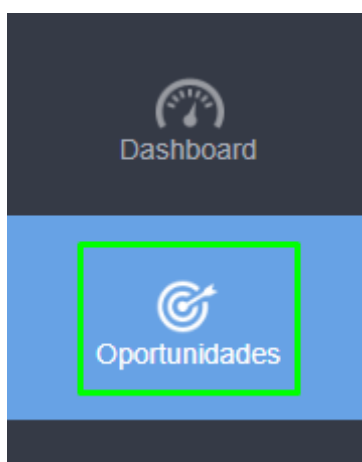



Como adicionar questionários às etapas de uma Oportunidade?

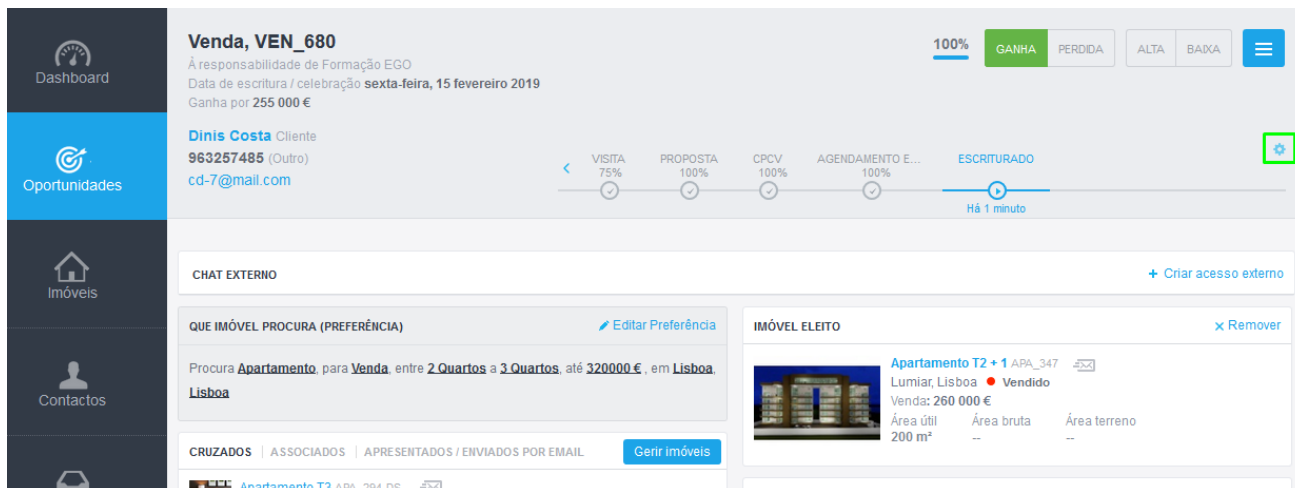
O gestor do eGO tem a possibilidade de adicionar questionários diretamente na linha do tempo das etapas das Oportunidades ou Processos.

Para adicionar questionários às etapas deverá fazer os seguintes passos:

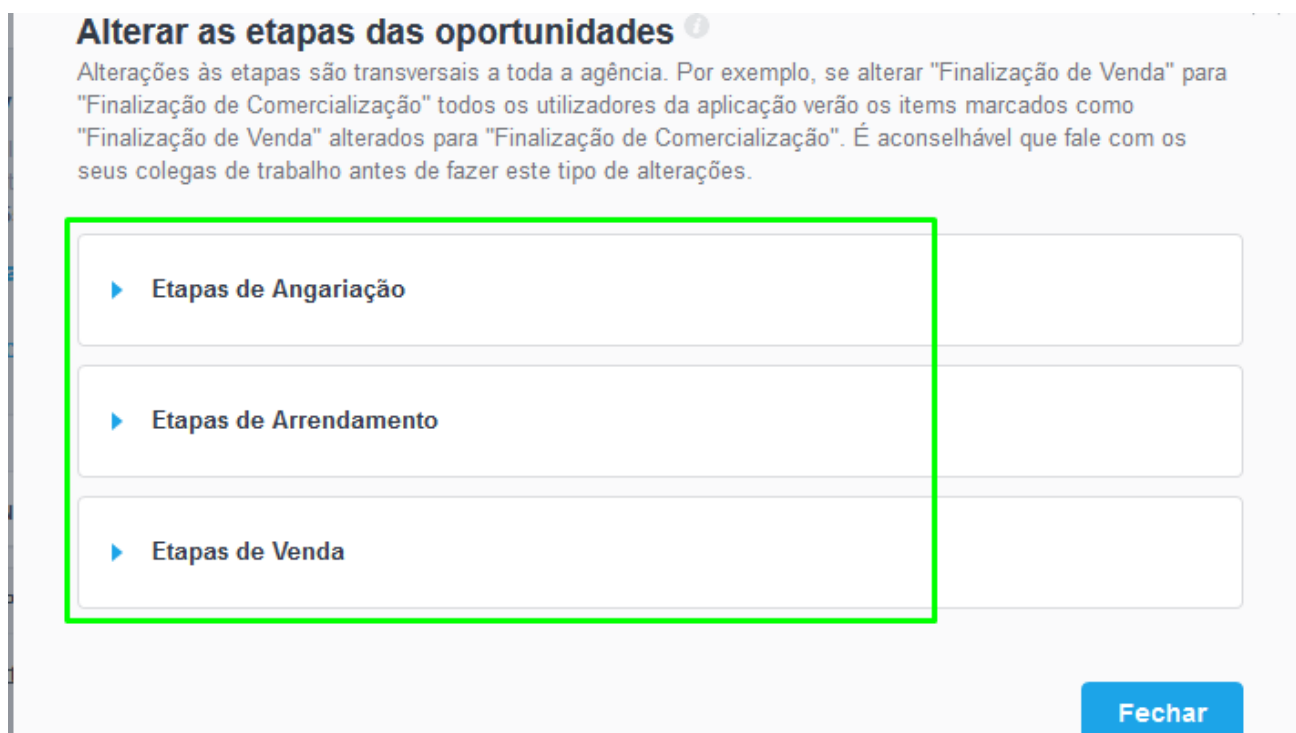
1. Aceda ao separador '**Oportunidades**' e escolha uma Oportunidade;



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

A screenshot of the software interface for a specific opportunity. The left sidebar shows navigation options: Dashboard, Oportunidades (highlighted), Imóveis, and Contactos. The main area displays details for 'Venda, VEN_680' by 'Dinis Costa'. A progress bar shows stages: VISITA (75%), PROPOSTA (100%), CPCV (100%), AGENDAMENTO E... (100%), and ESCRITURADO (100%). A gear icon labeled 'gerir etapas' is highlighted with a green box. Below the progress bar, there are sections for 'CHAT EXTERNO', 'QUE IMÓVEL PROCURA (PREFERÊNCIA)', and 'IMÓVEL ELEITO'. The 'IMÓVEL ELEITO' section shows details for 'Apartamento T2 + 1' in Lumiar, Lisboa, which has been sold for 260,000 €.

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

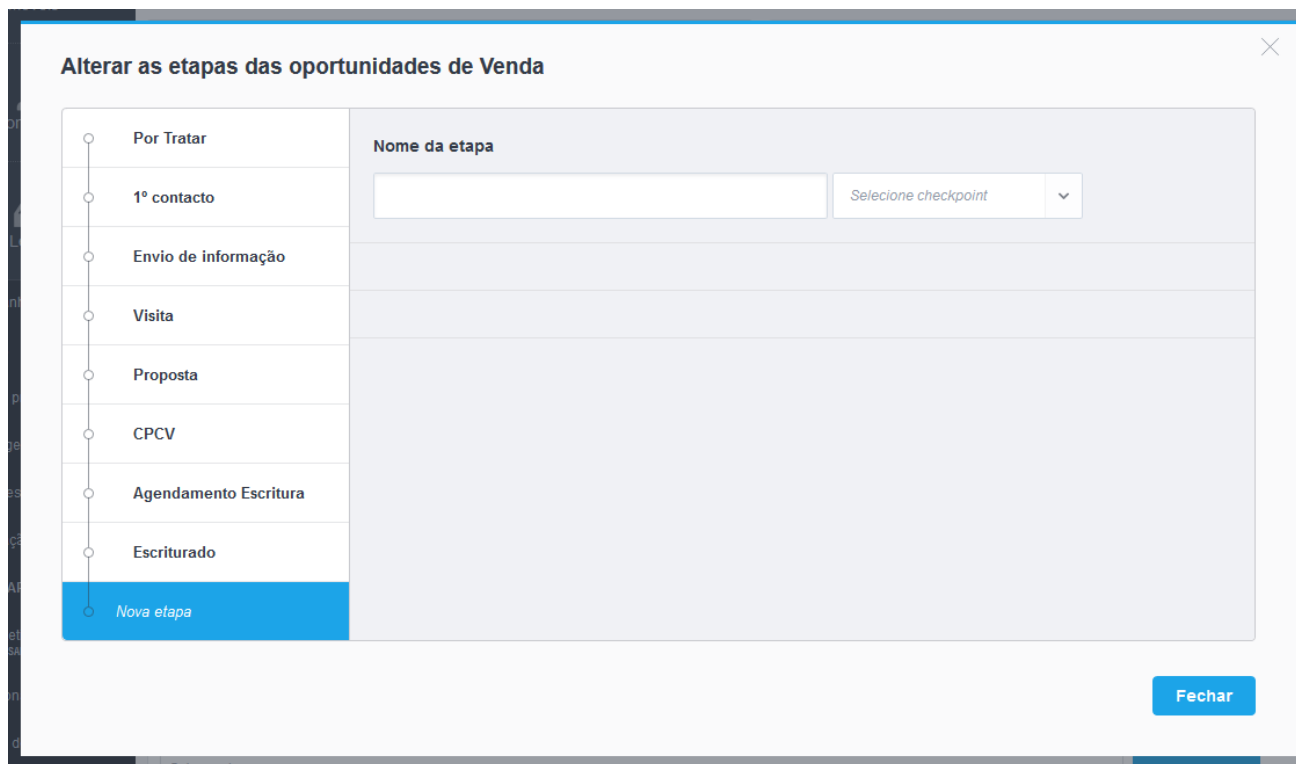


Vamos utilizar como exemplo as etapas de uma Oportunidade de Venda

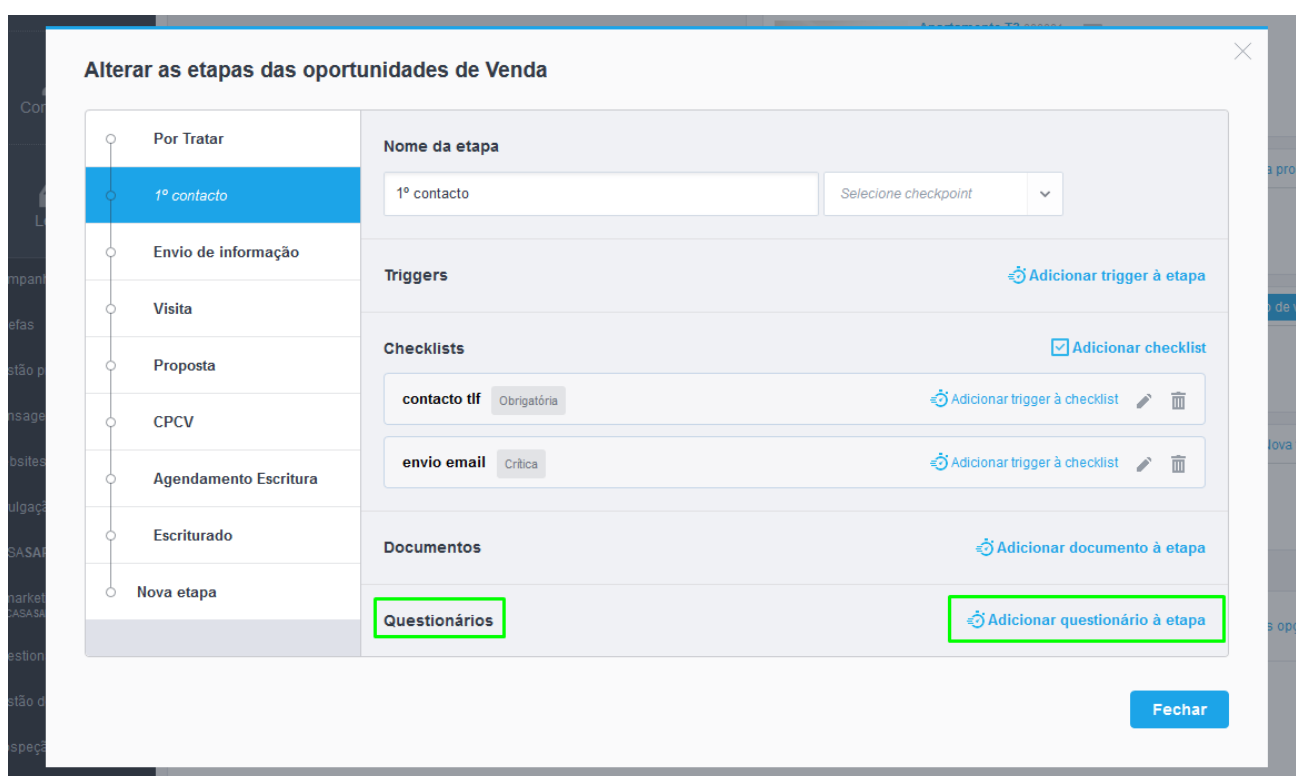
4. Clique em 'Gerir etapas';



5. Escolha em qual das etapas pretende adicionar o questionário;



6. Verá um separador 'Questionários' e clique em 'Adicionar questionário à etapa';



NOTA: Apenas poderá incluir os questionários que estiverem definidos como **'questionários internos'**

7. Escolha o questionário disponível para adicionar à etapa;

Alterar as etapas das oportunidades de Venda

Nome da etapa

1º contacto

Triggers

Checklists

contacto tlf Obrigatória

envio email Crítica

Documentos

Questionários

Avaliação de Visita e Visitante

Avaliação de Visita e Visitante

Fechar

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

Questionários

Avaliação de Visita e Visitante

Obrigatória Crítica

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

The screenshot shows a CRM interface for a sales opportunity titled "Venda, VEN_681". The progress bar indicates the current stage is "1º CONTACTO" at 0% completion. A modal window titled "TAREFAS PARA CONCLUIR A ETAPA" is open, listing tasks: "contacto ttf", "envio email", and "Avaliação de Visita e Visitante" (highlighted with a green box). Below the highlighted task is a "+ Adicionar questionário" link. A "Voltar a esta etapa" button is also visible.

10. Poderá ver na própria Oportunidade quais foram os questionários que foram, ou não, respondidos;

The screenshot displays a list of internal questionnaires under the heading "QUESTIONÁRIOS INTERNOS". Two entries are shown:

Questionário	Etapa	Status	Ação
Avaliação de Visita e Visitante	Visita	NÃO RESPONDIDO	Responder ao questionário
Avaliação de Visita e Visitante	1º contacto	RESPONDIDO	Editar respostas

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

Questões: support@egorealestate.com