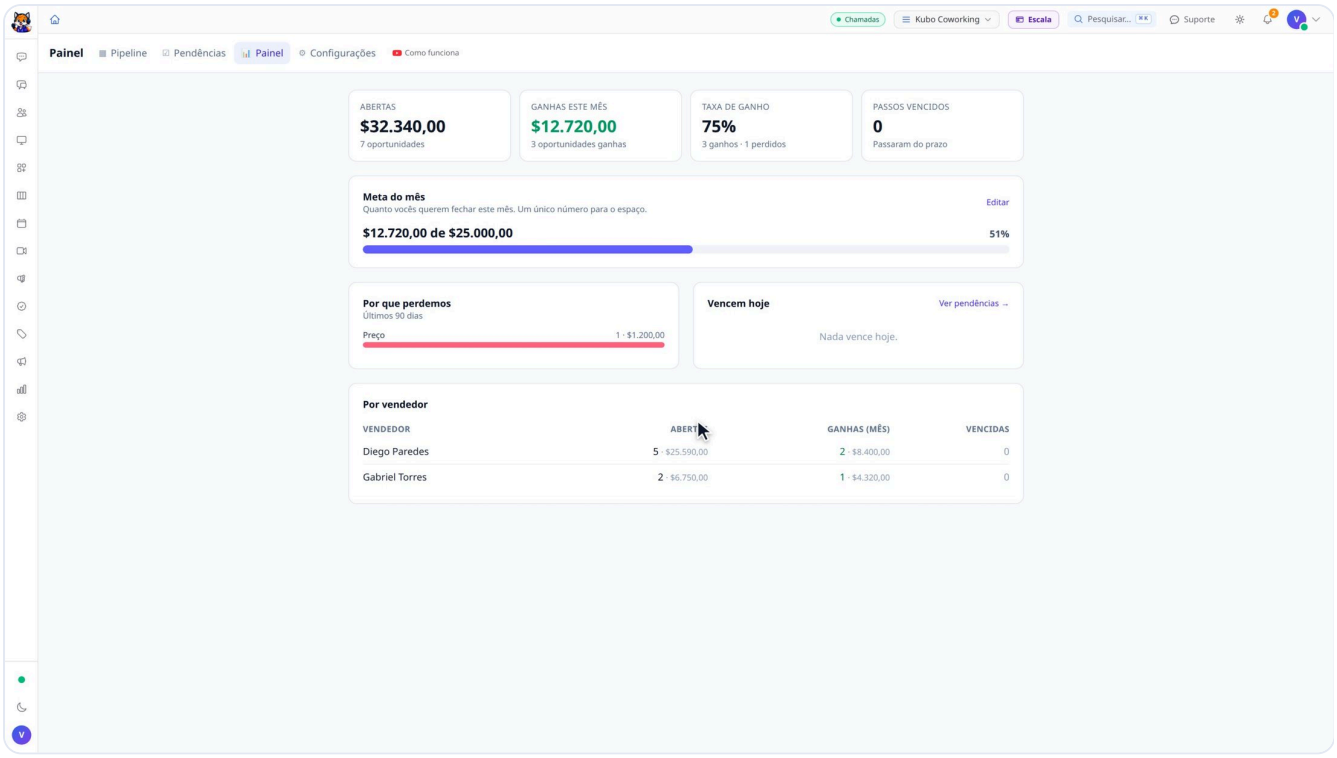
PASSO 9

Meta do mês e painel

A Valeria acompanha no Painel. No alto, o que está aberto no funil, o que foi ganho este mês, a taxa de fechamento e os passos vencidos. Define a meta do mês: vinte e cinco mil dólares. A barra mostra quanto já ganharam contra a meta.

Mais abaixo, Por vendedor mostra as oportunidades abertas de cada pessoa, o que ganhou este mês e os passos vencidos. E Por que perdemos agrupa as vendas perdidas por motivo.

O Omnifox não fixa cotas por vendedor: se quiser uma, divida a meta entre a equipe e compare aqui com o que cada um ganhou.



OMNIFOX

Dicas

- Poucas etapas e com nomes claros: cada etapa deve ser um passo que a equipe reconhece.
- Peça no formulário só o necessário para ligar ou escrever para o interessado.
- Para distribuir só entre alguns vendedores, monte uma equipe e use o rodízio dentro dela.
- O filtro «Sem atividade 7 dias» do Pipeline mostra num relance o que está esfriando.
- O Omnifox não fixa cotas por vendedor: divida a meta e compare com «Por vendedor».
- Registre sempre um motivo ao marcar uma oportunidade como perdida: alimenta «Por que perdemos».

Mais tutoriais e manuais: omnifox.io/help