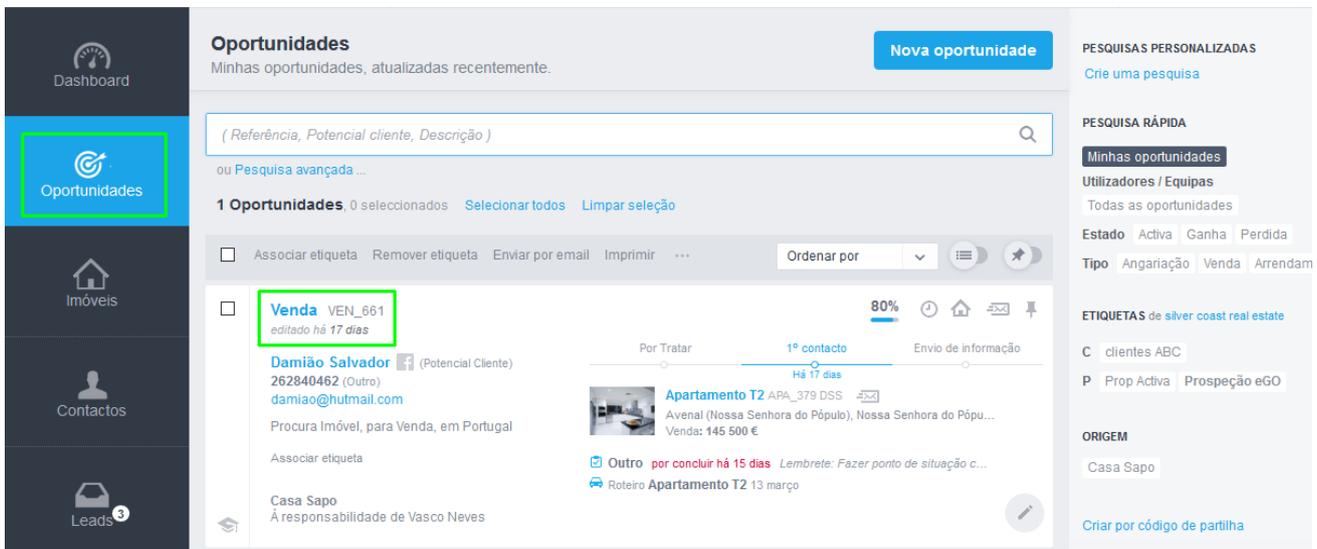


Personalizar Etapas - Triggers – enviar mensagens automáticas para os elementos da oportunidade

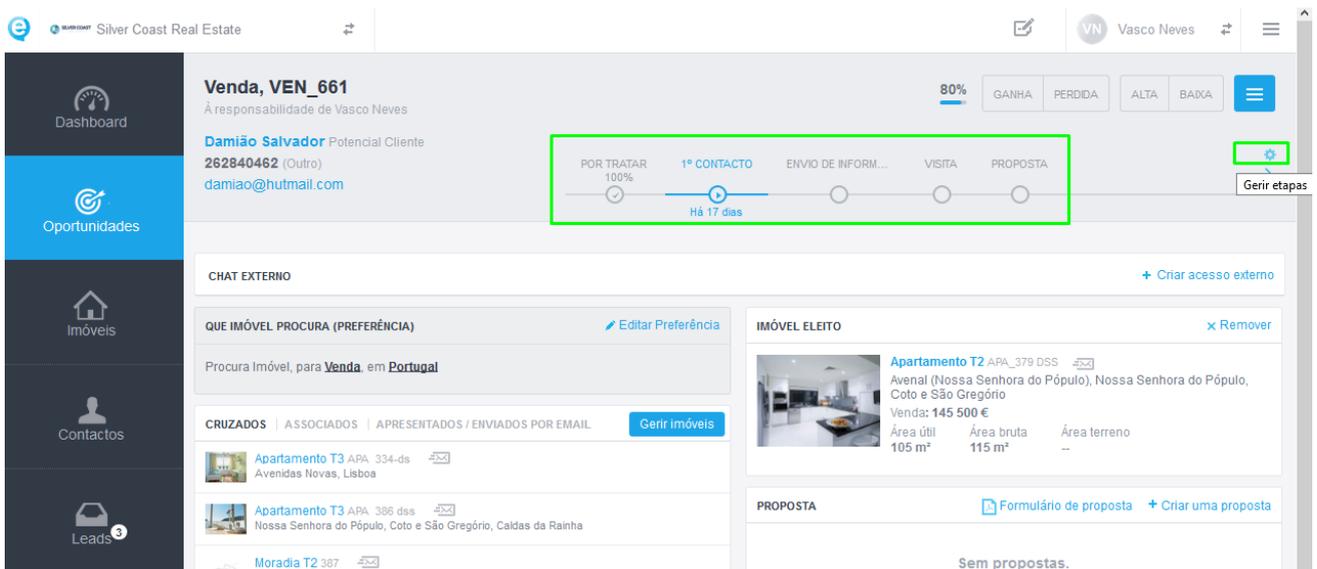
O gestor do eGO Real Estate tem a possibilidade de personalizar as etapas dentro das Oportunidades, criando automatismos –os **triggers** - estas ações automáticas dentro de cada etapa permitirão que o processo de tratamento da Oportunidade, seja mais preciso dando alertas necessários para os elementos associados à Oportunidade de qual o acompanhamento a ser dado.

1. Aceda ao separador 'Oportunidades', e escolha uma oportunidade;



The screenshot shows the 'Oportunidades' dashboard. On the left sidebar, the 'Oportunidades' menu item is highlighted with a green box. The main content area displays a list of opportunities. The first opportunity, 'Venda VEN_661', is highlighted with a green box. It shows the contact 'Damião Salvador' and a progress bar for the '1º contacto' step. The right sidebar contains search filters and options for creating or managing opportunities.

2. Aceda às definições das etapas, botão 'Gerir etapas';



The screenshot shows the 'Gerir etapas' interface for the 'Venda, VEN_661' opportunity. The progress bar is highlighted with a green box, showing the current stage '1º CONTACTO' with a timer 'Há 17 dias'. The 'Gerir etapas' button is also highlighted with a green box. The interface includes sections for external chat, search preferences, related opportunities, and the selected property details.

3. Aqui poderá alterar as etapas dos diferentes tipos de oportunidade: **Angariação**, **Arrendamento**, **Arrendamento para Férias** ou **Venda**. Vamos usar como exemplo as etapas para as Oportunidades de Venda.

Para isso devemos clicar em **'Gerir etapas'**;

Alterar as etapas das oportunidades ?

Alterações às etapas são transversais a toda a agência. Por exemplo, se alterar "Finalização de Venda" para "Finalização de Comercialização" todos os utilizadores da aplicação verão os itens marcados como "Finalização de Venda" alterados para "Finalização de Comercialização". É aconselhável que fale com os seus colegas de trabalho antes de fazer este tipo de alterações.

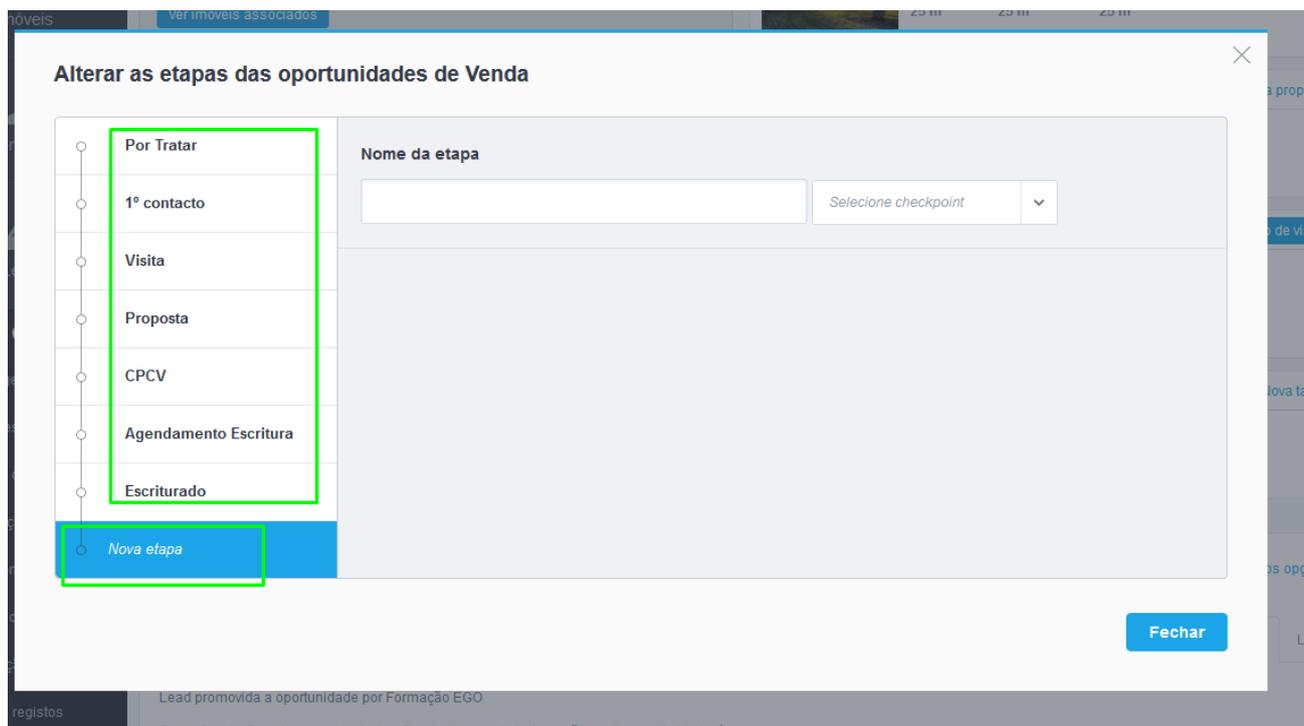
- ▶ Etapas de Angariação
- ▶ Etapas de Arrendamento
- ▼ Etapas de Venda + Gerir etapas

○	☰	Por Tratar	🗑️ 1 ⌚
○	☰	1º contacto	🗑️ 1 ⌚
○	☰	Envio de informação	🗑️
○	☰	Visita	🗑️ 1 ⌚
	☑️	Marcação (Checklist)	🗑️
	☑️	Impressão Ficha Visita (Checklist)	Crítica 🗑️
	☑️	Avaliação da Visita (Checklist)	Obrigatória 🗑️
	☑️	Avaliação de Visita e Visitante (Checklist)	🗑️
○	☰	Proposta	🗑️ 1 ⌚
	☑️	Upload Proposta Aprovada (Checklist)	Crítica 🗑️
	☑️	Upload CC (Checklist)	Obrigatória 🗑️
	☑️	Financiamento do Banco (Checklist)	🗑️
○	☰	CPCV	🗑️ 1 ⌚
○	☰	Agendamento Escritura	🗑️
○	☰	Escriturado	🗑️

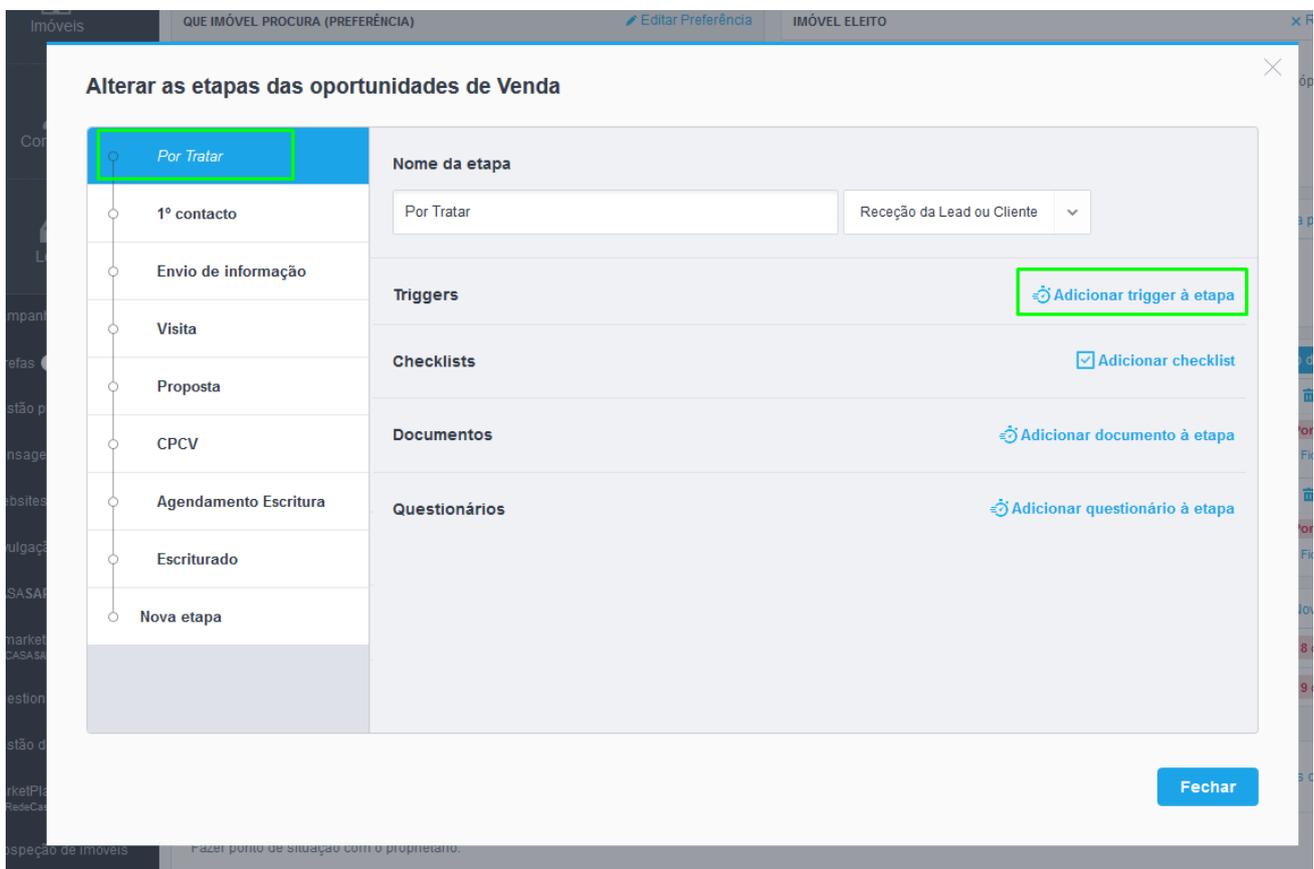
Fechar

4. As Etapas já se encontram definidas, no entanto poderá sempre alterá-las.

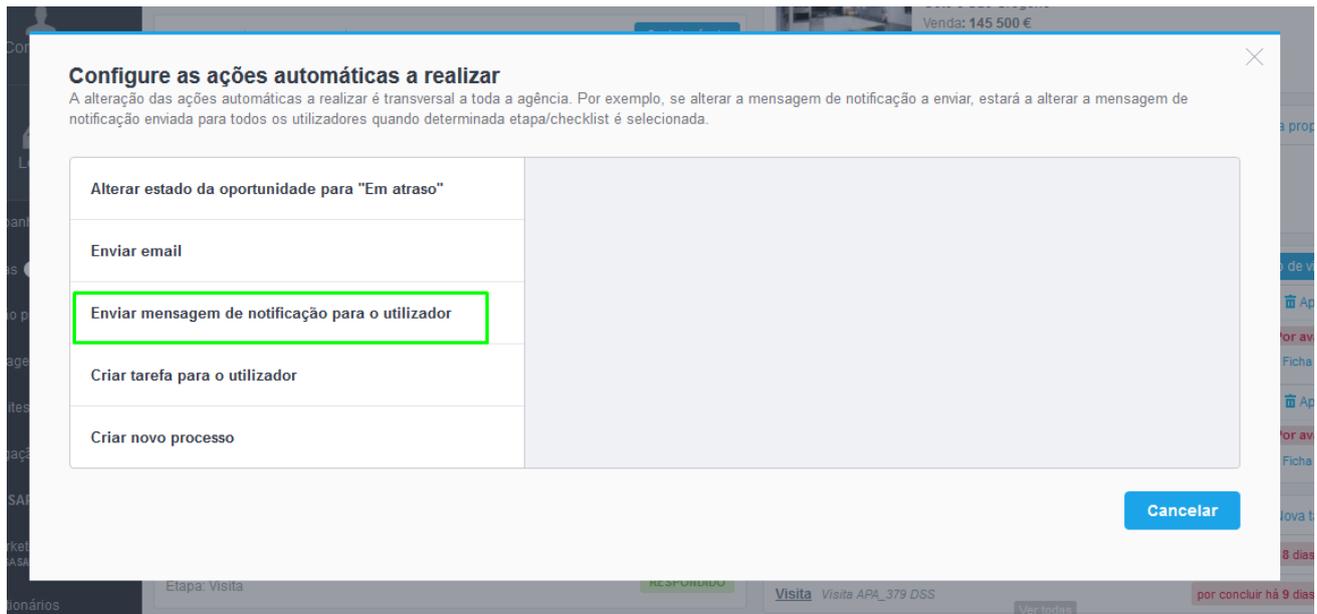
Na linha temporal das etapas encontrará todas as etapas já definidas para este tipo de oportunidade, e também um botão para adicionar novas etapas.



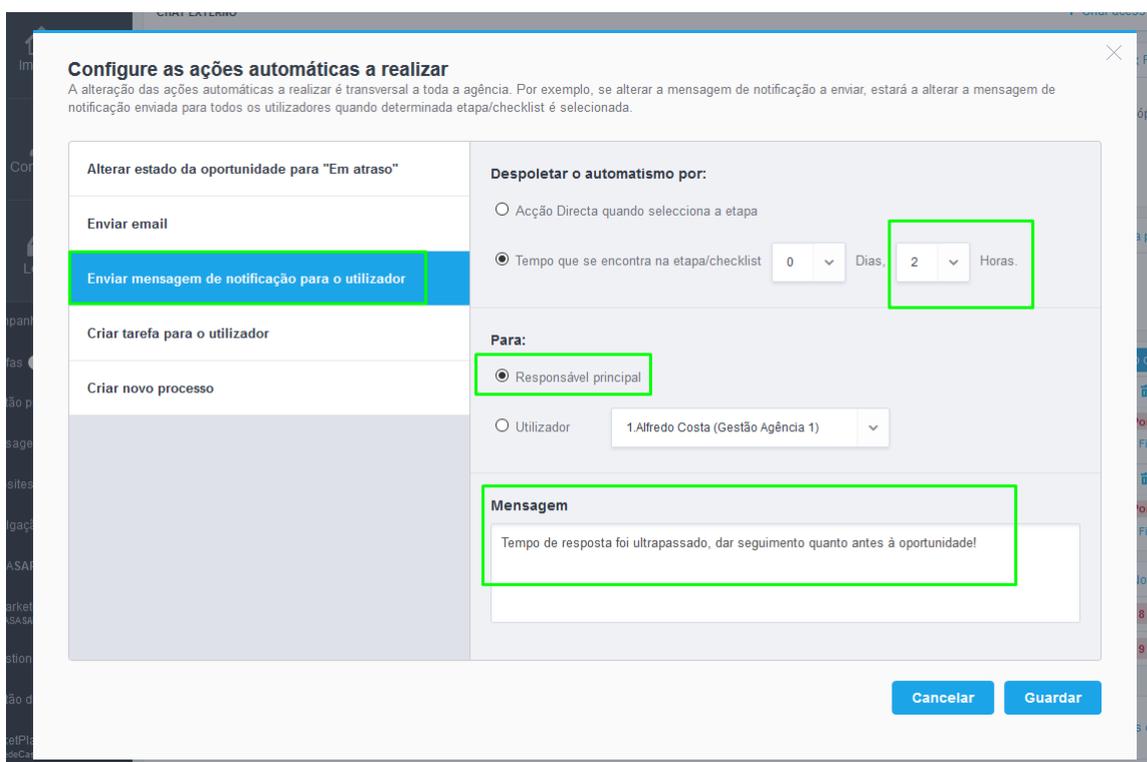
5. Vamos aplicar o trigger – automatismo – à etapa 'Por tratar', esta é a primeira etapa da oportunidade aquando da sua criação, e define o estado da mesma. Selecione a etapa e clique em '**Adicionar trigger à etapa**';



6. Vamos escolher o trigger (automatismo) 'Enviar mensagem de notificação para o utilizador'.



7. Para este automatismo vamos utilizar o seguinte exemplo: Sempre que uma nova oportunidade é criada esta deverá ter resposta por parte do gestor comercial no prazo máximo de 2h. Para cumprir este procedimento vamos criar um **automatismo** que **define que caso a etapa não seja alterada neste prazo**, gestor comercial ou o coordenador, diretor de agência **receberão uma mensagem instantânea** (definida por si) a indicar que esta oportunidade está em incumprimento.



8. O automatismo está criado, agora sempre que uma oportunidade nova não for respondida, a mensagem será disparada automaticamente para o elemento definido.

Alterar as etapas das oportunidades de Venda

Nome da etapa
Por Tratar | Receção da Lead ou Cliente

Triggers [Adicionar trigger à etapa](#)

Enviar mensagem de notificação para o utilizador

Este automatismo é despoletado após estar nesta etapa há mais de 2 horas para o Responsável principal.

Mensagem
Tempo de resposta foi ultrapassado, dar seguimento quanto antes à oportunidade!

Checklists [Adicionar checklist](#)

Documentos [Adicionar documento à etapa](#)

Questionários [Adicionar questionário à etapa](#)

Fechar

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

Questões: support@egorealestate.com