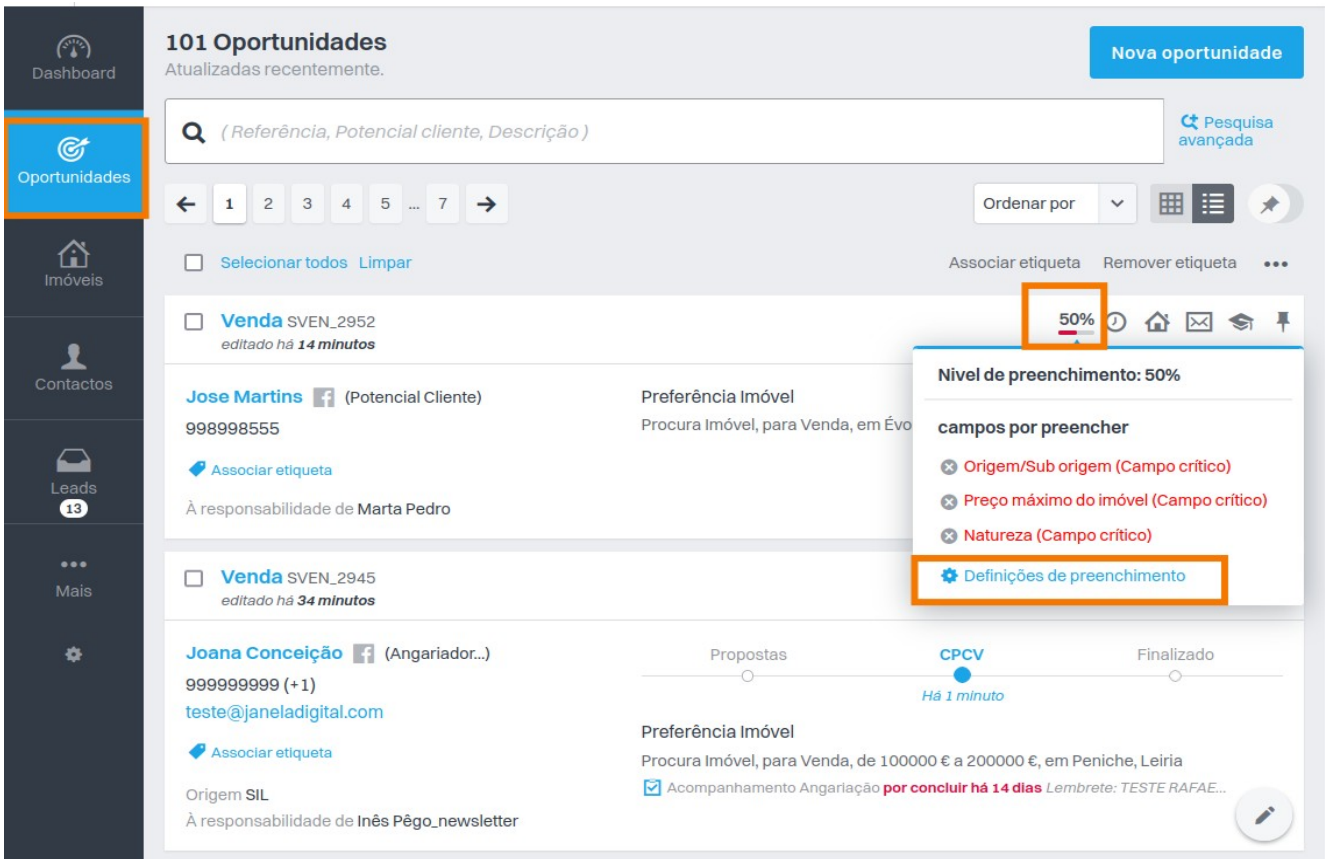


Como qualificar o meu cliente e receber alertas de novos imóveis por e-mail

O utilizador do eGO tem a possibilidade de configurar as definições de preenchimento do imóvel, por forma a qualificar corretamente o cliente e receber diariamente no e-mail alertas de novos imóveis com base na preferência. Esta funcionalidade permite ao utilizador do eGO poupar muito tempo em pesquisas diárias de imóveis.

Como gerir os campos necessários para uma boa qualificação do cliente:

1. Aceder ao separador **Oportunidades**, clique em **Definições de preenchimento**;



101 Oportunidades
Atualizadas recentemente.

[Nova oportunidade](#)

[Pesquisa avançada](#)

Ordenar por

Selecionar todos [Limpar](#)

Associar etiqueta Remover etiqueta

50%

Nível de preenchimento: 50%

campos por preencher

- Origem/Sub origem (Campo crítico)
- Preço máximo do imóvel (Campo crítico)
- Natureza (Campo crítico)
- Definições de preenchimento

Venda SVEN_2952
editado há 14 minutos

Jose Martins (Potencial Cliente)
998998555

Preferência Imóvel
Procura Imóvel, para Venda, em Évora

[Associar etiqueta](#)

À responsabilidade de Marta Pedro

Venda SVEN_2945
editado há 34 minutos

Joana Conceição (Angariador...)
999999999 (+1)
teste@janeladigital.com

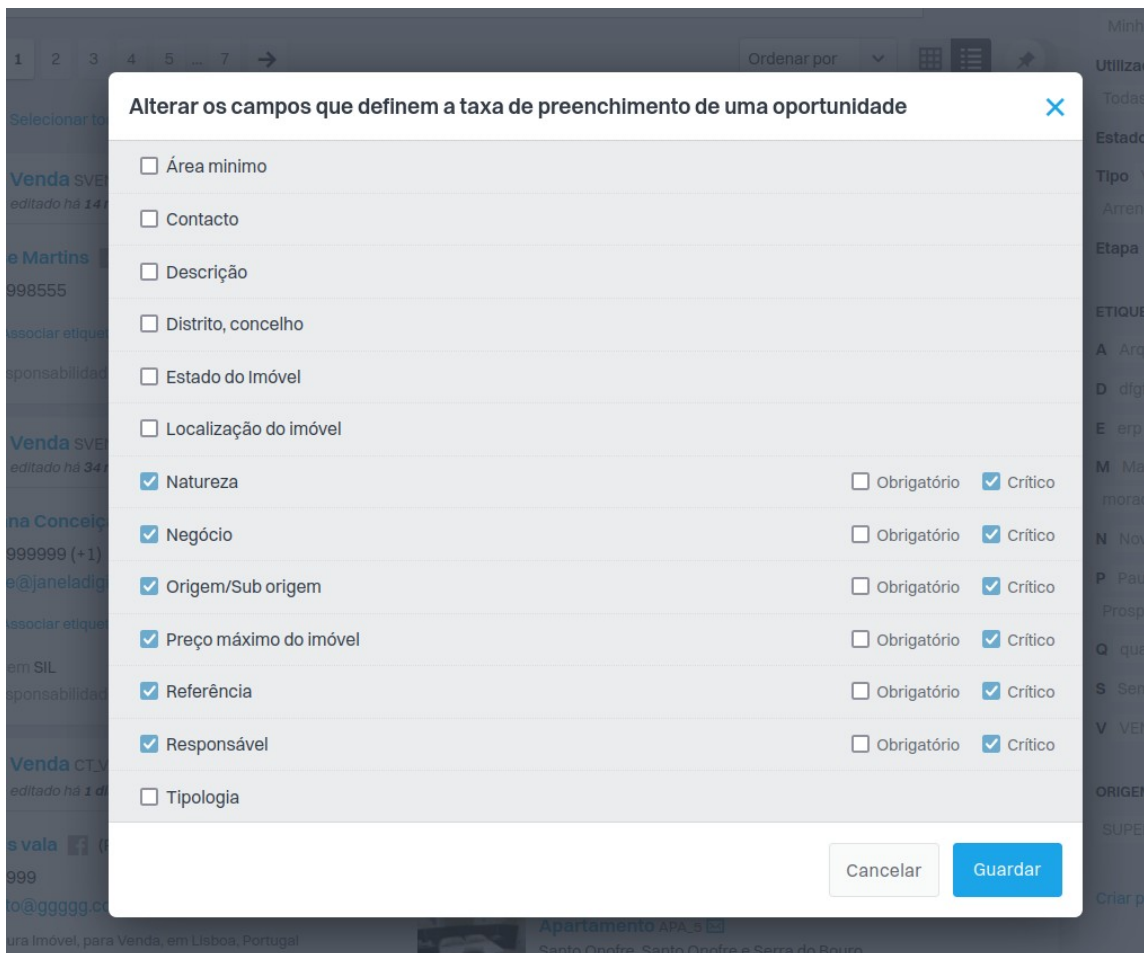
Propostas **CPCV** Finalizado
Há 1 minuto

Preferência Imóvel
Procura Imóvel, para Venda, de 100000 € a 200000 €, em Peniche, Leiria

Acompanhamento Angariação **por concluir há 14 dias** Lembrete: TESTE RAFAE...

2. Selecione todas as opções que considere relevantes para uma boa qualificação do cliente, através da taxa de preenchimento.

Importante: todas as oportunidades devem de ser qualificadas, mesmo as que são provenientes de leads.



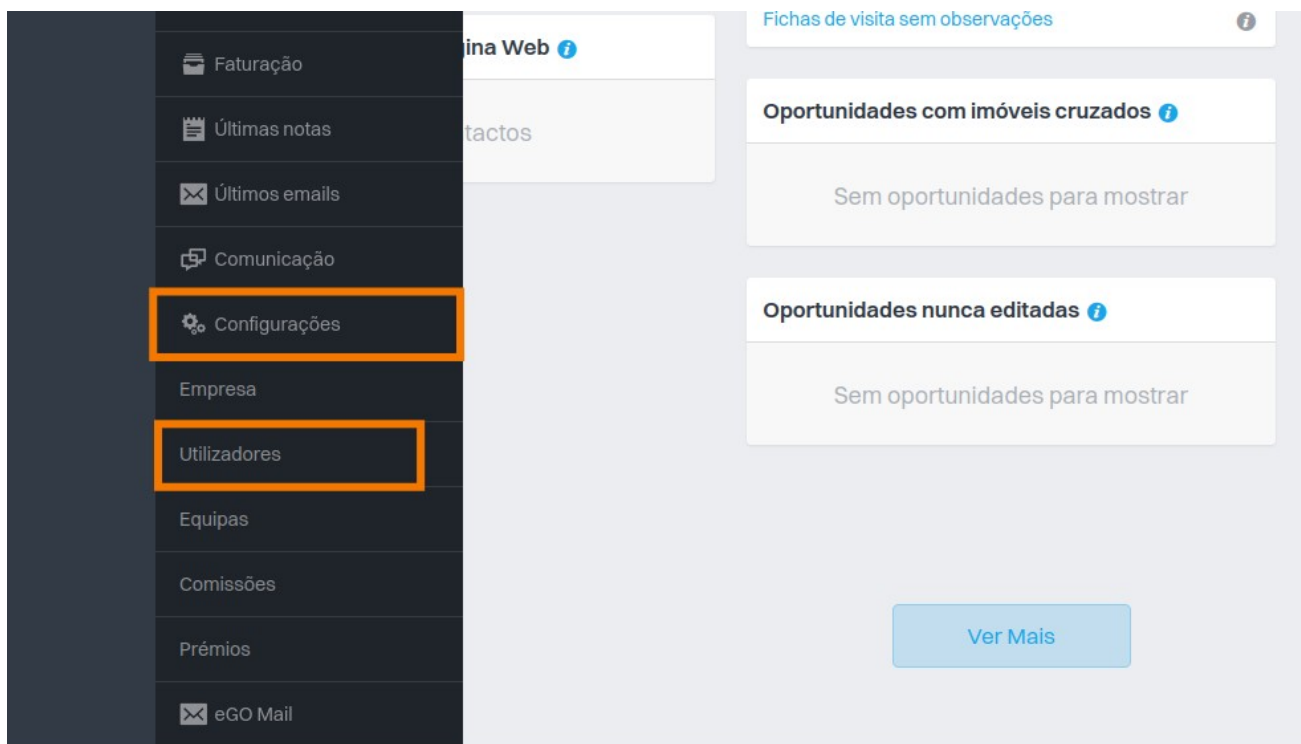
The image shows a dialog box titled "Alterar os campos que definem a taxa de preenchimento de uma oportunidade" (Change the fields that define the completion rate of an opportunity). The dialog is overlaid on a background of a software interface with a list of real estate opportunities. The dialog contains a list of fields with checkboxes for "Obrigatório" (Mandatory) and "Crítico" (Critical).

Field	Obrigatório	Crítico
<input type="checkbox"/> Área mínimo		
<input type="checkbox"/> Contacto		
<input type="checkbox"/> Descrição		
<input type="checkbox"/> Distrito, concelho		
<input type="checkbox"/> Estado do Imóvel		
<input type="checkbox"/> Localização do imóvel		
<input checked="" type="checkbox"/> Natureza	<input type="checkbox"/> Obrigatório	<input checked="" type="checkbox"/> Crítico
<input checked="" type="checkbox"/> Negócio	<input type="checkbox"/> Obrigatório	<input checked="" type="checkbox"/> Crítico
<input checked="" type="checkbox"/> Origem/Sub origem	<input type="checkbox"/> Obrigatório	<input checked="" type="checkbox"/> Crítico
<input checked="" type="checkbox"/> Preço máximo do imóvel	<input type="checkbox"/> Obrigatório	<input checked="" type="checkbox"/> Crítico
<input checked="" type="checkbox"/> Referência	<input type="checkbox"/> Obrigatório	<input checked="" type="checkbox"/> Crítico
<input checked="" type="checkbox"/> Responsável	<input type="checkbox"/> Obrigatório	<input checked="" type="checkbox"/> Crítico
<input type="checkbox"/> Tipologia		

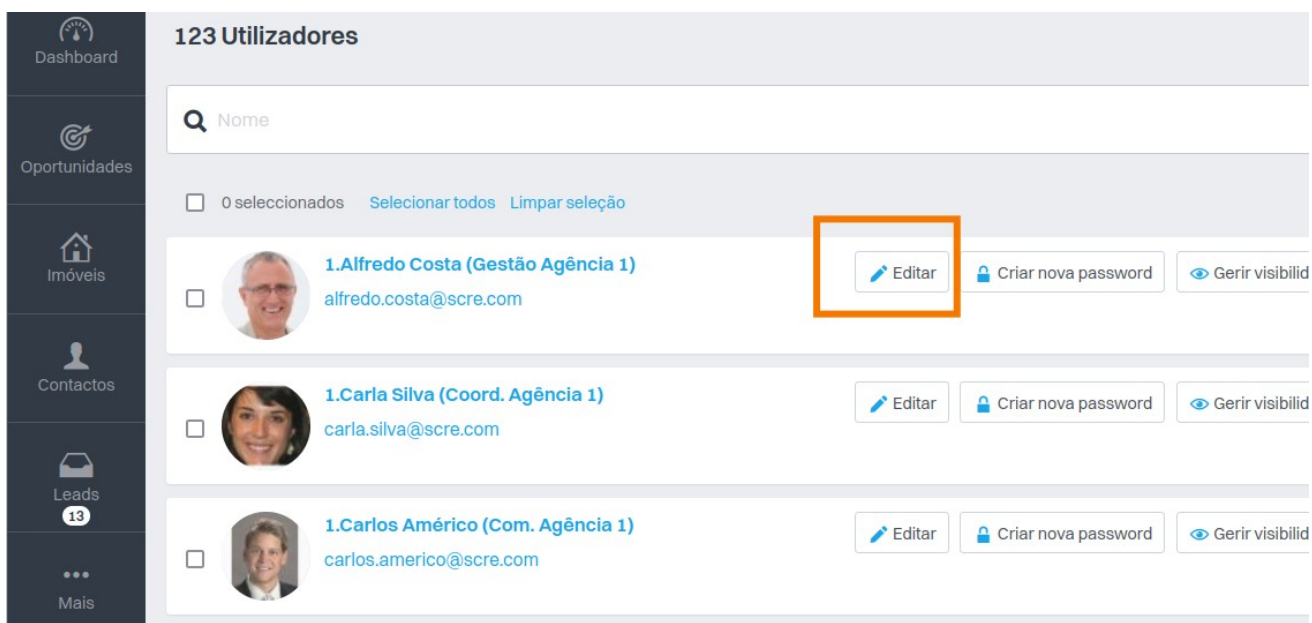
Buttons: Cancelar, Guardar

Como ativar a funcionalidade no utilizador:

3. Na barra lateral esquerda clique em **Ver tudo**, aceda às **Configurações** e seleccione **Utilizadores**.



4. Escolha o utilizador e clique em **Editar**



5. No final da página, em **Alertas** selecione a opção **“Receber notificações de imóveis cruzados com oportunidades a 100%”**

Alertas

- Receber notificações de tarefas por email
- Entregar novas propostas à sua responsabilidade
- Receber novas mensagens por email
- Receber notificações quando um imóvel a sua responsabilidade é enviado por email por outro utilizador.
- Receber balanço diário de newsletter bloqueadas
- Receber notificações das minhas oportunidades a arquivar

SE QUISER RECEBER AS NOTIFICAÇÕES NOUTRO EMAIL QUE NÃO O DE LOGIN

- Receber balanço diário de tarefas por email ⓘ
- Receber notificações de leads/opportunidades por email
- Receber notificações de novos imóveis disponíveis por email
- Receber notificação de alterações de disponibilidade "Por validar" de imóveis por email
- Receber notificações de alterações de estado da proposta por email
- Receber notificações de imóveis cruzados com oportunidades a 100%. ⓘ
 ⓘ

- Entregar leads/opportunidades à sua responsabilidade
- Receber balanço diário de leads por email
- Receber notificações de alterações de disponibilidade de imóveis por email (angariador, vendedor)
- Receber notificação de alterações de disponibilidade "Disponíveis" de imóveis por email
- Receber notificações das oportunidades a arquivar

6. O utilizador fica com os alertas ativos e passará a receber este e-mail;

----- Forwarded Message -----

Subject:Notificações de imóveis cruzados com oportunidades a 100%

Date:6 Jul 2022 07:02:50 +0100

From:Agência de Testes <tecnicoAJPP@janeladigital.com>

Reply-To:Agência de Testes <tecnicoAJPP@janeladigital.com>

To:tecnico@janeladigital.com

Olá Carla Ferreira,

Estás a receber este email porque ativaste o alerta para receber a lista de imóveis que foram cruzados com as tuas oportunidades qualificadas a 100%.

A seguinte lista identifica as tuas oportunidades com novos imóveis que vão ao encontro das preferências do teu cliente.

• Oportunidade **Venda** VEN_2683 tem os seguintes imóveis cruzados: 1235722

Agência de Testes

AMI: 12345 - 14587

Email: tecnicoAJPP@janeladigital.com

Telefone: 262840462

Telemóvel: 915850321



Como saber o que está em falta (percentagem da oportunidade)?

7. Acesse ao separador **Oportunidades**, clique na oportunidade de venda, na percentagem. **O que está em falta aparece a vermelho;**

The screenshot displays a CRM interface for a sales opportunity. At the top, the opportunity is identified as 'Venda SVEN_2952' with a completion level of 50%. A pop-up window titled 'Nível de preenchimento: 50%' lists the following missing critical fields:

- Origem/Sub origem (Campo crítico)
- Preço máximo do imóvel (Campo crítico)
- Natureza (Campo crítico)

The interface also shows a sidebar with navigation options like 'Dashboard', 'Oportunidades', 'Imóveis', 'Contactos', 'Leads', and 'Mais'. The main content area includes sections for 'Que Imóvel procura (preferência)', 'Imóvel eleito', 'Roteiros', and 'Tarefas recentes'. The 'Imóvel eleito' section indicates that no property has been selected for this opportunity.

Como preencher os dados em falta para ficar a 100% (na preferência do seu cliente)?

- Depois de ver o que está em falta, dentro da Oportunidade de venda clique em **Editar Preferências** para completar os campos necessários.

The screenshot shows a CRM dashboard for a sales opportunity. The top navigation bar includes 'Dashboard', 'Oportunidades', 'Imóveis', 'Contactos', 'Leads', and 'Mais'. The main content area displays the opportunity details for 'Venda SVEN_2952' managed by 'Marta Pedro'. A progress bar indicates 50% completion, with stages: 1º Contacto, Visita, Envio de Info, Propostas, and CPCV. A sidebar on the left lists 'Cruzados' (Associados, Enviados por email, Apresentados, Visitados) and 'Questionários Internos' (Teste para Mobile, Cliente Comprador). The 'Imóvel eleito' section shows a message: 'Esta oportunidade não tem imóvel eleito' with a 'Escolher imóvel' button. The 'Editar preferência' button is highlighted with an orange box.

The screenshot shows the 'Editar preferência da oportunidade de Venda com Jose Martins' form. The form is divided into several sections:

- Localização do imóvel:** Includes dropdowns for 'Portugal', 'Évora', 'Évora', '(Escolha a freguesia)', and 'Dependente da freguesia'. There are also buttons for '+ Adicionar localização' and '+ Adicionar localização por área'.
- Tipologia, Preço e Áreas:** Includes input fields for 'Preço' (de € a até €), 'Área' (de m² a até m²), and 'N.º de Quartos' (Quartos de a Quartos até). It also includes dropdowns for 'N.º de Salas' (Salas de a Salas até) and 'N.º de casas de banho' (Casas de banho de a Casas de banho até).
- Natureza:** A dropdown menu.
- Negócio:** A dropdown menu with 'Venda' selected.
- Estado:** A dropdown menu.
- Perto de:** A dropdown menu.
- Vista para:** A dropdown menu.
- Apenas com:** A dropdown menu.
- Outros critérios:** A dropdown menu.

At the bottom right, there are 'Cancelar' and 'Guardar' buttons.

9. Relembramos que **todas as oportunidades devem de ser qualificadas, mesmo as que são provenientes de leads**, para que receba os e-mails de alerta com base nas preferências do seu cliente, poupando horas de pesquisa diárias.

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

Questões: support@egorealestate.com