

# Painel de Acompanhamento de Leads

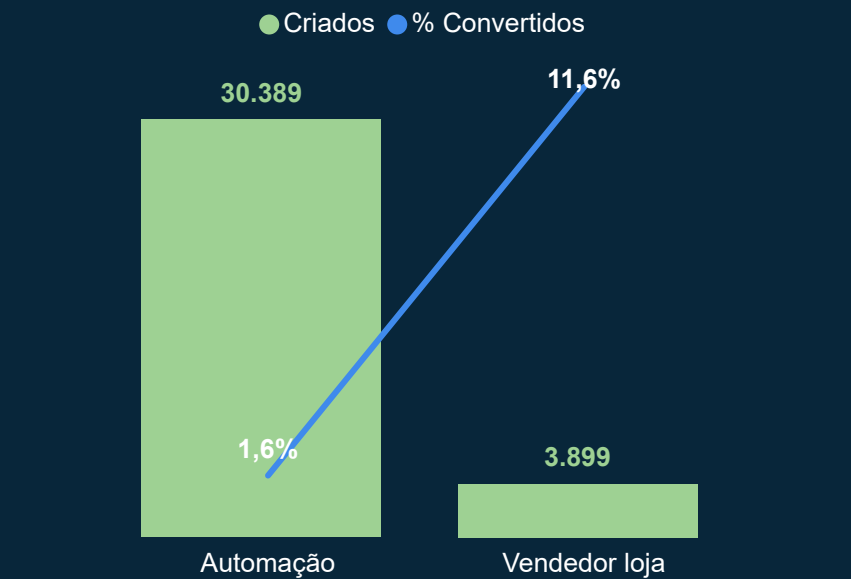
Status leads



Indicadores gerais



Total de leads por criador x Convertidos

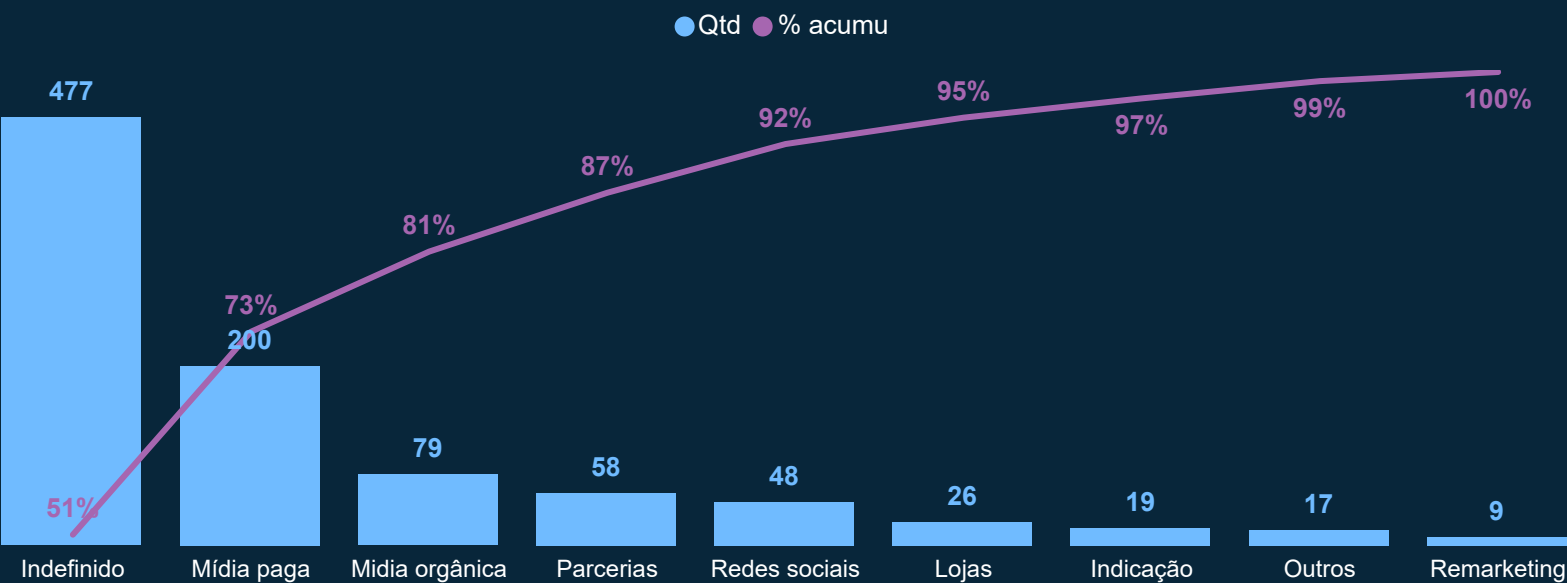


A qualificação de leads criados pela automação é um ponto importante, para garantir melhores taxas de conversão.

SLA em dias

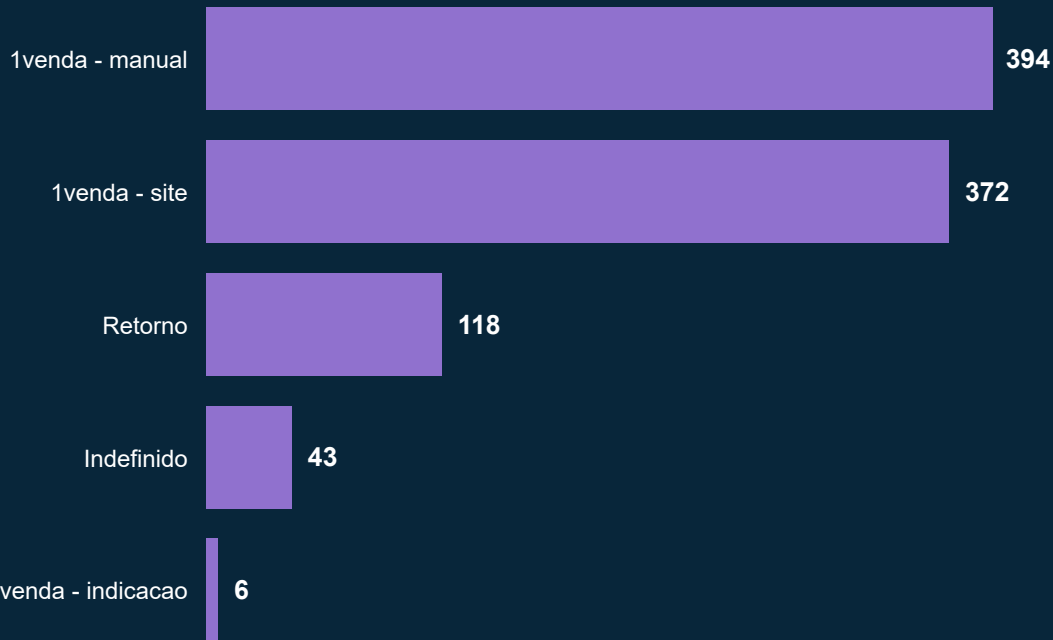


Leads por canal de aquisição

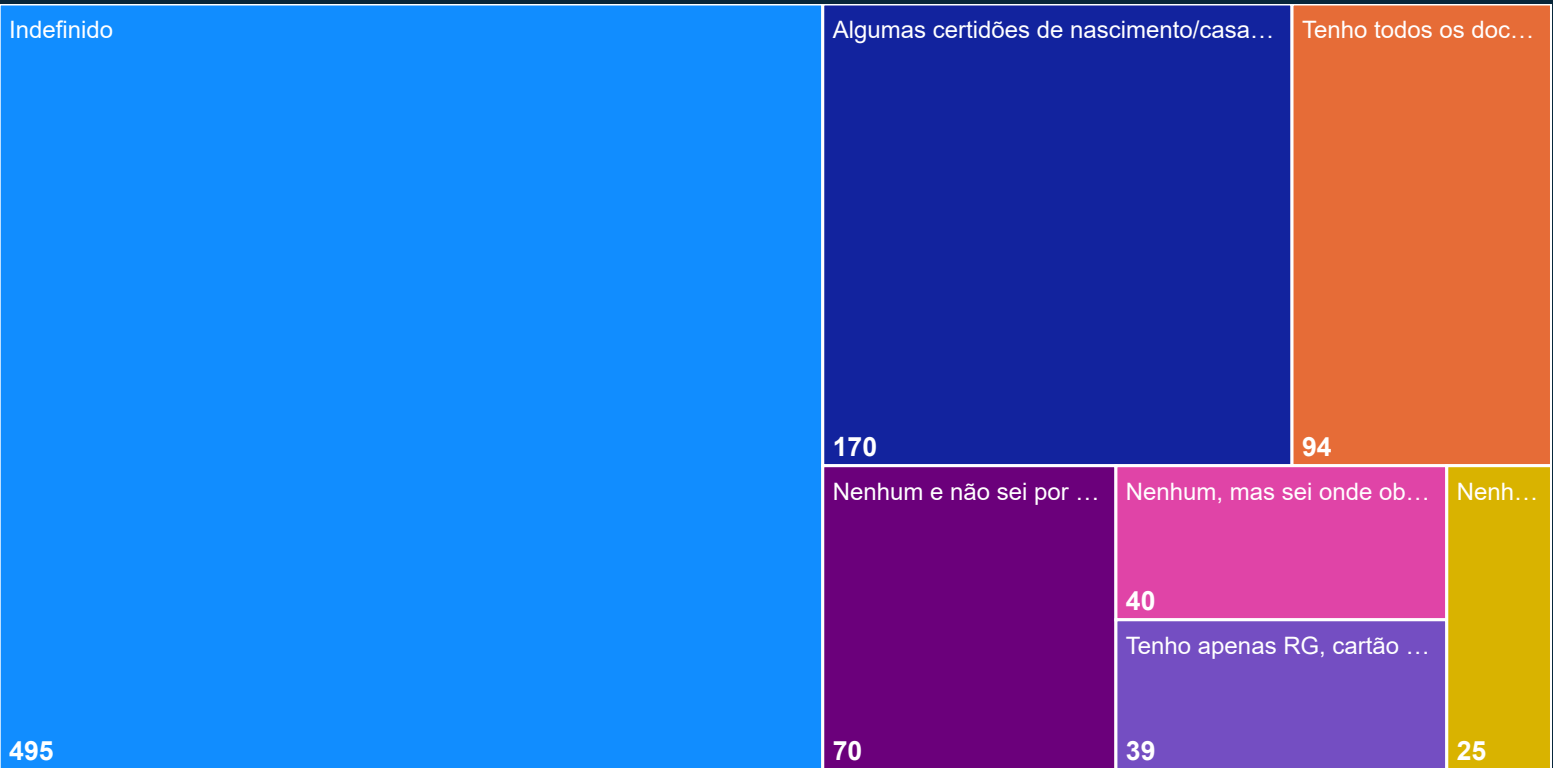


Entender o canal de aquisição dos leads é de suma importância para gerir investimento onde há melhor retorno.

Leads por tipo de venda



Documentação dos leads



Passagem pelo time de negócios

