

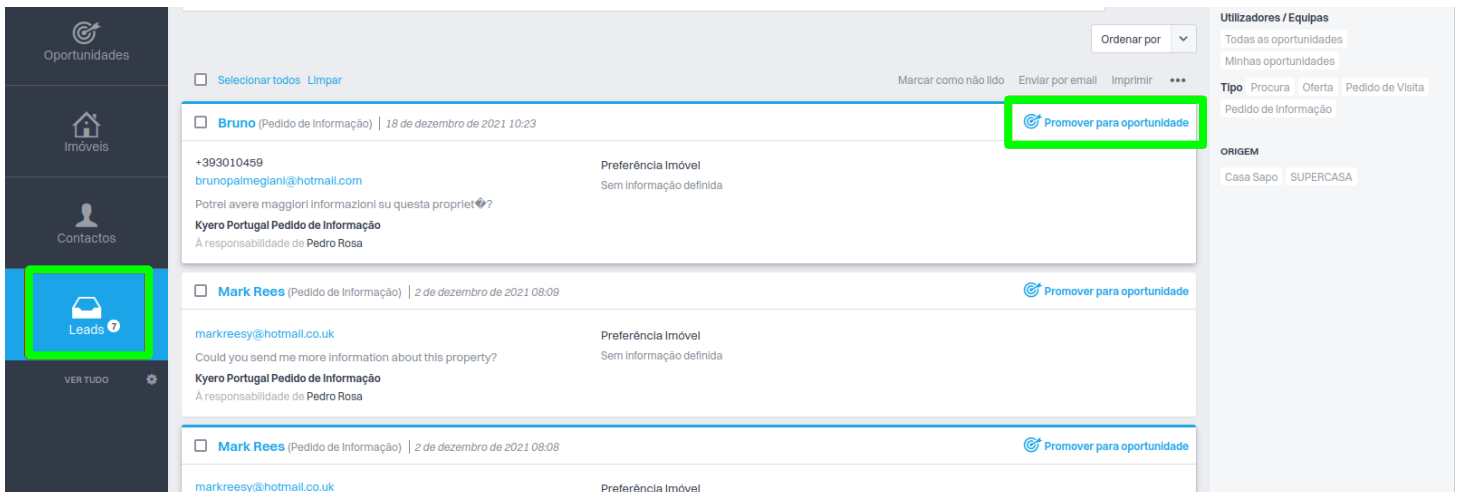
Passo 9: Como tratar leads vindas da internet?

As leads são contactos provenientes da internet, de pessoas interessadas na compra, vendo e/ou arrendamento de imóveis.

Ao aceder ao eGO, é possível verificar a existência de leads pendentes. O número de 'Leads' pendentes aparece no separador **'Leads'**. Neste separador encontram-se todos os contactos provenientes da internet que são recebidos automaticamente.

Para tratar uma lead, deverá realizar os seguintes passos:

1. Aceda ao separador **'Leads'** e clique na Lead que deseja promover a oportunidade, e clique em **'Promover para oportunidade'**;



The screenshot displays the 'Leads' management interface. On the left sidebar, the 'Leads' icon is highlighted with a green box. The main area shows a list of leads with the following details:

Lead Name	Date	Action
Bruno (Pedido de Informação)	18 de dezembro de 2021 10:23	Promover para oportunidade
Mark Rees (Pedido de Informação)	2 de dezembro de 2021 08:09	Promover para oportunidade
Mark Rees (Pedido de Informação)	2 de dezembro de 2021 08:08	Promover para oportunidade

Each lead entry includes contact information (phone number, email), preference (e.g., 'Preferência Imóvel'), and a message snippet. The 'Promover para oportunidade' button is highlighted in green for the first lead.

2. Procure pelo nome, email ou telefone do contacto na base de dados da sua aplicação, para detetar se o potencial cliente já existe nos seus contactos. Caso o contacto não esteja criado, poderá criar um novo contacto ou uma nova empresa; Posteriormente no campo '**Definições avançadas**', deve indicar quem é o responsável pela oportunidade e atribuir as devidas permissões a quem pode ver e editar;

The screenshot shows a web form titled "Promover lead para Oportunidade" for "Kyero Portugal Pedido de Informação". It has three radio buttons for "Venda" (selected), "Arrendamento", and "Arrendamento para férias".

The "Criar novo contacto" section is highlighted in green and contains the name "Aliza Asido" and email "alizaasido10@gmail.com". The "Contactos sugeridos" section shows "Não foram encontrados resultados".

The "Definições Avançadas" section is also highlighted in green and includes:

- "À RESPONSABILIDADE DE" with a dropdown menu "Escolher responsável".
- "EQUIPA" with a dropdown menu "Escolher equipa".
- "Quem pode ver esta oportunidade" with radio buttons for "Todos", "Apenas eu" (selected), and "Apenas".
- "Quem pode editar esta oportunidade" with buttons "Escolher utilizador" and "Escolher equipa".
- A label "EQUIPAS" below the buttons.

At the bottom right, there are "Cancelar" and "Promover para oportunidade" buttons.

3. Para concluir o processo basta clicar em '**Promover para oportunidade**'.

This screenshot is identical to the previous one, showing the same form with the same data and layout. The only difference is that the "Promover para oportunidade" button at the bottom right is highlighted with a green border.

4. Poderá depois, no separador 'Oportunidades' ver a nova oportunidade criada a partir da **Lead** anteriormente tratada.

Venda VEN_2365
Sem responsável
Data de escritura / celebração quarta-feira, 22 setembro 2021
Ganha por 125 000 €

67% **GANHA** PERDIDA ALTA BAIXA

antonio santos Santos (Potencial cliente)
+351914309767 (+1)
anto@agimnk.com

1º Contacto Envio de Info Visita Propostas CPCV/ Escri

Associar imóveis Marcar tarefa Marcar visita Partilhar imóvel Contactar cliente

Que imóvel procura (preferência)
Procure **Apartamento** para **Venda**, até **200000 €**, em **Vale de Santarém, Santarém**

Imóvel eleito
Apartamento APA_5401
Vale de Santarém, Santarém
Venda **125 000 €**

Proposta
A aguardar pelo proprietário
288 dias
Não tem etapas definidas

antonio santos Santos (Potencial cliente) fez proposta de **50 000,00 €**
Valor do sinal: **5 000,00 €** Data de entrega: **24 mar 2021** Entregue a: **Agência**
24 mar 2021 **REJEITADA**

antonio santos Santos (Potencial cliente) fez proposta de **50 000,00 €**
Valor do sinal: **8 000,00 €** Data de entrega: **24 mar 2021**

5. No campo 'Preferência' pode adicionar as preferências do potencial cliente (caso já exista alguma informação)

Venda CT_VEN_1256
À responsabilidade de Colaborador O

33% **GANHA** PERDIDA ALTA BAIXA

Mark Rees (Potencial cliente)
markreesy@hotmail.co.uk

En decisão Contacto Finalizada Reservado Visita ao Im

Associar imóveis Marcar tarefa Marcar visita Partilhar imóvel Contactar cliente

Que imóvel procura (preferência)
Esta oportunidade não tem preferência de imóvel
Criar preferência **Ver imóveis associados**

Imóvel eleito
Você não pode consultar este imóvel. Caso necessite, consulte o gestor da sua agência.

Proposta
Sem propostas

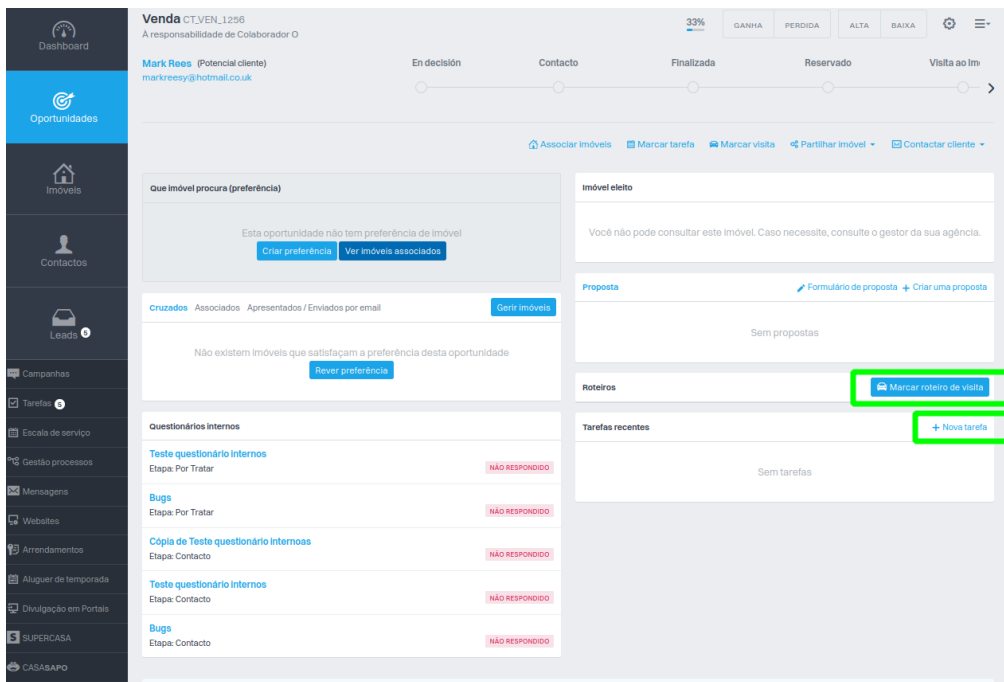
Roteiros
Marcar roteiro de visita

Tarefas recentes
Sem tarefas
+ Nova tarefa

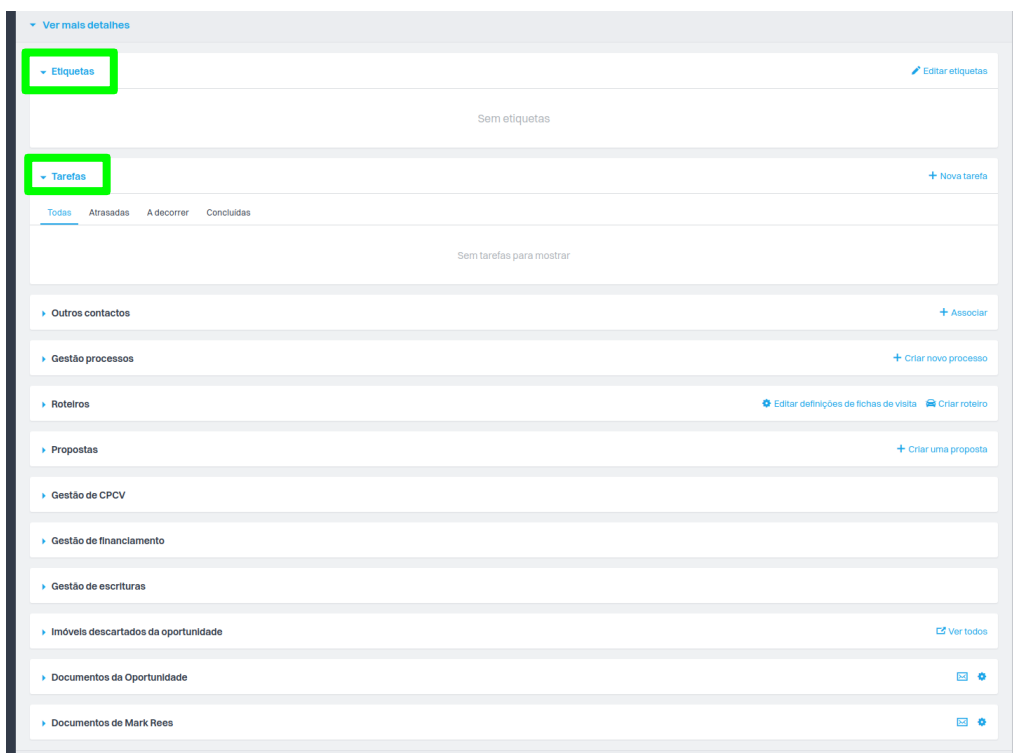
Questionários internos
Teste questionário internos
Etapa: Por Tratar **NÃO RESPONDIDO**
Bugs
Etapa: Por Tratar **NÃO RESPONDIDO**
Cópia de Teste questionário internos
Etapa: Contacto **NÃO RESPONDIDO**
Teste questionário internos
Etapa: Contacto **NÃO RESPONDIDO**
Bugs
Etapa: Contacto **NÃO RESPONDIDO**

Ponto de situação
Criar ponto de situação... **Esconder**
Criar nota

6. Consegue também deixar todas as suas tarefas e visitas registadas nos campos de 'Marcar roteiro de visita' e 'Novas tarefas'



7. Ao clicar no separador 'Ver mais detalhes' poderá ainda adicionar etiquetas e ver as tarefas já criadas, bem como outras informações acerca da oportunidade.



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

Questões: support@egorealestate.com