# Painel de Acompanhamento de Leads



Ganho

**Status leads** 

Em

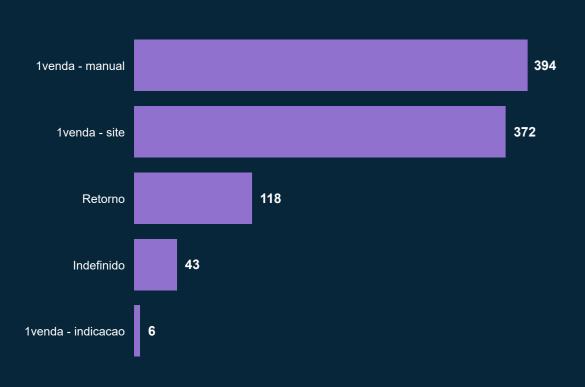


**Total de leads por criador x Convertidos** 

Perdido

A qualificação de leads criados pela automação é um ponto importante, para garantir melhores taxas de conversão.

## Leads por tipo de venda



#### Indicadores gerais

34.288 Criados 933 Convertidos 2,7% % Conversão

30.524 Perdidos 2.831

Em tratamento

#### **SLA** em dias

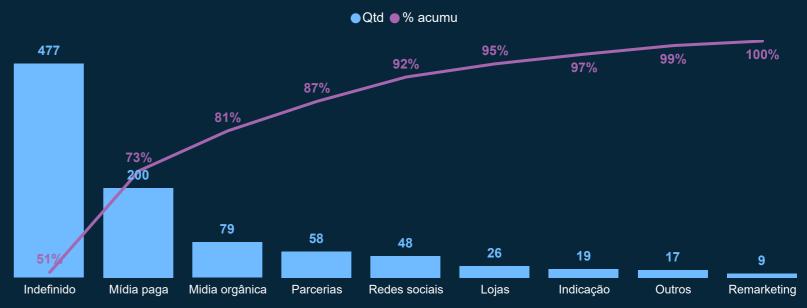
 $\mu 25,3$ 

σ 46,23 | Md 12 | ↑ 289 | ↓ -365

Valores estatísticos

Uma análise estatística identifica se há padrão no tempo de recebimento do lead até a finalização do caso.

## Leads por canal de aquisição



Entender o canal de aquisição dos leads é de suma importância para gerir investimento onde há melhor retorno.

### Documentação dos leads



## Passagem pelo time de negócios

