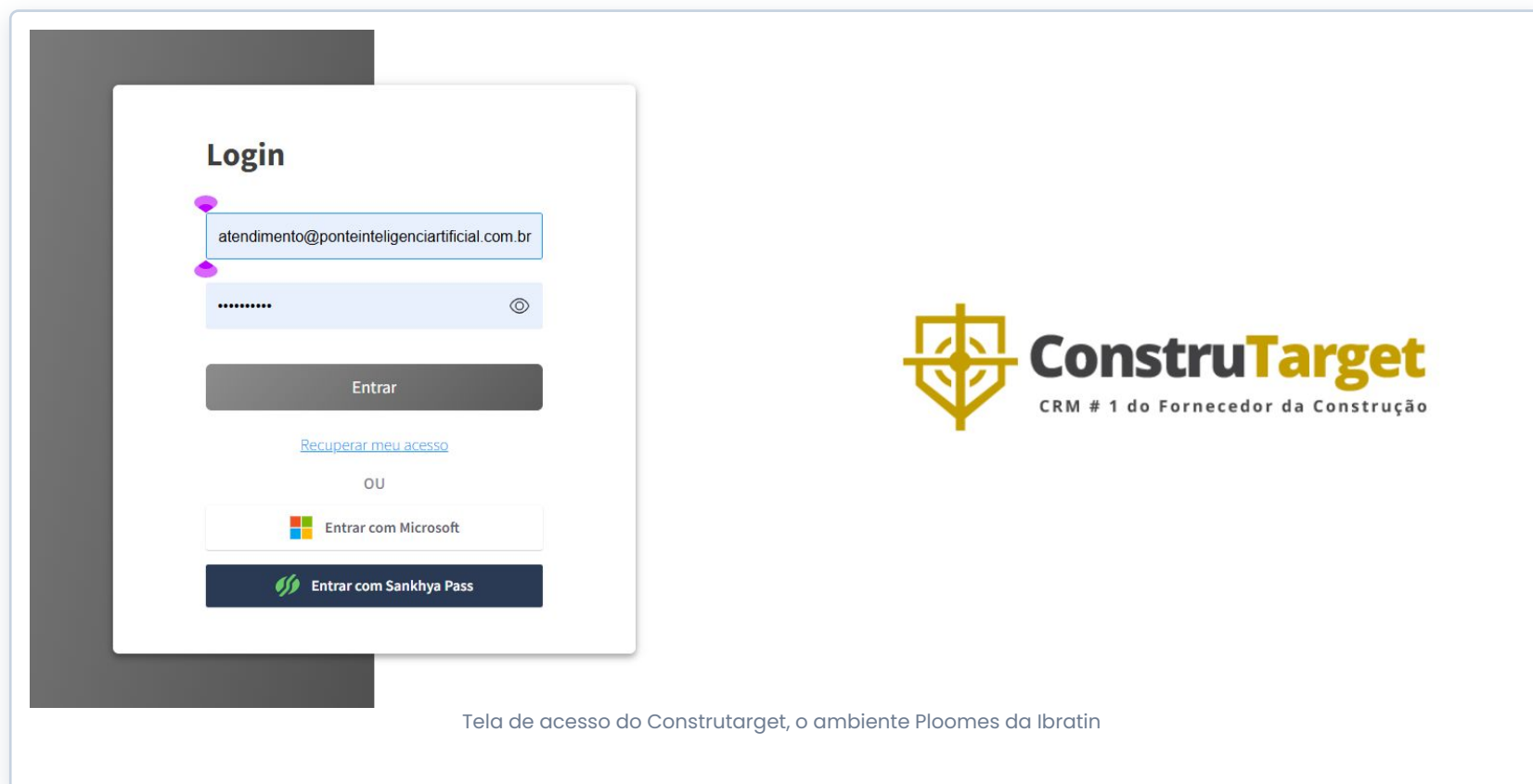


ENTRAR NA PLATAFORMA



O QUE ESSA TELA MOSTRA

O acesso é feito em crm.construtarget.com.br, com e-mail corporativo e senha. Também é possível entrar com a conta Microsoft. Cada usuário recebe login próprio, e é isso que garante que toda ação no funil tenha um responsável identificado.

crm.construtarget.com.br

Login por e-mail e senha

Acesso com conta Microsoft

Um login por usuário

DUAS BASES DENTRO DA MESMA PLATAFORMA

As obras chegam por uma base de prospecção e a carteira própria fica na aba de clientes. É daí que nasce cada oportunidade.

OBRAS ONLINE

5.538

OBRAS MAPEADAS

Base de prospecção alimentada com obras do mercado. É o estoque bruto de oportunidades da operação.

**Obras Online**

5538 Obras

MEUS CLIENTES

CARTEIRA

POR REPRESENTANTE

Na aba de clientes o representante mantém toda a sua carteira, com empresas e contatos próprios.



Minhas Empresas



Meus Contatos

A obra sai da base de prospecção, vira cartão no funil e passa a ter dono, etapa, histórico e próximo passo definidos.

UM FUNIL, OITO ETAPAS

O cartão percorre as oito etapas do funil. Cada etapa tem campos obrigatórios, ações registradas e um próximo passo definido.

1 CADASTRO INICIAL DE OBRA

2 PRIMEIRO CONTATO / TRIAGEM

3 VISITA (ESTUDO DE VIABILIDADE)

4 AMOSTRA (INSTITUCIONAL)

5 AMOSTRA SOB ENCOMENDA

6 ORÇAMENTO

7 NEGOCIAÇÃO

8 FECHAMENTO

O QUE CADA ETAPA ENTREGA

- 1 Obra entra no funil vinda da base de prospecção
- 2 Qualificação e triagem do contato
- 3 Visita na construção
- 4 Envio de entregas para o cliente
- 5 Pedido de amostra gerado no Protheus
- 6 Proposta elaborada dentro do CRM
- 7 Condições, prazo e preço
- 8 Ganho, pedido e faturamento

O LEAD JÁ ESTÁ DENTRO DA PLATAFORMA

Operação Beta

Resumo

Cientes

Fluxos / Obras

Propostas/Ve...

Produtos

Relatórios

Administração

+

Busque em qualquer lugar

Obras Online

Pesquise título ou pelo ...

Filtros

Menu

Nova Obra

Abas

Nova aba

Central de Apoio

Minhas Obras - São Paulo

Todas - São Paulo

Base Ubatuba-SP

Base Santos-SP

Base Ribeirão Preto-SP

Base Bauru-SP

Base Guarulhos-SP

Base Marília-SP

Base São José dos Cam...

Base Campinas-SP

Base Araçatuba-SP

Base São José do Rio Pr...

Pré-qualificar	Origem	Código da obra	Data do cadastro	Data da atualizacão	Nome da obra	Status da Obra
Sim	Obras Online	199774	16/03/2020	24/08/2026	Hauser Home Design Moema	Obra em Construção
Sim	Obras Online	212514	11/01/2021	19/06/2026	Sunville Araraquara	Obra não Iniciada
Sim	Obras Online	211140	26/11/2020	20/03/2026	55 : Beacon	Obra em Construção
Sim	Obras Online	220214	17/05/2021	15/06/2026	Saint Charles	Obra em Construção
Não	Obras Online	223488	17/06/2021	06/08/2026	Gran VIC Messina	Obra não Iniciada
Sim	Obras Online	196722	21/01/2020	27/04/2026	Shopping Popular Campinas	Obra não Iniciada
Não	Obras Online	222506	25/05/2021	17/08/2026	Sierras Residencial	Obra em Construção
Não	Obras Online	177982	12/12/2018	07/08/2026	Villa VIC Firenze	Obra não Iniciada
Sim	Obras Online	199860	19/03/2020	13/07/2026	Monã Mooca Rua Madre de Deus	Obra não Iniciada
Não	Obras Online	223424	16/06/2021	06/08/2026	Gran VIC Ferrara	Obra não Iniciada
Não	Obras Online	223478	17/06/2021	05/08/2026	Gran VIC Trieste	Obra não Iniciada
Não	Obras Online	223562	18/06/2021	05/08/2026	Gran VIC Friburgo	Obra em Construção
Não	Obras Online	202456	09/04/2020	20/07/2026	Residencial Serrano 7	Obra em Construção
Não	Obras Online	207388	17/08/2020	21/08/2026	Víctor Civita	Obra não Iniciada
Não	Obras Online	212518	11/01/2021	30/07/2026	Parque das Rosas	Obra não Iniciada

Mostrando 1 - 15 de 3687

Primeira

Anterior

1

2

3

4

5

...

Próxima

Última

O QUE ESSA TELA MOSTRA

O representante não precisa correr atrás de cliente para começar. A base traz a obra com código, data de cadastro, nome, status e origem, pronta para virar cartão no funil.

3.687 obras em São Paulo

Bases por região

Status e fase da obra

Pré-qualificação já marcada

DOIS CAMINHOS PARA COMEÇAR

À esquerda, a obra que já existe na base. À direita, o cadastro de uma obra nova.

Ou o representante puxa o lead que já está na plataforma, com gestor, responsável e imagens da obra, ou cadastra uma obra nova em poucos campos. Nos dois casos o cartão entra no mesmo funil.

- Lead pronto na base
- Gestor e representante definidos
- Cadastro novo em poucos campos
- Mesmo funil nos dois casos

O PROCESSO DE VENDAS DENTRO DO CRM

Ao abrir qualquer oportunidade, a barra superior mostra onde o cliente está e o que falta para avançar.

Processo de Vendas - São...
R\$ 14.340,77 - 3121 cartões

Pesquise ...

Exibir ▾

Filtros ▾

Funil ▾

Menu

 Cadastro inicial de obra R\$ 14.340,77 - 3121 cartões	 Primeiro contato / triagem 3 cartões	 Visita(Estudo de Viabilidade) R\$ 63.046,00 - 5 cartões	 Amostra (Institucional) 4 cartões
 Amostra Sob Encomenda 0 cartões	 Orçamento R\$ 294.568,21 - 19 cartões	 Negociação 2 cartões	 Fechamento R\$ 14.100,00 - 7 cartões

Funil completo: da entrada da obra ao fechamento

1

ONDE O CLIENTE ESTÁ

As etapas concluídas ficam marcadas e a etapa atual fica em destaque.

2

DE QUEM É A OPORTUNIDADE

Cliente, responsável, valor e funil aparecem no cabeçalho do cartão.

3

QUAL É A PENDÊNCIA

O aviso do topo mostra o que trava o avanço, como uma proposta aguardando aprovação.



CADASTRO INICIAL DE OBRA

1

ETAPA 1 DE 8

- A obra entra no funil vinda da base de prospecção e vira um cartão com dono.
- Cada cartão carrega a origem, a região, o tipo de obra e o tipo de cliente.
- Nada fica em caderno, planilha ou conversa solta: a jornada começa registrada.

POR QUE ISSO IMPORTA

A empresa passa a enxergar o volume real de oportunidades em aberto, e não apenas o que já virou pedido.

Processo de Vendas - São Paulo

Pesquise ...

Exibir ▾ Filtrar ▾

Cadastro inicial de obra R\$ 14.340,77 - 3121 cartões	Primeiro contato / triagem 3 cartões	Visita(Estudo de Viabilidade) R\$ 63.046,00 - 5 cartões
Sem título 44d	177982 - Villa VIC Firenze VIC ENGENHARIA S/A 127d	288184 - Caminho dos ... MRV ENGENHARIA E PARTICIP... 0d
Sem título 44d	223494 - Gran VIC Pádua 2N Engenharia 105d	199774 - Hauser Home ... Tavitec E... R\$ 63.046,00 142d
Sem título 44d	213228 - Side Sacomã ?Arie Properties 57d	199774 - Hauser Home ... Tavitec Empreendimentos e ... 125d
Sem título 44d		223424 - Gran VIC Ferra... luz 105d
Sem título 44d		223428 - Gran VIC Ando... 2N Engenharia 111d

Entrada do funil: cadastro inicial e etapas seguintes

O QUE O CARTÃO DA OBRA REGISTRA

177982 - Villa VIC Firenze

Processo de Vendas - São PauloVIC ENGENHARIA S/A

Cadastro inicia...Primeiro c...Visita(Estu...Amostr

OBRAS ONLINE

✓ ID da obra	177982
✓ Nome da Obra	Villa VIC Firenze
✓ Endereço	Avenida Senador Romeu Tuma
✓ Fase da obra	Breve / Futuro / Lançamento
✓ Previsão do Término da fase-etapa	30/11/2026
✓ Padrão da obra	Adicionar ...
✓ Volume / Área m ²	13.000

EMPRESAS NA OBRA

O QUE ESSA TELA MOSTRA

Identificação da obra puxada da base de prospecção: ID, nome, endereço, fase, previsão de término e volume em metros quadrados. É o que permite priorizar por porte e por prazo.

ID e nome da obra

Endereço e região

Fase e previsão de término

Volume em m²

CARTÃO E TAREFAS LADO A LADO

Operação Beta

Resumo

Cientes

Fluxos / Obras

Propostas/Ve...

Produtos

Relatórios

Administração

+ Busque em qualquer lugar

fase-etapa

Padrão da obra

Adicionar ...

Volume / Área m²

13.000

EMPRESAS NA OBRA

Cliente primário

VIC ENGENHARIA S/A

Contato

Carlos Felipe Ramos Carvalhaes

Telefone do contato

(31) 3516-0270

(31) 99644-0043

E-mail do contato

carlos.carvalhaes@vicengenharia.com.br

ATUANTES

Gestor

Adicionar ...

Atendimento Interno ou Externo?

Adicionar ...

QUALIFICAÇÃO

Empresa Responsável (Grupo Ibratin)

IBRATIN SUL

Padrão das obras do cliente

Adicionar ...

Segmento de Atendimento

engenharia

Canal de Atendimento

Engenharia

Soluções Técnicas

Fachada

Salvar

Tarefas em aberto

Obras online

terça-feira, 31 de março

Estapa de Negociação: Cartão a 7 dias sem atualização.

VIC ENGENHARIA S/A

Visualizar 177982 - Villa VIC Firenze 0

Obras online

quarta-feira, 01 de abril

Estapa de Negociação: Cartão a 7 dias sem atualização.

VIC ENGENHARIA S/A

Visualizar 177982 - Villa VIC Firenze 0

Obras online

quinta-feira, 02 de abril

Estapa de Negociação: Cartão a 7 dias sem atualização.

VIC ENGENHARIA S/A

Visualizar 177982 - Villa VIC Firenze 0

Obras online

sexta-feira, 03 de abril

Estapa de Negociação: Cartão a 7 dias sem atualização.

VIC ENGENHARIA S/A

Visualizar 177982 - Villa VIC Firenze 0

Obras online

Visão completa: campos da obra à esquerda, tarefas e alertas à direita

O QUE ESSA TELA MOSTRA

O representante trabalha na mesma tela. À esquerda os dados que precisam ser completados, à direita os avisos automáticos de cartão parado e as tarefas em aberto.

Campos da obra

Tarefas em aberto

Alerta de cartão sem atualização

EMPRESAS, ATUANTES E QUALIFICAÇÃO

✓

Telefone do contato

(31) 3516-0270



✓

E-mail do contato

carlos.carvalhaes@vicengenharia.com.br

ATUANTES

✓

Gestor

Adicionar ...

✓

Atendimento Interno ou Externo?

Adicionar ...

QUALIFICAÇÃO

✓

Empresa Responsável (Grupo Ibratin)

IBRATIN SUL

✓

Padrão das obras do cliente

Adicionar ...

✓

Segmento de Atendimento

engenharia

✓

Canal de Atendimento

Engenharia

✓

Soluções Técnicas

Fachada

Avançar para a próxima etapa >

DADOS BÁSICOS

Nome da obra

Villa VIC Firenze

Título

 177982 - Villa VIC Firenze

Cliente

VIC ENGENHARIA S/A

Obras online

quarta-feira, 01 de abril

Estapa de Negociação: Cartão a 7 dias sem atualização.

VIC ENGENHARIA S/A

Visualizar



 177982 - Villa VIC Firenze

 0



Obras online

quinta-feira, 02 de abril

Estapa de Negociação: Cartão a 7 dias sem atualização.

VIC ENGENHARIA S/A

Visualizar



 177982 - Villa VIC Firenze

 0



Obras online

sexta-feira, 03 de abril

Estapa de Negociação: Cartão a 7 dias sem atualização.

VIC ENGENHARIA S/A

Visualizar



 177982 - Villa VIC Firenze

 0



Obras online

sábado, 04 de abril

Estapa de Negociação: Cartão a 7 dias sem atualização.

VIC ENGENHARIA S/A

Visualizar



 177982 - Villa VIC Firenze

 0



Obras online

domingo, 05 de abril

Estapa de Negociação: Cartão a 7 dias sem atualização.

VIC ENGENHARIA S/A

Visualizar



 177982 - Villa VIC Firenze

 0



O QUE ESSA TELA MOSTRA

Além da obra, o cartão guarda quem está envolvido: cliente primário, contato, telefone, e-mail, gestor, empresa responsável do grupo, segmento e canal de atendimento.

Cliente primário e contato

Telefone e e-mail

Gestor e atendimento

Segmento e canal

CRM Comercial Ibratin • Ploomes • Setembro 2026

10 / 60

PRIMEIRO CONTATO E TRIAGEM

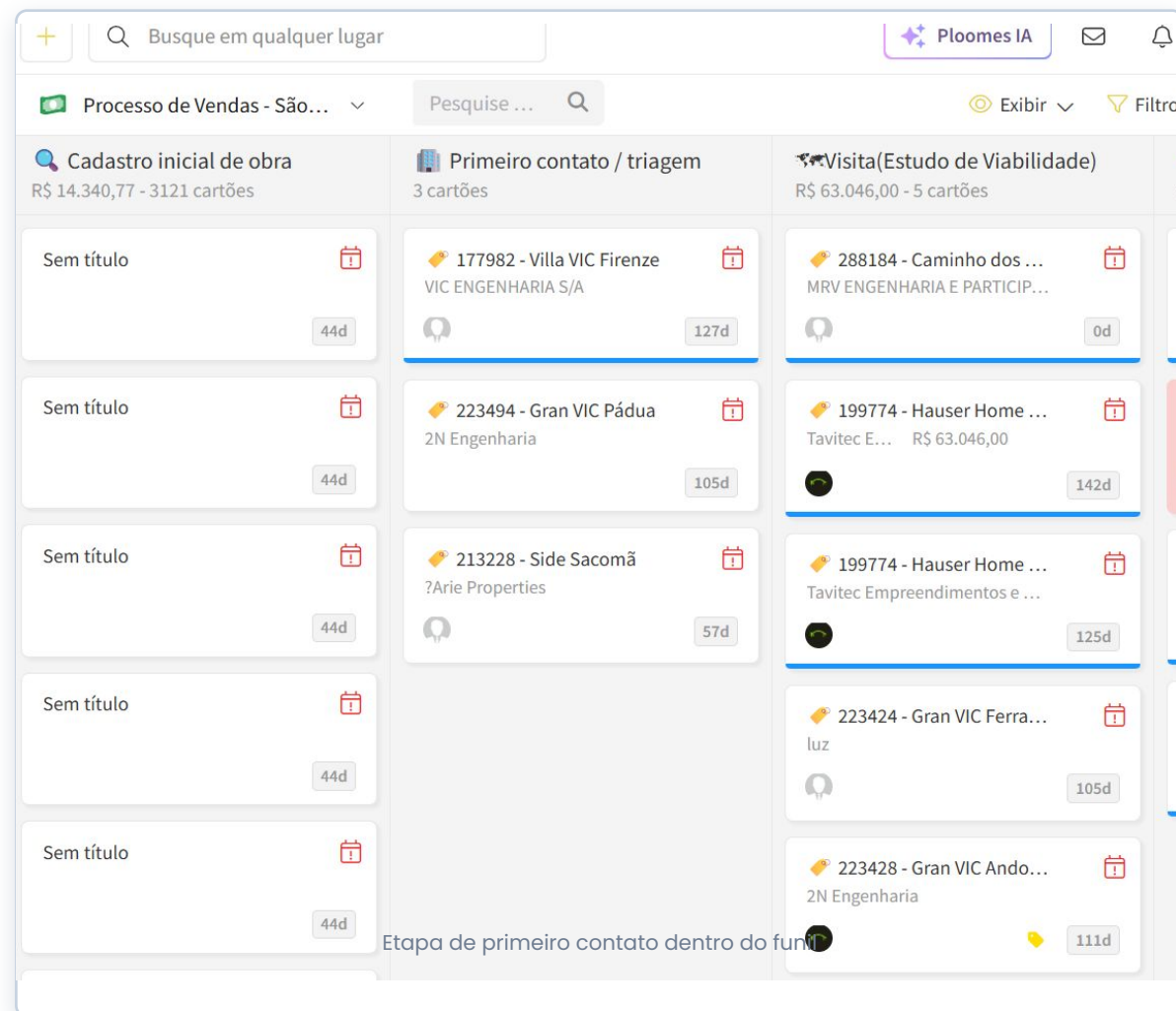
2

ETAPA 2 DE 8

- Qualificação do contato e do responsável pela obra.
- Registro de cada tentativa e do retorno do cliente.
- Descarte do que não é oportunidade real.

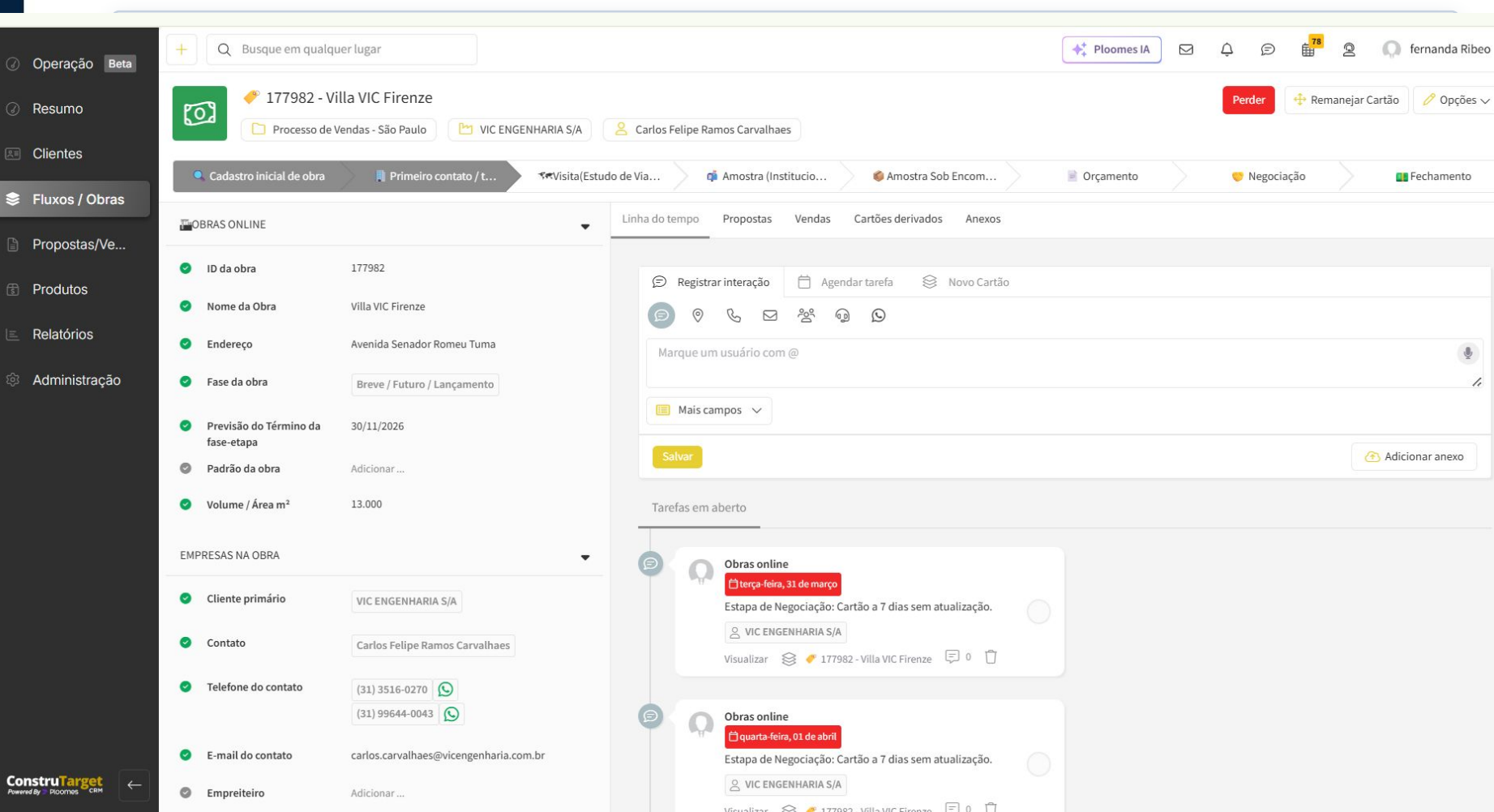
POR QUE ISSO IMPORTA

A triagem separa volume de oportunidade. O que avança já entra qualificado na etapa seguinte.



The screenshot displays the CRM interface for the 'Primeiro contato / triagem' stage. It features a search bar at the top with the text 'Busque em qualquer lugar'. Below the search bar, there are tabs for 'Processo de Vendas - São...' and 'Pesquise ...'. The main area shows a list of opportunities, each with a title, address, value, and status. The opportunities are organized into columns: 'Cadastro inicial de obra', 'Primeiro contato / triagem', and 'Visita(Estudo de Viabilidade)'. The 'Primeiro contato / triagem' column is highlighted, showing three opportunities: '177982 - Villa VIC Firenze', '223494 - Gran VIC Pádua', and '213228 - Side Sacomã'. Each opportunity card includes a calendar icon, a status icon, and a date indicator (e.g., '44d', '127d', '57d').

O CONTATO ACONTECE DENTRO DO CARTÃO



The screenshot displays the Ibratin CRM interface for a project named '177982 - Villa VIC Firenze'. The left sidebar contains navigation options: Operação (Beta), Resumo, Clientes, Fluxos / Obras, Propostas/Ve..., Produtos, Relatórios, and Administração. The main area shows the project details and a timeline of steps: Cadastro inicial de obra, Primeiro contato / t..., Visita (Estudo de Via...), Amostra (Instituição...), Amostra Sob Encom..., Orçamento, Negociação, and Fechamento. The 'Primeiro contato / t...' step is currently active. Below the timeline, there are sections for 'OBRAS ONLINE' and 'EMPRESAS NA OBRA'. The 'OBRAS ONLINE' section lists details such as ID da obra (177982), Nome da Obra (Villa VIC Firenze), Endereço (Avenida Senador Romeu Tuma), Fase da obra (Breve / Futuro / Lançamento), Previsão do Término da fase-etapa (30/11/2026), Padrão da obra (Adicionar...), and Volume / Área m² (13.000). The 'EMPRESAS NA OBRA' section lists details such as Cliente primário (VIC ENGENHARIA S/A), Contato (Carlos Felipe Ramos Carvalhaes), Telefone do contato ((31) 3516-0270 and (31) 99644-0043), E-mail do contato (carlos.carvalhaes@vicengenharia.com.br), and Empreiteiro (Adicionar...). The right side of the interface shows a 'Registrar interação' form with fields for 'Marque um usuário com @' and 'Mais campos', and a 'Salvar' button. Below the form, there is a 'Tarefas em aberto' section with two tasks: 'Obras online' (terça-feira, 31 de março) and 'Obras online' (quarta-feira, 01 de abril). Both tasks are in the 'Estapa de Negociação: Cartão a 7 dias sem atualização' status.

O QUE ESSA TELA MOSTRA

A tentativa de contato é registrada no momento em que acontece. Sem isso, a etapa não avança e o histórico do cliente fica incompleto.

Registro de interação

Histórico por tentativa

Retorno do cliente

CHECKLIST OBRIGATÓRIO DA TRIAGEM

Existem itens obrigatórios no Checklist



Você tem checklists pendentes deste Cartão. Preencha-os para avançar.

Obras Online

- ✓ ID da obra 177982
- ✓ Nome da Obra Villa VIC Firenze
- ✓ Endereço Avenida Senador Romeu Tuma
- ✓ Fase da obra Breve / Futuro / Lançame...
- ✓ Previsão do Término da fase-etapa 30/11/2026
- ✗ Padrão da obra Adicionar?..
- ✓ Volume / Área m² 13.000

Empresas na obra

- ✓ Cliente primário VIC ENGENHARIA S/A
- ✓ Contato Carlos Felipe Ramos Carvalh...
- ✓ Telefone do contato (31) 3516-0270 
(31) 99644-0043 
- ✓ E-mail do contato carlos.carvalhaes@vicengenharia.com.br
- ✗ Empreiteiro Adicionar?..
- ✗ Escritório de arquitetura Adicionar?..
- ✗ Arquiteto Adicionar?..

Atuantes

- ✗ Gestor Adicionar?..
- ✗ Atendimento Interno ou Externo? Adicionar?..

QUALIFICAÇÃO TÉCNICA E COMERCIAL

Existem itens obrigatórios no Checklist



Atuantes

- | | | |
|---|---------------------------------|--------------|
| ✓ | Gestor | Adicionar?.. |
| ✓ | Atendimento Interno ou Externo? | Adicionar?.. |

Qualificação

- | | | |
|---|-------------------------------------|--------------|
| ✓ | Empresa Responsável (Grupo Ibratin) | IBRATIN ... |
| ✓ | Padrão das obras do cliente | Adicionar?.. |
| ✓ | Segmento de Atendimento | engenharia |
| ✓ | Canal de Atendimento | Engenharia |
| ✓ | Soluções Técnicas | Fachada |

O QUE ESSA TELA MOSTRA

É aqui que a obra ganha classificação comercial: empresa responsável do grupo, segmento, canal de atendimento e a solução técnica pretendida.

Atuantes da obra

Segmento e canal

Solução de fachada

VISITA E ESTUDO DE VIABILIDADE

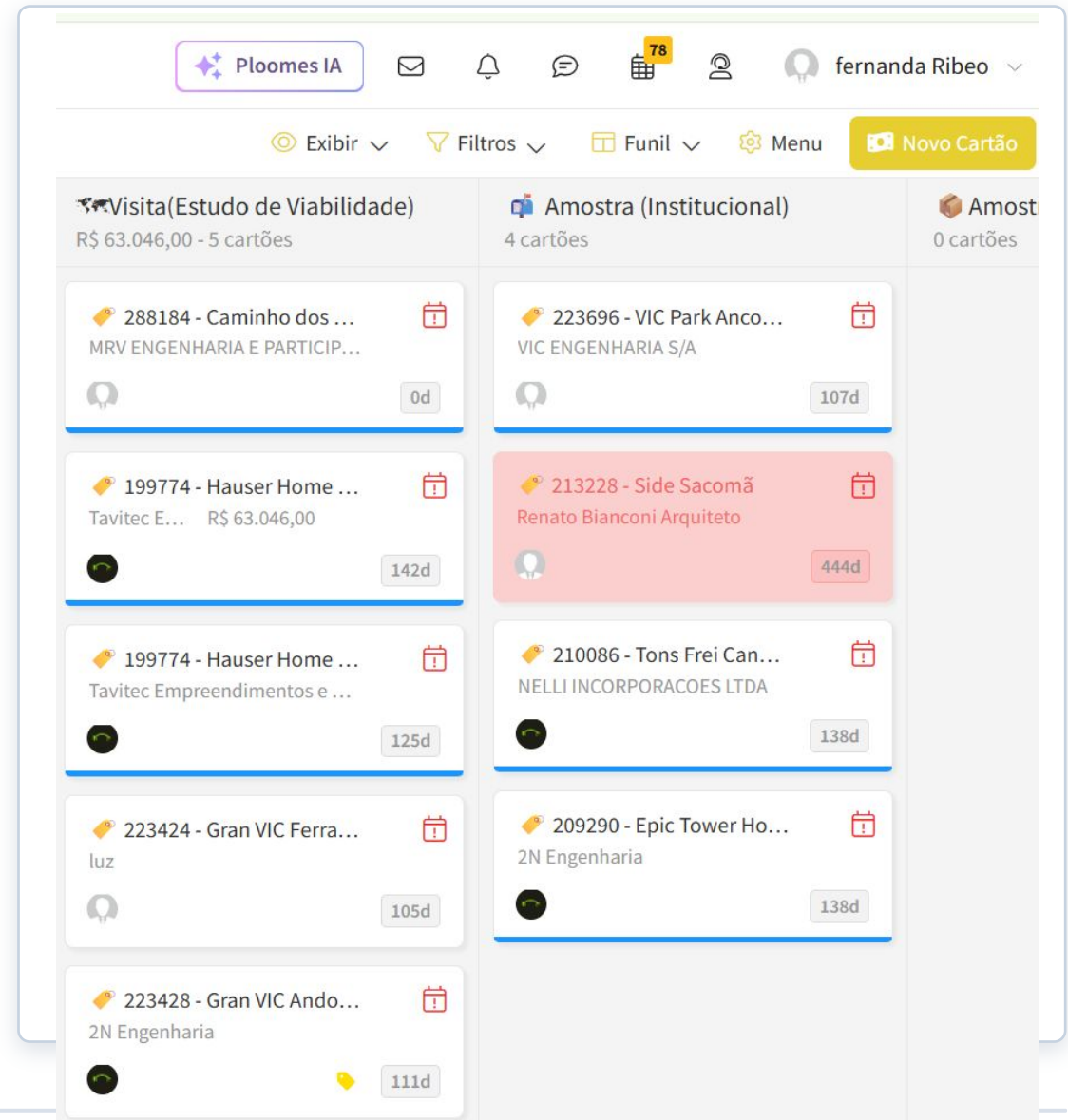
3

ETAPA 3 DE 8

- Visita técnica à obra, com registro fotográfico da aplicação.
- Avaliação de aplicação, área e volume estimado.
- Descarte do que não se confirma como oportunidade real.

POR QUE ISSO IMPORTA

É na visita que a oportunidade ganha número. Sem área validada, não existe orçamento confiável.



The screenshot displays the Ibratin CRM interface for the 'Visita (Estudo de Viabilidade)' stage. The top navigation bar includes the user profile 'fernanda Ribeiro' and a notification badge with '78'. Below the navigation bar, there are filters for 'Exibir', 'Filtros', 'Funil', and 'Menu', along with a 'Novo Cartão' button. The main content area is divided into three columns representing different stages of the funnel:

- Visita (Estudo de Viabilidade)**: R\$ 63.046,00 - 5 cartões. This column contains five cards, each representing a lead. The first card is for '288184 - Caminho dos ...' with 'MRV ENGENHARIA E PARTICIP...' and a status of '0d'. The second card is for '199774 - Hauser Home ...' with 'Tavitec E...' and 'R\$ 63.046,00', with a status of '142d'. The third card is for '199774 - Hauser Home ...' with 'Tavitec Empreendimentos e ...', with a status of '125d'. The fourth card is for '223424 - Gran VIC Ferra...' with 'luz', with a status of '105d'. The fifth card is for '223428 - Gran VIC Ando...' with '2N Engenharia', with a status of '111d'.
- Amostra (Institucional)**: 4 cartões. This column contains three cards. The first card is for '223696 - VIC Park Anco...' with 'VIC ENGENHARIA S/A', with a status of '107d'. The second card is for '213228 - Side Sacomã' with 'Renato Bianconi Arquiteto', with a status of '444d'. The third card is for '210086 - Tons Frei Can...' with 'NELLI INCORPORACOES LTDA', with a status of '138d'.
- Amost...**: 0 cartões. This column is currently empty.

O retorno da visita entra na linha do tempo do cartão. A partir dali o próximo passo já fica agendado, com data e responsável.

Responsável definido

DETALHES DA VISITA: O QUE FICA REGISTRADO

Detalhes da Visita

✓ Registro de visita

a pessoa pode deixar o registro à vontade tem um microfone ali do lado justamente passei um pouco mais facilitado no celular isso aqui funciona ainda melhor

✓ Fase da obra

Breve / Futuro / Lançamento

✓ Data da visita

25/05/2026

✓ Contato presente

Sim

✓ Área validada

25.000

✓ Aplicação

Fachada

✓ Fase da obra

Breve / Futuro / Lançamento

✓ Data da visita

25/05/2026

✓ Contato presente

Sim

✓ Área validada

25.000

✓ Aplicação

Fachada

✓ Fotos / evidências

Produtos Ibrati...

⊖ Observações adicionais

Adicionar?..

O QUE ESSA TELA MOSTRA

O registro pode ser ditado por voz direto do celular, na obra. Fase, data, presença do contato, área validada, aplicação e fotos ficam anexadas ao cartão.

Registro por voz no celular

Área validada em m²

Tipo de aplicação

Fotos e evidências

AMOSTRA INSTITUCIONAL

4

ETAPA 4 DE 8

- Amostras e portfólio da linha apresentados ao cliente.
- Análise aprofundada dos materiais necessários para a obra.
- A entrega é registrada como ação, com data e retorno do cliente.

POR QUE ISSO IMPORTA

Registrar a entrega da amostra institucional é o que permite medir quantas apresentações de fato aconteceram no mês.

O QUE É ENTREGUE

Folder, caixinha de amostras e o portfólio da linha apresentada ao cliente.

O QUE FICA REGISTRADO

Data de envio, responsável, produtos, cor e quantidade enviada.

O QUE SE ESPERA DE VOLTA

Aprovação ou recusa do cliente, com o feedback escrito no cartão.

O QUE A DIRETORIA ENXERGA

Quantas apresentações aconteceram no mês e o retorno de cada uma.

A AMOSTRA DENTRO DA OPORTUNIDADE

**223696 - VIC Park Ancona**

Processo de Vendas - São Paulo

VIC ENGENHARIA S/A

Carlos Felipe Ramos Carvalhaes

Aguardando aprovação de proposta

Remanejar Cartão

Cadastro inicial de obra

Primeiro contato / t...

Visita(Estudo de Via...

Amostra (Institucio...

Amostra Sob Encom...

Orçamento

Negociação

Fechar

AMOSTRAS INSTITUCIONAIS

Teremos Amostra Institucional?

Sim

DETALHES DA AMOSTRA - INSTITUCIONAIS

Status de envio / entrega da amostra Institucional

Adicionar ...

Produtos da amostra Institucional

Adicionar ...

Quantidades da amostra Institucional

Adicionar ...

Cor da Amostra Institucional

Adicionar ...

Rastreo da amostra Institucional

Adicionar ...

Data de entrega da amostra Institucional

Adicionar ...

Aprovação da amostra Institucional

Adicionar ...

Feedback da amostra Institucional

Adicionar ...

DETALHES DA VISITA

Linha do tempo

Propostas 1

Vendas

Cartões derivados

Anexos

Registrar interação

Agendar tarefa

Novo Cartão

Marque um usuário com @

Mais campos

Salvar

Adicionar an...

Tarefas em aberto

Talita Oliveira

sexta-feira, 19 de setembro de 2025

Enviar Apresentação

Etapas de "Estudo de viabilidade": Enviar uma apresentação dos acabamentos para o cliente.

Visualizar

223696 - VIC Park Ancona

Histórico completo

Interações

Filtrar

Modificações

Todas as atividades

O QUE ESSA TELA MOSTRA

A amostra não é um evento solto: fica vinculada à oportunidade, com data de envio, responsável e o retorno do cliente registrado na sequência.

Vinculada à oportunidade

Data e responsável

Retorno registrado

CHECKLIST DA AMOSTRA INSTITUCIONAL

Teremos Amostra Institucional?

Sim

Detalhes da Amostra - Institucionais

Status de envio / entrega da amostra Institucional

aguardando teste

Produtos da amostra Institucional

000237 CERA PARA TEXTURAS 3...

Quantidades da amostra Institucional

66

Cor da Amostra Institucional

azul

Rastreio da amostra

sim

amostra Institucional

Produtos da amostra Institucional

000237 CERA PARA TEXTURAS 3...

Quantidades da amostra Institucional

66

Cor da Amostra Institucional

azul

Rastreio da amostra Institucional

sim

Data de entrega da amostra Institucional

23/09/2026

Aprovação da amostra Institucional

Sim

Feedback da amostra Institucional

Adicionar?..

O QUE ESSA TELA MOSTRA

Status do envio, produtos, quantidade, cor, remetente, data de entrega, aprovação e feedback. É o que transforma a amostra em informação comercial aproveitável.

Produtos e quantidade

Cor e remetente

Data de entrega

Aprovação e feedback

AMOSTRA SOB ENCOMENDA

5

ETAPA 5 DE 8

- O cliente pede a amostra específica do produto.
- O pedido é gerado dentro da própria oportunidade.
- A integração leva o pedido ao Protheus para separação e expedição.

POR QUE ISSO IMPORTA

O pedido de amostra nasce no CRM e chega ao Protheus integrado, sem planilha paralela e sem retrabalho da operação.

ORIGEM DO PEDIDO

O cliente pede a amostra específica depois de ver o material institucional.

ONDE NASCE

Dentro da própria oportunidade, sem formulário paralelo e sem e-mail solto.

COMO CHEGA À FÁBRICA

A integração leva o pedido ao Protheus para separação e expedição.

O QUE VOLTA AO CRM

O status da expedição retorna ao mesmo cartão, rastreável dos dois lados.

PEDIDO DE AMOSTRA GERADO NA OPORTUNIDADE

Operação Beta

Resumo

Cientes

Fluxos / Obras

Propostas/Ve...

Produtos

Relatórios

Administração

Busque em qualquer lugar

Ploomes IA

Cadastro inicial d...

Primeiro cont...

Visita(Estudo ...

Amostra (Inst...

Amostra Sob ...

Orçamento

PROPOSTA

Gerar proposta

PRÉ-PROPOSTAS / REVISÕES

Pré-Propostas / Revisões

Adicionar ...

TEREMOS AMOSTRAS INSTITUCIONAIS

Teremos Amostra Institucional?

Sim

DETALHES DA AMOSTRA - INSTITUCIONAIS

Status de envio / entrega da amostra Institucional

aguardando teste

Produtos da amostra Institucional

000237 CERA PARA TEXTURAS 350G

Quantidades da amostra Institucional

66

Cor da Amostra Institucional

azul

Registrar interação

Agendar tarefa

Novo Cartão

Marque um usuário com @

Mais campos

Salvar

Tarefas em aberto

Talita Oliveira

sexta-feira, 19 de setembro de 2025

Enviar Apresentação

Etapa de "Estudo de viabilidade": Enviar uma apresentação dos

Visualizar

223696 - VIC Park Ancona

Histórico completo

Interações

Filtrar

Modificações

O QUE ESSA TELA MOSTRA

O representante gera o pedido sem sair do cartão. A integração assume dali e devolve o status da expedição para o mesmo lugar.

Pedido dentro do cartão

Integração com o Protheus

Status de volta no CRM

CRM Comercial Ibratin · Ploomes · Setembro 2026

22 / 60

DOCUMENTO GERADO COM A MARCA



Tintas e Texturas



CLIENTE:	VIC ENGENHARIA S/A	CONTATO:	Carlos Felipe Ramos Carvalhaes
OBRA:	VIC Park Ancona	DATA:	18/05/2026
SOLICITANTE:	Talita Oliveira	REVISÃO:	0
TELEFONE:	(31) 3516-0270 (31) 99644-0043	E-MAIL:	compras.vic@vicengenharia.com.br

PROPOSTA COMERCIAL									
Kg/Lit	Produto	Cor	Especificação Técnica	Consumo médio	Embalagem	Metragem	Quantidade	Preço unitário	Preço Total
[Produto da proposta Kg/Lit]	80.100.010							R\$ 0,00	R\$ 0,00
Valor Total								R\$ 0,00	
Valor do frete								R\$	
Valor Total com Frete								R\$	
Valor por m²								R\$	

IPI:	1,3% Massas será destacado na NF
Frete:	Frete Incluso no preço - Boleto direto com o transportador - Preço para cargas acima de 10T
OB S:	
Condições de Pagamento:	
Prazo de Produção:	25 dias úteis
Prazo de Entrega:	48h após o acionamento da coleta
Validade dos preços:	30 dias

Documento comercial gerado a partir da oportunidade

Os consumos mencionados são estimados e poderão variar de acordo com as condições da obra. Preços ofertados são contemplados por embalagem e por m² é estimado e conferido no protótipo.

Atenciosamente,



DIRETORA COMERCIAL
CHARLENE C. FRASSON
Tel: (11) 4443 - 1400 / Cel: (11) 98386-2336
E-mail: charlene.frasson@ibratin.com.br
Skype: charlene.costa.frasson2
Endereço: Av. Brasil, 305 - Chácara Maracanã, Franco da Rocha - SP



O QUE ESSA TELA MOSTRA

O documento sai padronizado, com a identidade da Ibratin, os selos técnicos e os dados do cliente já preenchidos a partir do cartão.

Layout padronizado

Selos e certificações

Dados puxados do cartão

ORÇAMENTO ELABORADO DENTRO DO CRM

6

ETAPA 6 DE 8

- A proposta é elaborada e revisada dentro do próprio CRM, com a tabela de preço correta.
- O orçamento fica vinculado à oportunidade, junto com todo o histórico anterior.
- Ao ser ganho, o orçamento vira pedido e segue para a análise crítica no Protheus.

POR QUE ISSO IMPORTA

A proposta deixa de ser um arquivo no computador do representante e passa a ser um documento da empresa.

TABELA DE PREÇO CORRETA

A proposta usa a tabela vigente, sem versão desatualizada em planilha.

REVISÃO DENTRO DO CRM

Pré-propostas e revisões ficam registradas na mesma oportunidade.

VINCULADA AO HISTÓRICO

O orçamento carrega junto tudo o que aconteceu antes com o cliente.

CAMINHO ATÉ O PEDIDO

Ao ser ganho, vira pedido e segue para a análise crítica no Protheus.

PROPOSTAS E REVISÕES NA MESMA TELA

Operação Beta

Resumo

Cientes

Fluxos / Obras

Propostas/Ve...

Produtos

Relatórios

Administração

+

Busque em qualquer lugar

Cadastro inicial d...

Primeiro cont...

Visita(Estudo ...

Amostra (Inst...

Amostra Sob ...

Orçamento

PROPOSTA

Gerar proposta

PRÉ-PROPOSTAS / REVISÕES

Pré-Propostas / Revisões

Adicionar ...

TEREMOS AMOSTRAS INSTITUCIONAIS

Teremos Amostra Institucional?

Sim

DETALHES DA AMOSTRA - INSTITUCIONAIS

Status de envio / entrega da amostra Institucional

aguardando teste

Produtos da amostra Institucional

000237 CERA PARA TEXTURAS 350G

Quantidades da amostra Institucional

66

Cor da Amostra Institucional

azul

Ploomes IA

Linha do tempo

Propostas 1

Vendas

Cartões derivados

Anexos

Registrar interação

Agendar tarefa

Novo Cartão

Marque um usuário com @

Mais campos

Salvar

Tarefas em aberto

Talita Oliveira

sexta-feira, 19 de setembro de 2025

Enviar Apresentação

Etapa de "Estudo de viabilidade": Enviar uma apresentação dos

Visualizar

223696 - VIC Park Ancona

Histórico completo

Interações

Filtrar

Modificações

O QUE ESSA TELA MOSTRA

Cada revisão fica registrada. A diretoria consegue ver quantas versões foram necessárias e o que mudou entre elas.

Pré-propostas e revisões

Histórico de versões

Anexos vinculados

A PROPOSTA COMERCIAL GERADA





CLIENTE:	VIC ENGENHARIA S/A	CONTATO:	Carlos Felipe Ramos Carvalhaes
OBRA:	LUZ	DATA:	09/07/2026
SOLICITANTE:	Fernanda Ribeiro	REVISÃO:	0
TELEFONE:	(31) 3516-0270 (31) 99644-0043	E-MAIL:	carlos.carvalhaes@vicengenharia.com.br

PROPOSTA COMERCIAL								
Produto	Cor	Especificação Técnica	Consumo médio	Embalagem	Metragem	Quantidade	Preço unitário	Preço Total
SELADOR TEXTURA - BL 18,0 LTS				BL 18,0 LTS		10	R\$ 90,00	R\$ 900,00
Valor Total								R\$ 900,00
Valor do frete								R\$ 1.000,00
Valor Total com Frete								R\$
Valor por m²								R\$

Capa e detalhamento da proposta comercial enviada pelo CRM

CLIENTE:	VIC ENGENHARIA S/A	CONTATO:	Carlos Felipe Ramos Carvalhaes
OBRA:	LUZ	DATA:	09/07/2026
SOLICITANTE:	Fernanda Ribeiro	REVISÃO:	0
TELEFONE:	(31) 3516-0270 (31) 99644-0043	E-MAIL:	carlos.carvalhaes@vicengenharia.com.br

PROPOSTA COMERCIAL								
Produto	Cor	Especificação Técnica	Consumo médio	Embalagem	Metragem	Quantidade	Preço unitário	Preço Total
SELADOR TEXTURA - BL 18,0 LTS				BL 18,0 LTS		10	R\$ 90,00	R\$ 900,00
Valor Total								R\$ 900,00
Valor do frete								R\$ 1.000,00
Valor Total com Frete								R\$
Valor por m²								R\$

IPI:	1,3% Massas será destacado na NF
Frete:	Frete Incluso no preço - Boleto direto com o transportador - Preço para cargas acima de 10T
OBS:	
Condições de Pagamento:	200- 30,60,90(30,60,90)
Prazo de Produção:	25 dias úteis
Prazo de Entrega:	48h após o acionamento da coleta
Validade dos preços:	30 dias
Os consumos mencionados são estimados e poderão variar de acordo com as condições da obra. Preços ofertados:	são contemplados por embalagem e por m² é estimado e conferido no protótipo.

Atenciosamente,

Fernanda Ribeiro
Cargo: Head de CRM
atendimento@ponteingeligencia.com.br
11.96645.0064

Produto, especificação técnica, consumo estimado, embalagem, metragem, quantidade, preço unitário e total. Condições de pagamento e prazo de produção saem no mesmo documento.

- Especificação técnica
- Consumo e metragem
- Preço unitário e total
- Condições e prazos

NEGOCIAÇÃO E FECHAMENTO

É aqui que a jornada comercial encontra a operação. O ganho no CRM aciona a integração e o pedido segue o fluxo formal da empresa.

1

NEGOCIAÇÃO

Condições, prazo e preço discutidos com o cliente, com tudo registrado no cartão.

2

ORÇAMENTO GANHO

O representante marca a oportunidade como ganha dentro do CRM.

3

INTEGRAÇÃO E ANÁLISE CRÍTICA

O pedido vai ao Protheus, onde passam tabela de desconto, políticas e aprovações.

4

CONTRATO E FATURAMENTO

O documento final é gerado, assinado e o pedido segue para faturamento.

Negociação

2 cartões

 129682 - Saint Rémy (#...

Construtora Planeta



105d

 199774 - Hauser Home ...

Tavitec Empreendimentos e ...



105d

Fechamento

R\$ 14.100,00 - 7 cartões

 210276 - New Life Amér...

VICON - VITORIA CONSTRUCO...



89d

 199774 - Hauser Home ...

Tavitec Empreendimentos e ...



105d

 199912 - Geo Paulista (...)

EXEMPLA... R\$ 1.000,00



105d

Etapas de negociação e fechamento no funil

INFORMAÇÕES DA NEGOCIAÇÃO

gar

Ploomes IA

78

fernanda Ribeiro

/A

Aguardando aprovação de proposta

Remanejar Cartão

Opções

S - São Paulo

R\$ 900

VIC ENGENHARIA S/A

Carlos Felipe Ramos Carvalhaes

Primeiro contato ...

Visita(Estudo de Vi...

Amostra (Instituci...

Amostra Sob Enco...

Orçamento

Negociação

Fechamento

Linha do tempo

Propostas 3

Vendas

Cartões derivados

Anexos

uardando aprovação de desconto

cional

ndas

09/2026

%

icionar ...

S

o

o

JA

o

Registrar interação

Agendar tarefa

Novo Cartão

Marque um usuário com @

Mais campos

Salvar

Adicionar anexo

Tarefas em aberto

Nenhuma tarefa agendada. Clique aqui para criar.

Histórico completo

Interações

Filtrar

Modificações

Todas as atividades

O QUE ESSA TELA MOSTRA

Condição comercial, prazo e concorrência ficam registrados. É a informação que alimenta a análise de por que a Ibratin ganha e por que perde.

Condição negociada

Prazo acordado

Concorrência identificada

Oportunidade Marcada como Ganha

199912 - Geo Paulista

Processo de Vendas - São Paulo

R\$ 1.000

EXEMPLAR CONSTRUCOES LTDA

Reabrir

Opções

Cadastro inicial de obra

Primeiro contato ...

Visita(Estudo de Vi...

Amostra (Instituci...

Amostra Sob Enco...

Orçamento

Negociação

Fechamento

INFORMAÇÕES DA NEGOCIAÇÃO

Status da negociação

Lista a ser enviada pela Ibratin

Próxima ação

SSS

Data prevista / data de fechamento

27/04/2026

Probabilidade de Fechar

30%

PRÉ-PROPOSTAS / REVISÕES

Pré-Propostas / Revisões

PROGRAMA DE ...

TEREMOS AMOSTRAS INSTITUCIONAIS

Teremos Amostra Institucional?

Não

TEREMOS AMOSTRAS SOB ENCOMENDA

Teremos Amostras Sob Encomenda

Não

DETALHES DA VISITA

Linha do tempo

Propostas 1

Vendas 3

Cartões derivados

Anexos

Pesquisar

Quebrar por vendas

Nova venda

Número	Data	Valor	Criador
12	26/04/2026	1.000,00	Fernanda Ribeiro
16	20/05/2026	0,00	Fernanda Ribeiro
17	20/05/2026	1.000,00	Fernanda Ribeiro

Mostrando 1 - 3 de 3

Primeira

Anterior

1

Próxima

Última

Cartão em fechamento, com o registro de ganho

O QUE ESSA TELA MOSTRA

Ao marcar o ganho, o CRM aciona a integração e o pedido segue para a análise crítica no Protheus, onde entram tabela de desconto e aprovações.

Ganho registrado

Integração acionada

Análise crítica no Protheus

DADOS DO FECHAMENTO

alquer lugar

Ploomes IA

78

fernanda Ribeiro

- Geo Paulista

Ganhar

Perder

Remanejar Cartão

Opções

de Vendas - São Paulo

R\$ 1.000

EXEMPLAR CONSTRUCOES LTDA

Primeiro contato ...

Visita(Estudo de Vi...

Amostra (Instituci...

Amostra Sob Enco...

Orçamento

Negociação

Fechamento

CAO

Lista a ser enviada pela Ibratin

SSS

27/04/2026

30%

PROGRAMA DE ...

Linha do tempo

Propostas 1

Vendas 3

Cartões derivados

Anexos

Pesquisar

Quebrar por vendas

Nova venda

Número	Data	Valor	Criador	
12	26/04/2026	1.000,00	Fernanda Ribeiro	
16	20/05/2026	0,00	Fernanda Ribeiro	
17	20/05/2026	1.000,00	Fernanda Ribeiro	

Mostrando 1 - 3 de 3

Primeira

Anterior

1

Próxima

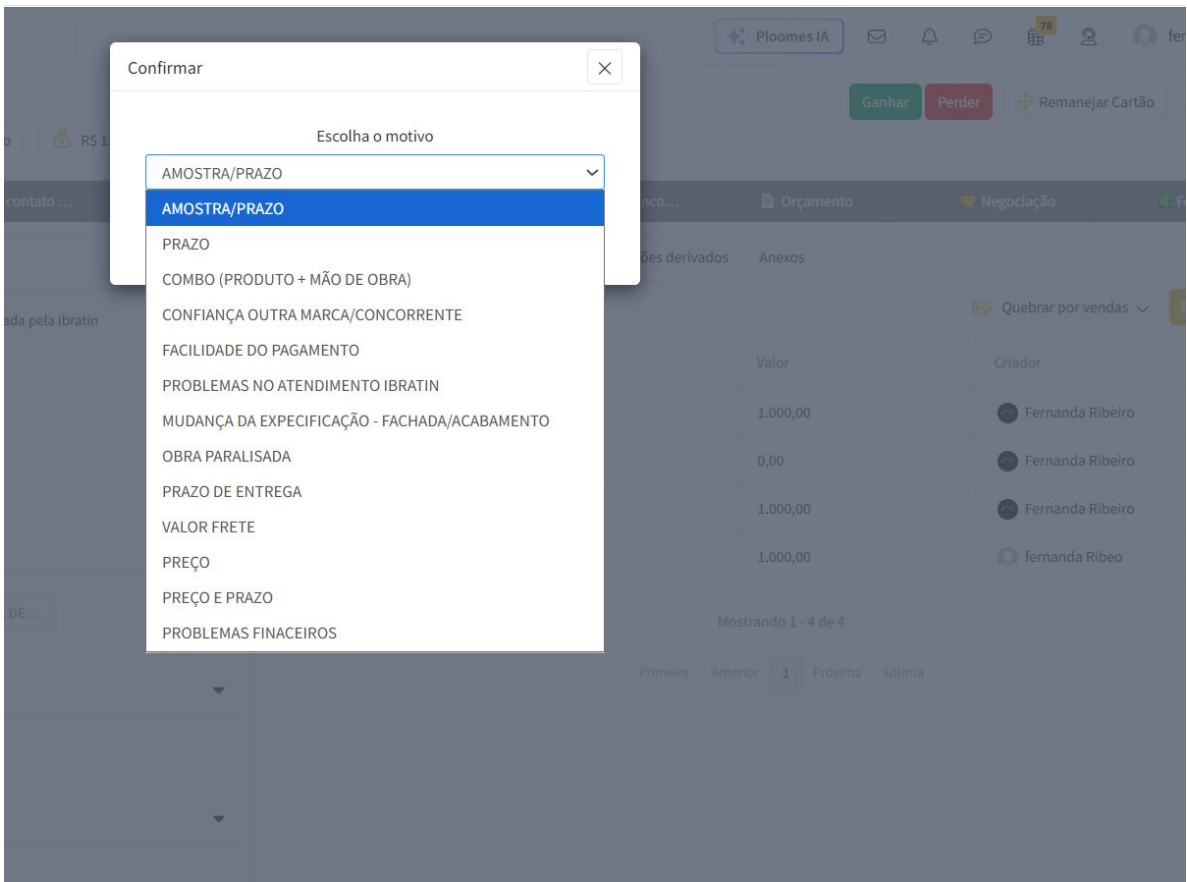
Última

O QUE ESSA TELA MOSTRA

Valor final, produto vendido, data de fechamento e observações ficam no cartão. É a base do histórico do cliente para a próxima obra.

- Valor final
- Produto vendido
- Data de fechamento

QUANDO A OPORTUNIDADE É PERDIDA



Confirmar

Escolha o motivo

- AMOSTRA/PRAZO
- AMOSTRA/PRAZO
- PRAZO
- COMBO (PRODUTO + MÃO DE OBRA)
- CONFIANÇA OUTRA MARCA/CONCORRENTE
- FACILIDADE DO PAGAMENTO
- PROBLEMAS NO ATENDIMENTO IBRATIN
- MUDANÇA DA ESPECIFICAÇÃO - FACHADA/ACABAMENTO
- OBRA PARALISADA
- PRAZO DE ENTREGA
- VALOR FRETE
- PREÇO
- PREÇO E PRAZO
- PROBLEMAS FINANCEIROS

Mostrando 1 - 4 de 4

Primeira Anterior 1 Próxima Última

Lista de motivos de perda parametrizada no funil

O QUE ESSA TELA MOSTRA

A perda também é informação. Preço, prazo, concorrente, obra paralisada, problema no atendimento ou mudança de especificação: cada motivo vira dado para a diretoria agir.

Motivo obrigatório

Preço e prazo

Concorrente

Obra paralisada

CAMPOS OBRIGATÓRIOS: O QUE TRAVA O AVANÇO

Cada etapa só é concluída quando as informações necessárias estão preenchidas. É o que garante a qualidade do dado.

PROPOSTA

✓

 Gerar proposta

PRÉ-PROPOSTAS / REVISÕES

✓

 Pré-Propostas / Revisões

Adicionar ...

TEREMOS AMOSTRAS INSTITUCIONAIS

✓

 Teremos Amostra Institucional? Não

TEREMOS AMOSTRAS SOB ENCOMENDA

✓

 Teremos Amostras Sob Encomenda Não

Painel de campos e checklist da etapa

CHECKLIST POR ETAPA

O painel mostra o que já foi cumprido e o que ainda falta na etapa atual.

DECISÕES REGISTRADAS

Teremos amostra institucional? Teremos amostra sob encomenda? A resposta fica no cartão.

PROPOSTA VINCULADA

Gerar proposta, pré-propostas e revisões ficam ligados à mesma oportunidade.

SEM CAMPO, SEM AVANÇO

Enquanto o obrigatório não é preenchido, o cartão não passa para a próxima etapa.

HISTÓRICO, INTERAÇÕES E AGENDA

Tudo o que acontece com o cliente fica registrado no mesmo lugar, com data, responsável e próximo passo.

LINHA DO TEMPO

Cada contato, amostra, proposta e retorno do cliente, em ordem cronológica.

REGISTRO POR CANAL

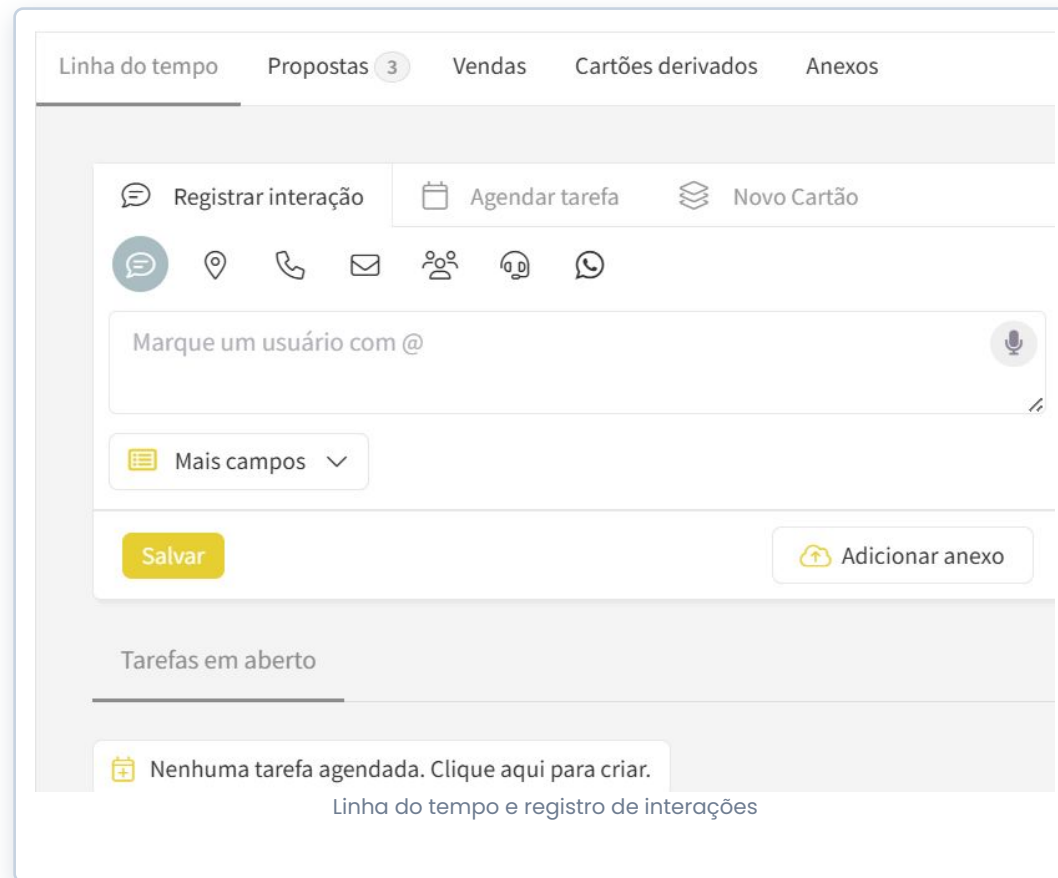
Ligação, e-mail, WhatsApp, reunião ou visita: o canal usado fica registrado.

AGENDAR TAREFA

O representante programa o retorno e o sistema avisa na data combinada.

PROPOSTAS E ANEXOS

Propostas, vendas, cartões derivados e documentos ficam ligados à oportunidade.



NOTIFICAÇÕES E ATIVIDADES DO REPRESENTANTE

Atividades Minhas atividades

fernanda Ribeiro
Hoje às 02:28
Cartão Atendimento **Ernandes reforma e construção** perdido - R\$ 6,66 - Preço.
Visualizar
Ernandes reforma e construção
Ernandes reforma e construção

fernanda Ribeiro
Hoje às 02:27
Cartão Atendimento **Ernandes reforma e construção** reaberto - R\$ 6,66.
Visualizar
Ernandes reforma e construção
Ernandes reforma e construção

fernanda Ribeiro
Hoje às 02:26
Venda #22 gerada - R\$ 6,66.
Visualizar
Ernandes reforma e construção
Ernandes reforma e construção

fernanda Ribeiro
Hoje às 02:26
Cartão Atendimento **Ernandes reforma e construção** ganho - R\$ 6,66.
Visualizar
Ernandes reforma e construção

visualizar
Ernandes reforma e construção
Ernandes reforma e construção

fernanda Ribeiro
Hoje às 02:27
Cartão Atendimento **Ernandes reforma e construção** reaberto - R\$ 6,66.
Visualizar
Ernandes reforma e construção
Ernandes reforma e construção

fernanda Ribeiro
Hoje às 02:26
Venda #22 gerada - R\$ 6,66.
Visualizar
Ernandes reforma e construção
Ernandes reforma e construção

fernanda Ribeiro
Hoje às 02:26
Cartão Atendimento **Ernandes reforma e construção** ganho - R\$ 6,66.
Visualizar
Ernandes reforma e construção

O QUE ESSA TELA MOSTRA

Cada movimento gera um aviso: cartão ganho, cartão perdido com o motivo, cartão reaberto, venda gerada. O representante abre o CRM e já sabe o que mudou, sem precisar procurar.

Aviso de ganho e de perda

Motivo da perda no aviso

Cartão reaberto

Venda gerada

ENGENHARIA E VAREJO NO MESMO CRM

A lógica do funil é a mesma. O que muda é o perfil do cliente, o tipo de obra e o material que o time leva para a negociação.

ENGENHARIA

- Obras, construtoras, condomínios e especificadores.
- Ciclo mais longo, com visita de viabilidade e amostra sob encomenda.
- Orçamento por metro quadrado e ficha técnica do produto.
- Acompanhamento por etapa da obra até o fechamento.

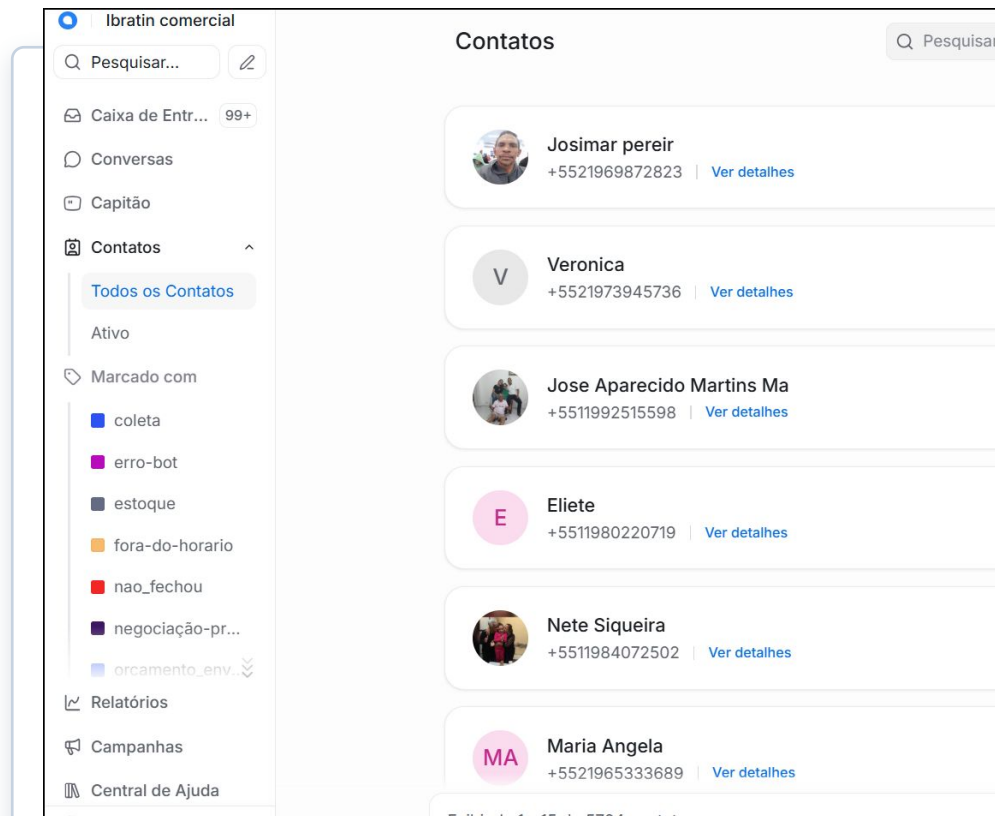
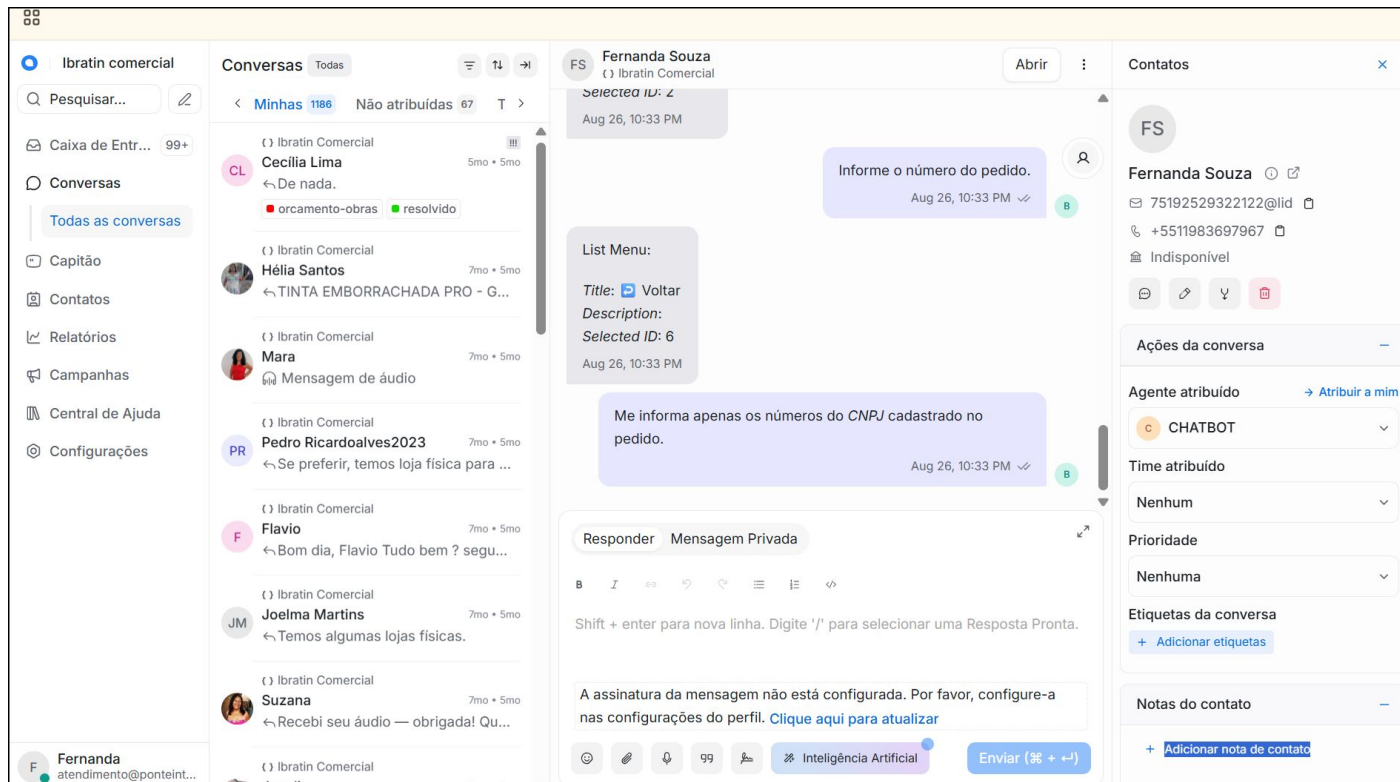
VAREJO

- Lojas da rede Galeguinho, com atendimento de balcão e digital.
- Ciclo mais curto, do atendimento à proposta na mesma semana.
- Tipos de cliente próprios: condomínio, revendedor, construtor, pintor.
- Proposta com a identidade da rede e tabelas de preço específicas.

Nas duas frentes o registro é o mesmo, o histórico é o mesmo e a integração com o Protheus é a mesma. Muda o ciclo, não o método.

- Mesmo método
- Mesmo histórico
- Mesma integração

DE ONDE VÊM OS CONTATOS DO VAREJO



Chatwoot: conversas do atendimento e a base de contatos gerada por elas

Todo atendimento da rede passa pelo Chatwoot, e cada conversa gera um contato com nome e telefone. Hoje essa base é exportada em Excel e carregada no CRM. A integração automática entre as duas plataformas está prevista para uma etapa seguinte.

- Origem no atendimento
- 5.764 contatos na base
- Hoje: exportação em Excel
- Integração automática: próxima etapa

O FUNIL DO VAREJO

Atendimento e Galeguinhos

Pesquise título ou pelo ...

Exibir

Filtros

Funil

Menu

Novo Cartão Atendimento

Entrada	Contato	Oportunidade	Fechamento
R\$ 15.000,00 - 140 cartões	R\$ 2.400,00 - 1 cartão atendimento	1 cartão atendimento	R\$ 55,55 - 1 cartão atendimento
Ernandes reforma e construção Ernandes reforma e construção 35d	Alex Fernando (#92) Alex Fernando R\$ 2.400,00 35d	Luis Gustavo Luis Gustavo 21d	Mauricio (#115) Mauricio R\$ 55,55 21d
Felipe Felipe 35d			
Costacont Costacont 35d			
tintas mc tintas mc 35d			
Do Do			
Rafael Eletricista Rafael Eletricista			

Funil Atendimento e Galeguinhos, com quatro etapas e 143 cartões

O varejo tem funil próprio, mais curto: entrada, contato, oportunidade e fechamento. A lógica de registro e de campos obrigatórios é a mesma da engenharia.

- Entrada
- Contato
- Oportunidade
- Fechamento

COMO O ATENDIMENTO ENTRA NO FUNIL

Operação Beta

Resumo

Cientes

Fluxos / Obras

Propostas/Ve...

Produtos

Relatórios

Administração

Ernandes reforma e construção

Atendimento e Galeguinhos

Ernandes reforma e construção

Ernandes reforma e construção

Perder

Remar

Entrada

Contato

Oportunidade

DADOS DE ENTRADA

ID do Chatwoot

5577

Nome do Contato

Ernandes reforma e construção

Telefone/WhatsApp

Adicionar ...

Cidade

Rio de Janeiro

Região

Adicionar ...

Responsável

Fernanda Ribeiro

Data de Entrada

30/07/2026

Link da conversa

<https://cw.pilari9.com.br/app/accounts/2/conversations/5577>
<https://cw.pilari9.com.br/app/accounts/2/conversations/5608>

Tags

orcamento-residencial

INFORMAÇÕES DA EMPRESA

Cliente

Ernandes reforma e construção

CNPJ

Adicionar ...

Registrar interação

Agendar tarefa

Novo Cartão

Marque um usuário com @

Mais campos

Salvar

Tarefas em aberto

Fernanda Ribeiro

quinta-feira, 09 de julho às 10:00

Recontato - Cliente Parado

Mais de 5 Dias sem atualização, entre em contato com o cliente

Visualizar Ernandes reforma e construção

Fernanda Ribeiro

quinta-feira, 30 de julho às 14:30

Realizar Primeiro Contato

Visualizar Ernandes reforma e construção

O QUE ESSA TELA MOSTRA

O atendimento chega do WhatsApp e vira cartão automaticamente, já com o link da conversa, o responsável e a data de entrada.

Origem no WhatsApp

Link da conversa

Responsável e data

CRM Comercial Ibratin · Ploomes · Setembro 2026

38 / 60

CHECKLIST DE ENTRADA, PASSO A PASSO

Existem itens obrigatórios no Checklist



Você tem checklists pendentes deste Cartão. Preencha-os para avançar.

Dados de Entrada

✓ ID do Chatwoot 5577

✓ Nome do Contato Ernandes reforma e constru...

⚠ Telefone/WhatsApp Adicionar?..

✓ Cidade Rio de Janeiro

⚠ Região Adicionar?..

✓ Responsável  Fernanda Ribeiro

⚠ Telefone/WhatsApp Adicionar?..

✓ Cidade Rio de Janeiro

⚠ Região Adicionar?..

✓ Responsável  Fernanda Ribeiro

✓ Data de Entrada 30/07/2026

✓ Link da conversa <https://cw.pilari9.com.br/app/accounts/2/conversations/5577>
<https://cw.pilari9.com.br/app/accounts/2/conversations/5608>

✓ Tags orçamento-residencial

Ir para o Cartão Atendimento

Informações da Empresa

✓ Cliente Ernandes reforma e constru...

⚠ CNPJ Adicionar?..

⚠ Razão Social Adicionar?..

Avançar para a próxima etapa >

Telefone, cidade e região começam pendentes. Conforme o atendente preenche, os campos ficam verdes e o botão de avançar para a próxima etapa é liberado.

- Campos pendentes em vermelho
- Preenchimento progressivo
- Botão de avanço liberado

O CONTATO NO FUNIL DE VAREJO



Ernandes reforma e construção

Atendimento e Galeguinhos

Ernandes reforma e construção

Ernandes reforma e construção

Perder

Remanejar Cartão Atendimento

Opções

Entrada

Contato

Oportunidade

Fechamento

DADOS DE CONTATO

Status do contato

Não contatoado

Tipo de cliente

Construtor

Produtos de Interesse

000237 CERA PARA TEXTURAS 350G

Urgência

Alta

Origem do Lead

Campanha

CAMPANHA IDENTIFICADA

Campanha identificada

Lista a preencher

DADOS DE ENTRADA

INFORMAÇÕES DA EMPRESA

Cliente

Ernandes reforma e construção

CNPJ

Adicionar ...

Razão Social

Adicionar ...

Registrar interação

Agendar tarefa

Novo Cartão

Marque um usuário com @

Mais campos

Salvar

Adicionar anexo

Tarefas em aberto

Fernanda Ribeiro

quinta-feira, 09 de julho às 10:00

Recontato - Cliente Parado

Mais de 5 Dias sem atualização, entre em contato com o cliente

Visualizar Ernandes reforma e construção

Fernanda Ribeiro

quinta-feira, 30 de julho às 14:30

Realizar Primeiro Contato

Visualizar Ernandes reforma e construção

Cartão na etapa de contato, com dados e conversa lado a lado

O QUE ESSA TELA MOSTRA

O atendente vê a conversa e os campos na mesma tela. O que foi combinado com o cliente vira registro, não memória.

Conversa e cartão juntos

Registro do combinado

Sem retrabalho

QUALIFICAÇÃO DO CLIENTE DE VAREJO



Ernandes reforma e construção

Atendimento e Galeguinhos

Ernandes reforma e construção

Ernandes reforma e construção

Contato

Entrada

Contato

DADOS DE CONTATO

✓ Status do contato

Não contactado

✓ Tipo de cliente

Construtor

✓ Produtos de Interesse

000237 CERA PARA TEXTURAS 350G

✓ Urgência

Alta

✓ Origem do Lead

Campanha

CAMPANHA IDENTIFICADA

✓ Campanha identificada

Lista a preencher

DADOS DE ENTRADA

✓ ID do Chatwoot

5577

✓ Nome do Contato

Ernandes reforma e construção

✓ Telefone/WhatsApp

(11) 11111-1111 

✓ Cidade

Rio de Janeiro

Linha do tempo

Propostas

Vendas

Pesquisar

Q

Código

↓

Cartão

Ernandes reforma e construção

Blocos de dados de contato, campanha e dados de entrada

O QUE ESSA TELA MOSTRA

Status do contato, tipo de cliente, produtos de interesse, urgência e origem do lead. É o que permite medir qual campanha traz cliente que compra.

Tipo de cliente

Produtos de interesse

Urgência

Origem do lead e campanha

INTERAÇÕES E ALERTAS DO ATENDIMENTO



Ernandes reforma e construção

Atendimento e Galeguinhos

Ernandes reforma e construção

Ernandes reforma e construção

Perder

Remanejar Cartão Atendimento

Opções

Entrada

Contato

Oportunidade

Fechamento

DADOS DE CONTATO

Status do contato

Não contactado

Tipo de cliente

Construtor

Produtos de Interesse

000237 CERA PARA TEXTURAS 350G

Urgência

Alta

Origem do Lead

Campanha

CAMPAHA IDENTIFICADA

Campanha identificada

Lista a preencher

DADOS DE ENTRADA

INFORMAÇÕES DA EMPRESA

Cliente

Ernandes reforma e construção

CNPJ

Adicionar ...

Razão Social

Adicionar ...

Registrar interação

Agendar tarefa

Novo Cartão

Marque um usuário com @

Mais campos

Salvar

Adicionar anexo

Tarefas em aberto

Fernanda Ribeiro

quinta-feira, 09 de julho às 10:00

Recontato - Cliente Parado

Mais de 5 Dias sem atualização, entre em contato com o cliente

Visualizar Ernandes reforma e construção

Fernanda Ribeiro

quinta-feira, 30 de julho às 14:30

Realizar Primeiro Contato

Visualizar Ernandes reforma e construção

O QUE ESSA TELA MOSTRA

O sistema avisa quando o cartão fica parado. O gestor enxerga onde o atendimento travou sem precisar perguntar a ninguém.

Aviso de cartão parado

Histórico por atendente

Visão do gestor

CRM Comercial Ibratin · Ploomes · Setembro 2026

42 / 60

A OPORTUNIDADE DE VAREJO

Ernandes reforma e construção

Atendimento e Galeguinhos

R\$ 6,66

Ernandes reforma e construção

Ernandes reforma e construção

Perder

Remanejar Cartão Atendimento

Opções

Entrada

Contato

Oportunidade

Fechamento

DADOS DA OPORTUNIDADE

Tipo de oportunidade

Amostra

Valor Estimado

6,66

Tipo de obra (Galeguinho)

Casa

Probabilidade

10%

Data prevista de fechamento

29/09/2026

DADOS DE CONTATO

Status do contato

Não contactado

Tipo de cliente

Construtor

Produtos de Interesse

000237 CERA PARA TEXTURAS 350G

Urgência

Alta

Origem do Lead

Campanha

CAMPANHA IDENTIFICADA

Campanha identificada

Lista a preencher

Registrar interação

Agendar tarefa

Novo Cartão

Marque um usuário com @

Mais campos

Salvar

Adicionar anexo

Tarefas em aberto

Fernanda Ribeiro

quinta-feira, 09 de julho às 10:00

Recontato - Cliente Parado

Mais de 5 Dias sem atualização, entre em contato com o cliente

Visualizar

Ernandes reforma e construção

0

Fernanda Ribeiro

quinta-feira, 30 de julho às 14:30

Realizar Primeiro Contato

Visualizar

Ernandes reforma e construção

0

Cartão na etapa de oportunidade, com campos comerciais preenchidos

O QUE ESSA TELA MOSTRA

O atendimento vira oportunidade com valor estimado e probabilidade. É o que permite projetar o mês antes de o pedido existir.

- Valor estimado
- Probabilidade
- Projeção do mês

CRM Comercial Ibratin · Ploomes · Setembro 2026

43 / 60

CHECKLIST DA OPORTUNIDADE

Existem itens obrigatórios no Checklist

 Você tem checklists pendentes deste Cartão. Preencha-os para avançar.

Dados da Oportunidade

✓ Tipo de oportunidade

Amostra

✓ Valor Estimado

6,66

✓ Tipo de obra (Galeguinho)

Casa

✓ Probabilidade

10%

✓ Data prevista de fechamento

29/09/2026

Dados de Contato

✓ Status do contato

Não contatado

✓ Tipo de cliente

Construtor

Campos obrigatórios do bloco Dados da Oportunidade

Dados da Oportunidade

✓ Tipo de oportunidade

Amostra

✓ Valor Estimado

6,66

✓ Tipo de obra (Galeguinho)

Casa

✓ Probabilidade

10%

✓ Data prevista de fechamento

29/09/2026

Dados de Contato

✓ Status do contato

Não contatado

✓ Tipo de cliente

Construtor

✓ Produtos de Interesse

000237 CERA PARA TEXTURAS 3...

Ir para o Cartão Atendimento

O QUE ESSA TELA MOSTRA

Tipo de oportunidade, valor estimado, tipo de obra, probabilidade e data prevista de fechamento. Sem esses campos o cartão não avança para o fechamento.

Tipo de oportunidade

Valor estimado

Tipo de obra

Data prevista

CHEGANDO AO FECHAMENTO

Operação Beta

Resumo

Cientes

Fluxos / Obras

Propostas/Ve...

Produtos

Relatórios

Administração

Busque em qualquer lugar

Ploomes IA

fernanda Ribeiro

Ganhar Perder

Remanejar Cartão Atendimento

Opções

Ernandes reforma e construção

Atendimento e Galeguinhos R\$ 6,66 Ernandes reforma e construção Ernandes reforma e construção

Entrada Contato Oportunidade Fechamento

DADOS DE FECHAMENTO

DADOS DA OPORTUNIDADE

DADOS DE CONTATO

Linha do tempo Propostas Vendas Cartões derivados Anexos

Registrar interação Agendar tarefa Novo Cartão

Marque um usuário com @

Mais campos

Salvar

Adicionar anexo

Tarefas em aberto

Fernanda Ribeiro
quinta-feira, 09 de julho às 10:00
Recontato - Cliente Parado
Mais de 5 Dias sem atualização, entre em contato com o cliente
Visualizar Ernandes reforma e construção 0

Fernanda Ribeiro
quinta-feira, 30 de julho às 14:30

Cartão na etapa de fechamento do funil de atendimento

O QUE ESSA TELA MOSTRA

A etapa reúne tudo o que veio antes: conversa de origem, qualificação, oportunidade e a decisão final do cliente.

Histórico completo

Decisão registrada

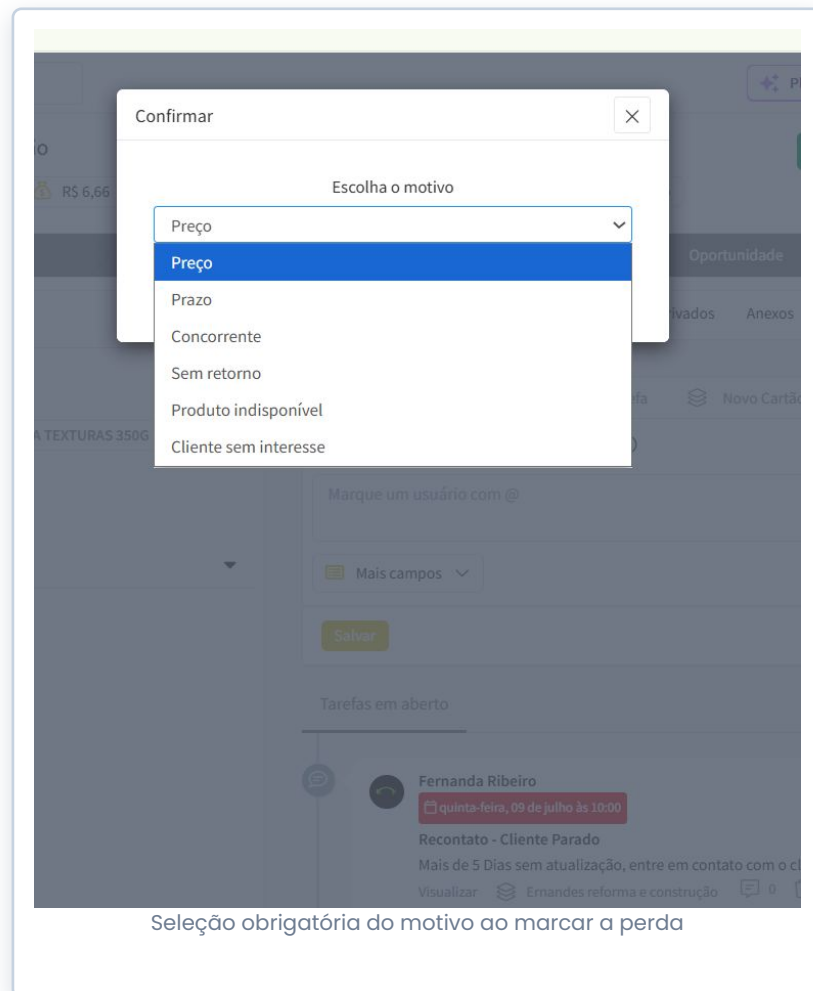
Base para recompra

Valor final, produto vendido e observação de fechamento. O verde na barra do funil marca o ganho para todo mundo que abriu o cartão.

Produto vendido

Observação de fechamento

MOTIVO DA PERDA NO VAREJO



O QUE ESSA TELA MOSTRA

Preço, prazo, concorrente, sem retorno, produto indisponível ou cliente sem interesse. A escolha é obrigatória e alimenta a leitura de perdas da rede.

Motivo obrigatório

Seis motivos parametrizados

Leitura de perdas

CARTÃO PERDIDO E O QUE FICA REGISTRADO

Busque em qualquer lugar

Ploomes IA

78

fernanda Ribeiro

Ernandes reforma e construção

Reabrir

Opções

Atendimento e Galeguinhos

R\$ 6,66

Ernandes reforma e construção

Ernandes reforma e construção

Entrada

Contato

Oportunidade

Fechamento

DADOS DE FECHAMENTO

✓ Valor Final

6,66

✓ Produto Vendido

000237 CERA PARA TEXTURAS 350G

✓ Observação final

simmm

DADOS DA OPORTUNIDADE

✓ Tipo de oportunidade

Amostra

✓ Valor Estimado

6,66

✓ Tipo de obra (Galeguinho)

Casa

✓ Probabilidade

10%

✓ Data prevista de fechamento

29/09/2026

DADOS DE CONTATO

✓ Status do contato

Não contatoado

Linha do tempo

Propostas

Vendas

Cartões derivados

Anexos

Registrar interação

Agendar tarefa

Novo Cartão

Marque um usuário com @

Mais campos

Salvar

Adicionar anexo

Tarefas em aberto

Fernanda Ribeiro

quinta-feira, 09 de julho às 10:00

Recontato - Cliente Parado

Mais de 5 Dias sem atualização, entre em contato com o cliente

Visualizar

Ernandes reforma e construção

0

Fernanda Ribeiro

O QUE ESSA TELA MOSTRA

O cartão perdido não some. Fica com motivo, valor e histórico completo, disponível para retomada quando a condição mudar.

Motivo registrado

Histórico preservado

Base para retomada

O PAINEL DE RESUMO DO DIA

Resumo

Metas

Empresa ▾ Hoje ▾

Cartões criados

R\$ 0

Empresa ▾ Hoje ▾

Propostas geradas

0

Empresa ▾ Hoje ▾

Vendas realizadas

2

Publicações

Nova publicação...

Construtarget

terça-feira, 13 de maio de 2025 às 10:34

Para solicitar correção/inclusão de dados siga o documento em anexo!

Guia - Solicita...

Tarefas do dia

Enviar Apresentação

Etapa de "Estudo de viabilidade": Enviar uma apresentação dos acaba...

sábado, 28 de março

Visualizar Construtora Cardieri Construtora Cardieri 0

Enviar Apresentação

Etapa de "Estudo de viabilidade": Enviar uma apresentação dos acaba...

sábado, 28 de março

Visualizar Construtora Cardieri Construtora Cardieri 0

Enviar Apresentação

Etapa de "Estudo de viabilidade": Enviar uma apresentação dos acaba...

sábado, 28 de março

Visualizar Construtora Cardieri Construtora Cardieri 0

Situação dos Cartões

Exibir ▾ Obras Online ▾ Filtros ▾

Tela inicial de resumo, com indicadores do dia e tarefas em aberto

Estágio	Quantidade	Valor
Projetos e obras	5509 obras	R\$ 0,00
Pré-qualificados	35 obras	R\$ 0,00
	5544 Obras	R\$ 0,00

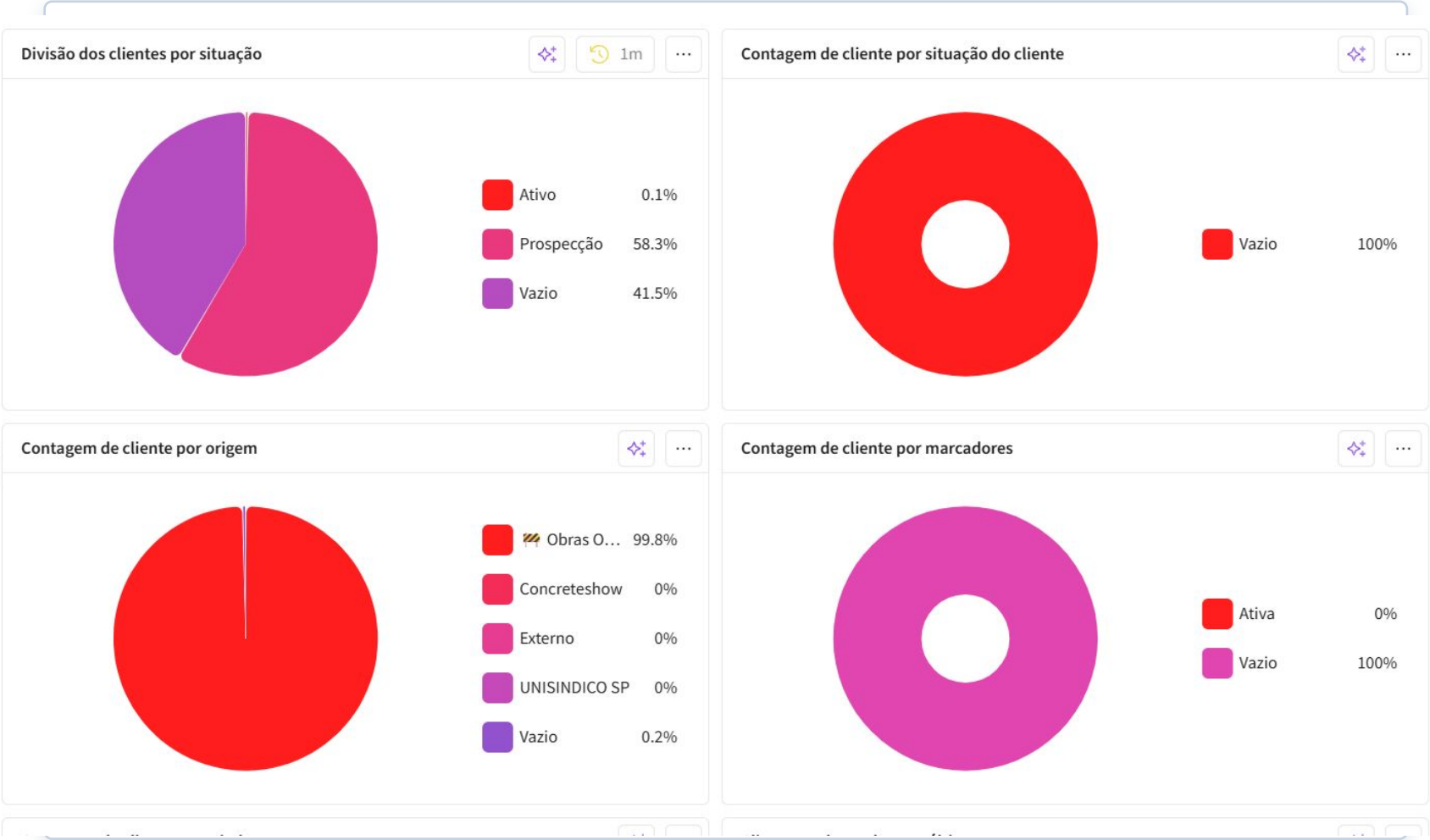
O QUE ESSA TELA MOSTRA

Cartões criados, propostas geradas e vendas realizadas no período escolhido. Abaixo, a situação da base inteira e as tarefas do dia de cada usuário.

- Cartões, propostas e vendas
- Filtro por empresa e período
- Tarefas do dia
- 5.544 obras na base

49 / 60

RELATÓRIOS DE CARTEIRA



O QUE ESSA TELA MOSTRA

A gestão passa a enxergar a composição da carteira sem pedir planilha para ninguém. Onde há cliente ativo, o que ainda está em prospecção e de onde vem cada cadastro.

Clientes por situação

Clientes por origem

Clientes por marcador

Atualização automática

FUNIL DE VENDAS E MOTIVOS DE PERDA

Funil ativo: Funil de vendas

Painéis

Novo painel

Interações - Nordeste

Visitas - Nordeste

Cientes - Sudeste

Análise de Mercado

Vendas

Propostas

Negócios

Cientes - Nordeste

Interações

Funil de vendas

Em Prospecção

1

1 (100,0%)

0 (0,0%)

0 (0,0%)

0 (0,0%)

0,0%

Identificação do decisor chave

0

0 (0,0%)

0 (0,0%)

0 (0,0%)

0 (0,0%)

0,0%

Levantamento de necessidades

0

0 (0,0%)

0 (0,0%)

0 (0,0%)

0 (0,0%)

0,0%

Elaboração da Proposta

0

0 (0,0%)

0 (0,0%)

0 (0,0%)

0 (0,0%)

0,0%

Em Negociação

0

0 (0,0%)

0 (0,0%)

0 (0,0%)

0 (0,0%)

0,0%

Contrato e Finalização

0

0 (0,0%)

0 (0,0%)

0 (0,0%)

0 (0,0%)

0,0%

Quantidade total de Cartões analisados

1

Taxa de conversão

0,0%

Tempo médio para venda

0,0 dias

Motivos de perda - últimos 6 meses

1

0,8

0,6

0,4

0,2

0

PRAZO-110209043

PRAZO-110237533

PREÇO

Preço

PROBLEMAS FINANCEIROS

Adicionar emojis, GIFs, símbolos e muito mais

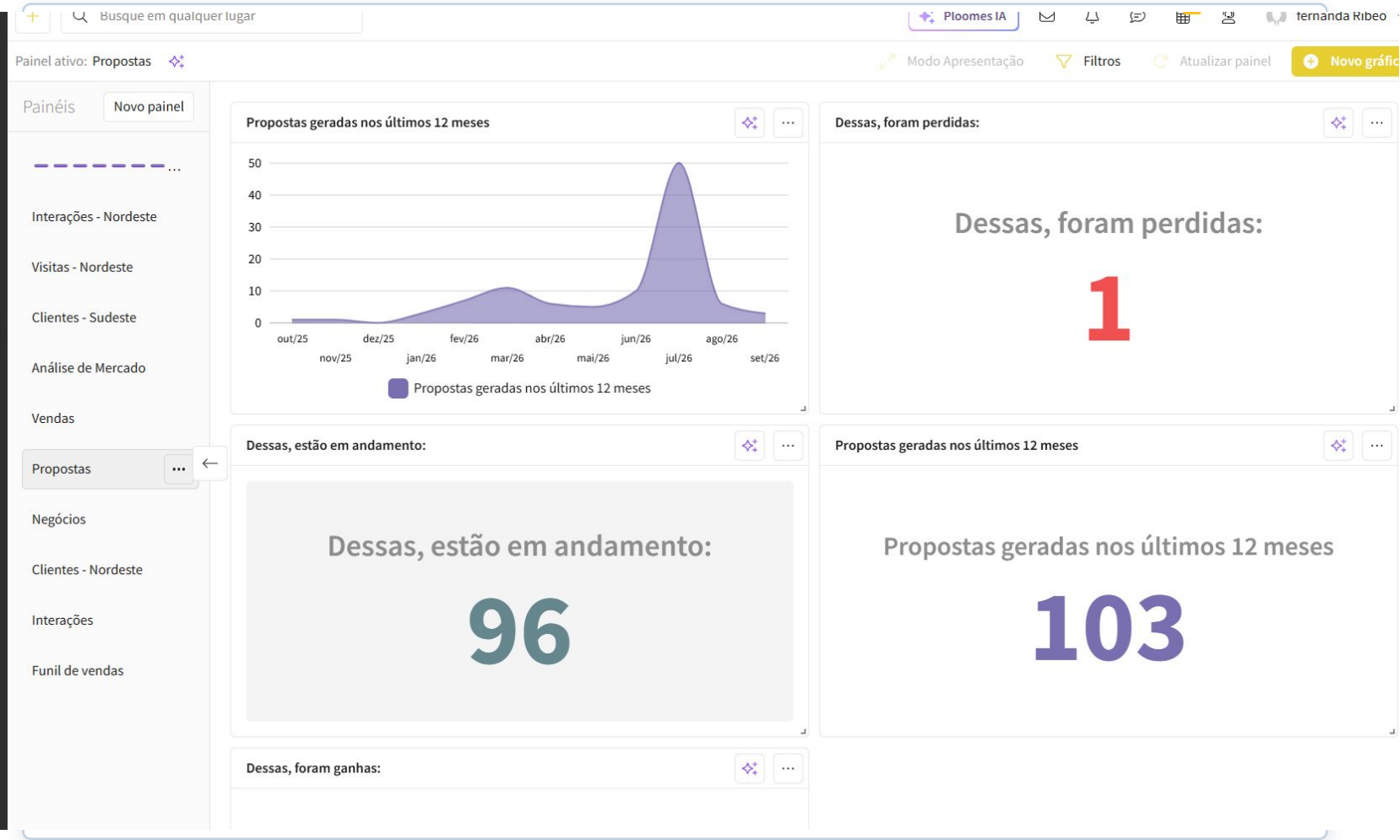
Selecione a tecla do logotipo do Windows + ponto final (.) para abrir o painel Emoji e mais

O QUE ESSA TELA MOSTRA

O painel mostra quantos cartões estão em cada estágio, a taxa de conversão e o tempo médio para venda. Ao lado, o gráfico de motivos de perda dos últimos seis meses.

- Cartões por estágio
- Taxa de conversão
- Tempo médio para venda
- Motivos de perda

PAINEL DE PROPOSTAS



O QUE ESSA TELA MOSTRA

A curva de propostas dos últimos doze meses e o status de cada uma. É a leitura que responde quanto foi proposto, quanto ainda está em aberto e quanto virou negócio.

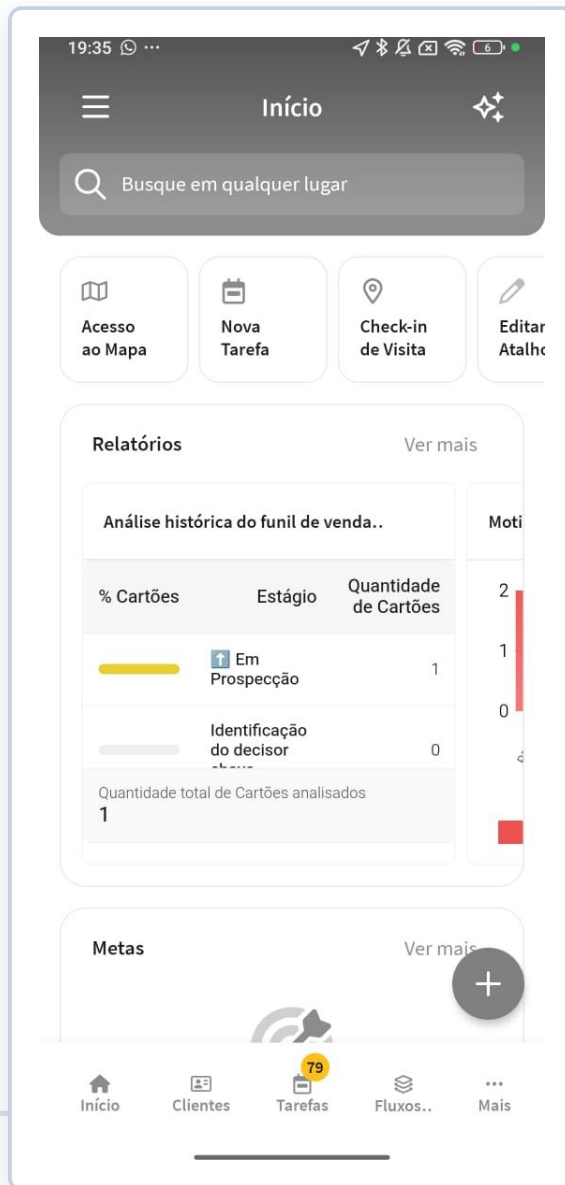
Propostas por mês

Em andamento

Ganhas e perdas

Base para meta

O CRM NO CELULAR DO REPRESENTANTE



O QUE ESSA TELA MOSTRA

O representante não fica preso ao computador. Pelo celular ele faz check-in de visita, cria tarefa, consulta a agenda do dia, acompanha os relatórios e movimenta o cartão no funil, direto da obra.

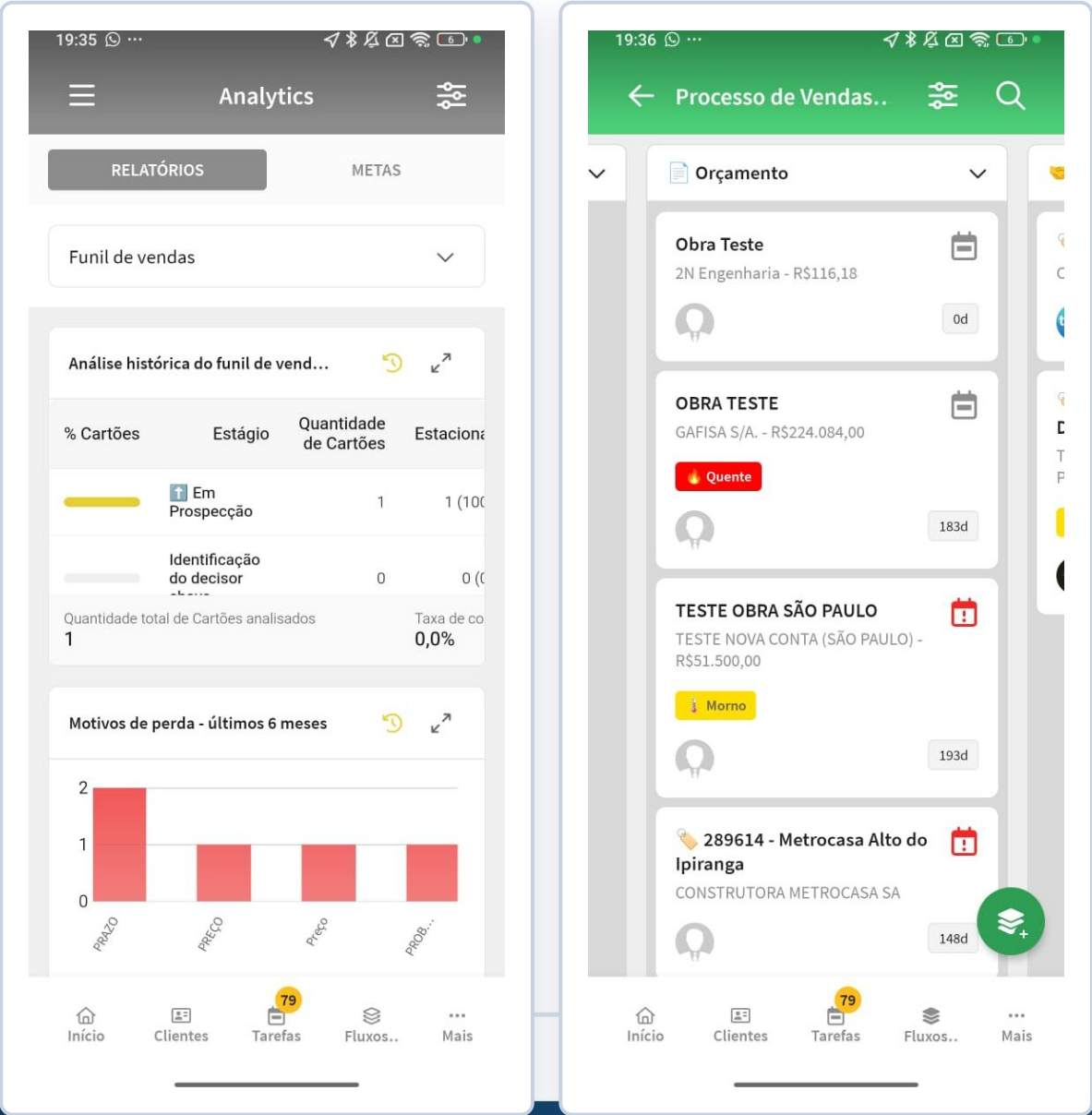
Check-in de visita

Agenda e tarefas do dia

Relatórios no bolso

Funil arrastável

O CRM NO CELULAR DO REPRESENTANTE



O QUE ESSA TELA MOSTRA

O representante não fica preso ao computador. Pelo celular ele faz check-in de visita, cria tarefa, consulta a agenda do dia, acompanha os relatórios e movimenta o cartão no funil, direto da obra.

Check-in de visita

Agenda e tarefas do dia

Relatórios no bolso

Funil arrastável

VÍDEOS PARA COMEÇAR NO PLOOMES

Assista com o CRM aberto. Clique nos títulos para acessar os vídeos de apoio.

GESTÃO DA CARTEIRA

- [ASSISTIR: GESTÃO DA CARTEIRA](#)
- Relacionamento e acompanhamento dos clientes.
- Apoio às etapas de contato, triagem e visita.
- Depois, consulte o histórico de um cliente.

CONTROLE DO FUNIL

- [ASSISTIR: CONTROLE DE FUNIL DE VENDAS](#)
- Etapas e acompanhamento das oportunidades.
- Apoio à identificação de negócios sem tarefas.
- Depois, confira a etapa e o próximo passo.

As telas dos vídeos podem diferir do ambiente atual. Use esta apresentação para seguir o processo da Ibratin.

- Vídeos PloomExperts
- Conteúdo de apoio
- [Dúvidas gerais: assistir](#)

GUIAS PARA A ROTINA COMERCIAL

CONSULTE O PASSO A PASSO OFICIAL CONFORME A TAREFA QUE PRECISA REALIZAR. CLIQUE NOS TÍTULOS.

CLIENTES E OPORTUNIDADES

- [GUIA: CADASTRO DE CLIENTES](#)
 - Cadastre empresas e pessoas e localize a carteira.
- [GUIA: NEGÓCIOS E FUNIL](#)
 - Consulte cartões, etapas e regras de avanço.

INTERAÇÕES E TAREFAS

- [GUIA: REGISTROS DE INTERAÇÃO](#)
 - Registre o contato realizado e o retorno do cliente.
- [GUIA: COMO CRIAR TAREFAS](#)
 - Agende visita ou retorno com data e responsável.

Na Ibratin, cada oportunidade deve ter responsável, histórico atualizado e próximo passo definido.

- Consultar
- Aplicar no CRM
- Registrar dúvidas

PROPOSTAS, CELULAR E RELATÓRIOS

AMPLIE O USO DO CRM COM MATERIAIS OFICIAIS. CLIQUE NOS TÍTULOS PARA ABRIR OS CONTEÚDOS.

PROPOSTAS E USO EM CAMPO

- [ACERVO: PROPOSTAS E DOCUMENTOS](#)
- Consulte compartilhamento e fluxos de aprovação.
- [ACERVO: APLICATIVO PLOOMES](#)
- Aprenda sobre o aplicativo e o check-in de visitas.

GESTÃO E APRENDIZADO

- [GUIA: COMO CRIAR RELATÓRIOS](#)
- Consulte painéis, gráficos e filtros de análise.
- [ACESSAR: UNIVERSIDADE PLOOMES](#)
- Encontre cursos e conteúdos para continuar aprendendo.

Amstras, preços, aprovações e integração com Protheus seguem o fluxo específico da Ibratin.

- Recursos da sua conta
- Permissões de acesso
- Fluxo da Ibratin

APRENDA NA PRÁTICA E TIRE DÚVIDAS

USE OS MATERIAIS JUNTO AO CRM E REGISTRE AS DÚVIDAS QUE SURGIREM DURANTE A ROTINA.

PRIMEIRAS AÇÕES

- Localize um cliente e abra sua oportunidade.
- Confira etapa, responsável e campos pendentes.
- Registre um contato que já foi realizado.
- Agende o próximo passo com data e responsável.

COMO PEDIR APOIO

- Envie à Fernanda um áudio ou gravação de tela.
- Informe a etapa e a ação que tentou realizar.
- Mostre a mensagem ou o campo que gerou dúvida.
- Valide amostras e aprovações com a equipe interna.

Na próxima conversa, reúna as dúvidas e sugestões de melhoria encontradas no uso diário da plataforma.

- [Central de Ajuda: abrir](#)
- [Histórico atualizado](#)
- [Próximo passo definido](#)

EM RESUMO

UMA JORNADA COMERCIAL INTEIRA, REGISTRADA E INTEGRADA

- Da obra prospectada ao pedido faturado, oito etapas em uma plataforma só.
- Cada ação registrada, com histórico, responsável e próximo passo definido.
- Campos obrigatórios garantindo a qualidade do dado em cada etapa.
- Engenharia e varejo no mesmo método, cada um com o seu ciclo.
- Integração com o Protheus eliminando o retrabalho entre o comercial e a operação.

GO LIVE: 14 DE SETEMBRO DE 2026

[ACESSAR O SITE DO GO LIVE](#)