

**🔻 Exemplo de Funil de Vendas no CRM – Agência de Marketing Digital (PixelUp)**

| **Etapa do Funil** | **O que acontece aqui** | **Ação no CRM** |
| --- | --- | --- |
| **1. Novo Lead** | Cliente entra em contato pelo WhatsApp, Instagram ou anúncio | Cadastrar no CRM com nome, interesse e origem |
| **2. Primeiro Contato** | Mensagem de apresentação enviada / agendamento de reunião | Marcar como “Contato Iniciado” |
| **3. Diagnóstico/Briefing** | Entendimento da necessidade do cliente e sugestão de solução | Anotar necessidades e preferências no card |
| **4. Proposta Enviada** | Enviar proposta de plano (básico, intermediário ou mentoria) | Mover para coluna “Proposta Enviada” |
| **5. Negociação** | Cliente pede ajustes, pensa na decisão, compara opções | Agendar follow-up e manter contato ativo |
| **6. Fechamento** | Cliente aceita a proposta e faz o pagamento inicial | Mover para “Cliente Fechado” |
| **7. Pós-venda / Onboarding** | Envio de contrato, boas-vindas e início da entrega de serviços | Mover para “Em Andamento” |

**📌 Ferramentas indicadas:**

* Trello ou Notion com colunas para cada etapa
* Etiquetas com: tipo de plano, data de follow-up, status de pagamento
* Comentários dentro do card para registrar conversas e objeções