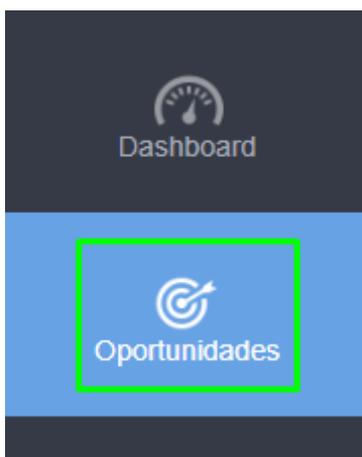


## Como adicionar ficheiros às etapas?

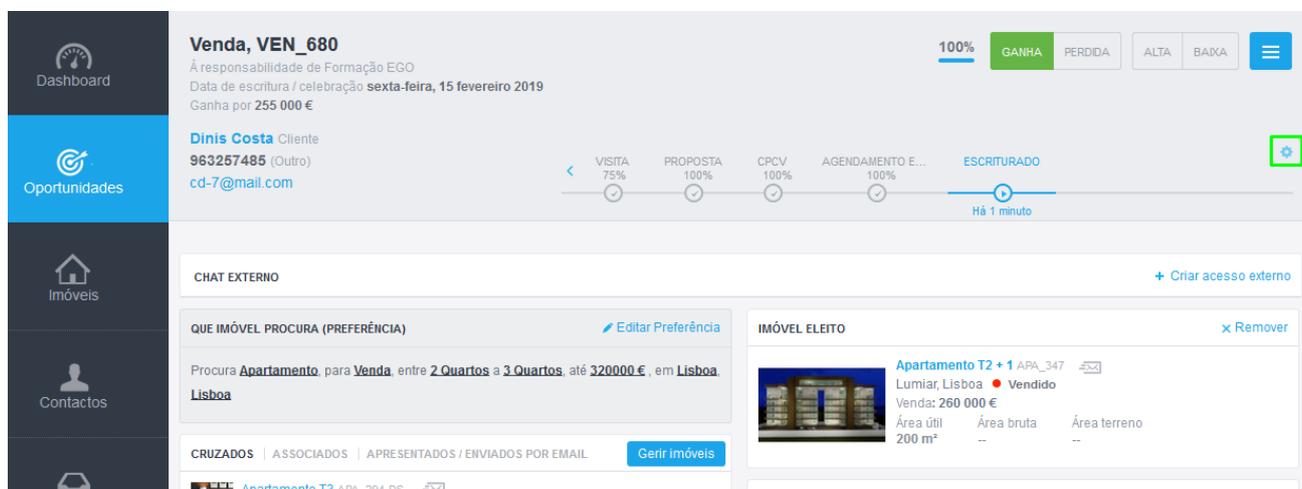
O gestor do eGO tem a possibilidade de adicionar ficheiros diretamente na timeline de etapas das Oportunidades ou Processos.

Para adicionar ficheiros às etapas deverá fazer os seguintes passos:

1. Aceda ao separador '**Oportunidades**' e escolha uma Oportunidade;



2. Na linha do tempo aceda ao botão '**gerir etapas**' ;

A screenshot of the software's main interface. On the left is a dark blue sidebar with navigation icons for 'Dashboard', 'Oportunidades', 'Imóveis', and 'Contactos'. The main area shows details for a sale opportunity 'Venda, VEN\_680'. At the top right, there's a progress bar at 100% and buttons for 'GANHA', 'PERDIDA', 'ALTA', and 'BAIXA'. Below the progress bar is a timeline with stages: VISITA (75%), PROPOSTA (100%), CPCV (100%), AGENDAMENTO E... (100%), and ESCRITURADO (100%). A gear icon for 'gerir etapas' is highlighted with a green box. Below the timeline is a 'CHAT EXTERNO' section and a 'QUE IMÓVEL PROCURA' section. On the right, there's an 'IMÓVEL ELEITO' section showing details for 'Apartamento T2 + 1' in Lumiar, Lisboa, with a price of 260,000 € and a status of 'Vendido'.

3. Escolha qual o tipo de etapa que pretende alterar;



Vamos utilizar como exemplo as etapas de uma Oportunidade de Venda

4. Clique em '**Gerir etapas**';



5. Escolha em qual das etapas pretende adicionar os documentos;

Alterar as etapas das oportunidades de Venda

Nome da etapa

1º contacto Seleccione checkpoint

Fechar

6. Verá um separador 'Documentos' e clique em 'Adicionar documento à etapa';

Alterar as etapas das oportunidades de Venda

Nome da etapa

1º contacto Seleccione checkpoint

Triggers Adicionar trigger à etapa

Checklists Adicionar checklist

contacto tif Obrigatória Adicionar trigger à checklist

envio email Crítica Adicionar trigger à checklist

Documentos Adicionar documento à etapa

Questionários Adicionar questionário à etapa

Avaliação de Visita e Visitante

Fechar

**NOTA:** Os documentos deverão estar previamente carregados na pasta para poder ser feito o seu upload '[Como criar pastas nas Oportunidades](#)'

7. Escolha de entre as pastas disponíveis a pasta onde está o ficheiro a ser carregado;

### Alterar as etapas das oportunidades de Venda

Nome da etapa

1º contacto Selezione checkpoint

Triggers Adicionar trigger à etapa

Checklists Adicionar checklist

contacto tif Obrigatória Adicionar trigger à checklist

envio email Crítica Adicionar trigger à checklist

Documentos Adicionar documento à etapa

Docs Oportunidade Docs ca

Escritura

Financiamento

Contato Adicionar questionário à etapa

Identificação

RGPD /visitante

Fechar

8. Poderá ainda definir se pretende que essa ação seja '**Obrigatória**' ou '**Crítica**';

### Documentos

Docs

Obrigatória  Crítica

9. Verá que na etapa já se encontra definida a inserção do documento como campo a completar a oportunidade;

The screenshot displays a CRM interface for a sales opportunity. The main header shows 'Venda, VEN\_681' with a progress bar at 40%. The progress bar has five stages: 'POR TRATAR' (100%), '1º CONTACTO' (25%), 'ENVIO DE INFORM...' (40%), 'VISITA', and 'PROPOSTA'. A modal window titled 'TAREFAS PARA CONCLUIR A ETAPA' is open, listing tasks: 'contacto tif', 'envio email', 'Docs' (with a red 'X' icon), and 'Avaliação de Visita e Visitante'. The 'Docs' task has an 'Adicionar' button next to it, which is highlighted with a green box. Other buttons in the modal include 'Voltar a esta etapa'. The background shows a sidebar with 'Dashboard', 'Oportunidades', 'Imóveis', and 'Contactos', and a main content area with 'CHAT EXTERNO' and 'QUE IMÓVEL PROCURA (PREFERÊNCIA)'. A table at the bottom right shows property details like 'tamento T3 000001' and 'Área bruta: 185 000 €'.

---

Saiba mais em: <http://academia.egorealestate.com>

Questões: [support@egorealestate.com](mailto:support@egorealestate.com)