VISIONAR

CRM

As 13 coisas que o seu CRM faz sozinho

A lista dos treze pontos do vídeo, em formato de conferência: seis tarefas que o CRM executa sem ninguém mandar e sete números que ele mostra sem você pedir. Serve para medir o CRM que você usa hoje.

Pra dono de negócio e gestor comercial que atende lead por WhatsApp ou Instagram e já usa, ou vai contratar, um CRM.

Passo a passo

1. **Copie a lista**

   Use o botão de copiar e cole num bloco de notas, ou imprima a página.

2. **Abra o seu CRM e marque**

   Passe ponto por ponto com o sistema aberto. Só marque o que acontece sem alguém digitar ou arrastar card na mão.

3. **Comece pelo que mexe no caixa**

   Dos que ficaram em branco, olhe primeiro o 4 (quem parou de responder), o 6 (devolver a venda para o gerenciador de anúncios) e o 13 (canal de cada venda).

4. **Leve a lista para o fornecedor**

   Mande os pontos em branco para quem cuida do seu CRM e pergunte o que dá para ligar no plano que você já paga.

Prompt para copiar

Lista dos 13 pontos para conferir no seu CRM

```
AS 13 COISAS QUE O SEU CRM TEM QUE FAZER SOZINHO

Marque o que o seu já faz hoje.

O que ele faz sem ninguém mandar:
[ ] 1. Cadastra o cliente sozinho, com telefone e temperatura (o quanto
ele está quente), lendo a conversa da IA.
[ ] 2. Move o card para o comercial quando a IA qualifica o lead.
[ ] 3. Avisa o time do que aquele cliente quer comprar.
[ ] 4. Mostra quem parou de responder no meio do atendimento, para alguém
ir atrás.
[ ] 5. Separa cliente bronze, prata e ouro pelo quanto cada um comprou no
mês.
[ ] 6. Devolve para o gerenciador de anúncios quem qualificou e quem
comprou.

Os números que ele mostra sem você pedir:
[ ] 7. Custo por lead qualificado.
[ ] 8. Quantos leads qualificados entraram.
[ ] 9. Custo de cada venda.
[ ] 10. Quanto dinheiro está parado esperando fechar.
[ ] 11. Quanto entrou no mês.
[ ] 12. Resultado de cada vendedor.
[ ] 13. Canal que trouxe cada venda: Google, anúncio, indicação ou
orgânico.

Total marcado: ___ de 13
```

Os pontos 1 e 2 dependem de ter uma IA atendendo e qualificando o lead antes do comercial. Sem esse atendimento, o cadastro e a qualificação continuam sendo feitos por uma pessoa.

Conferido em 14/11/2026. Ferramenta muda rápido: se algo não bater, me avisa no direct.