



MISSÃO 05

FUNIL DE VENDAS PARA ESCRITÓRIOS

COM **pipefy**



Preparação

Contato

Teste grátis

Entrar

1

Vamos configurar sua empresa

Qual o nome da sua empresa?

Nome da sua empresa

2

Ok

- Caso não tenha, crie uma conta no Pipefy.com 
- Crie ou selecione sua empresa (Seu nome ou do seu escritório)
- Crie um novo Pipe do zero (Processo Seletivo)
- Assista a [Missão 05](#) para não perder nenhum detalhe e as dicas extras
- Mãos a obra... 

Pipes



Novo pipe

3

Fases

LEADS (0) 	REUNIÃO MARCADA (0)	RESULTADO DA REUNIÃO (0)
Contato para entender a temperatura da oportunidade e o produto/serviço de interesse.	Etapa de elaboração da proposta.	Resposta da proposta, objeções, fechamento de contrato

REPESCAGEM (0)	 CLIENTE GANHO (0)	 CLIENTE PERDIDO (0)
Análise das objeções e negociação da proposta	Envio das informações para financeiro e pesquisa de satisfação	Não se pode ganhar todas...

Comece definindo as seguintes fases:

- LEADS
- REUNIÃO MARCADA
- RESULTADO DA REUNIÃO
- REPESCAGEM
- CLIENTE GANHO
- CLIENTE PERDIDO

Sendo as 2 últimas fases finais e processo

Nova fase

Nome da fase

CLIENTE PERDIDO.

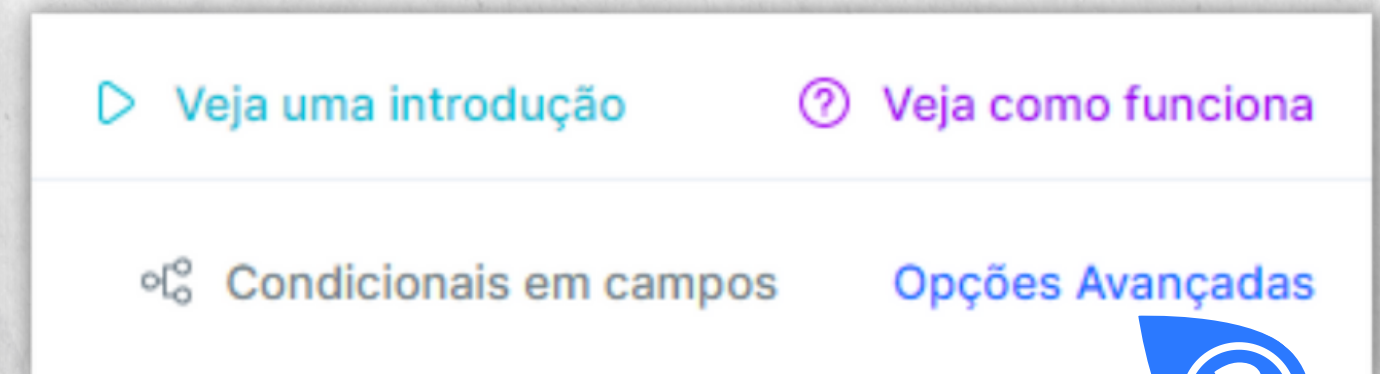
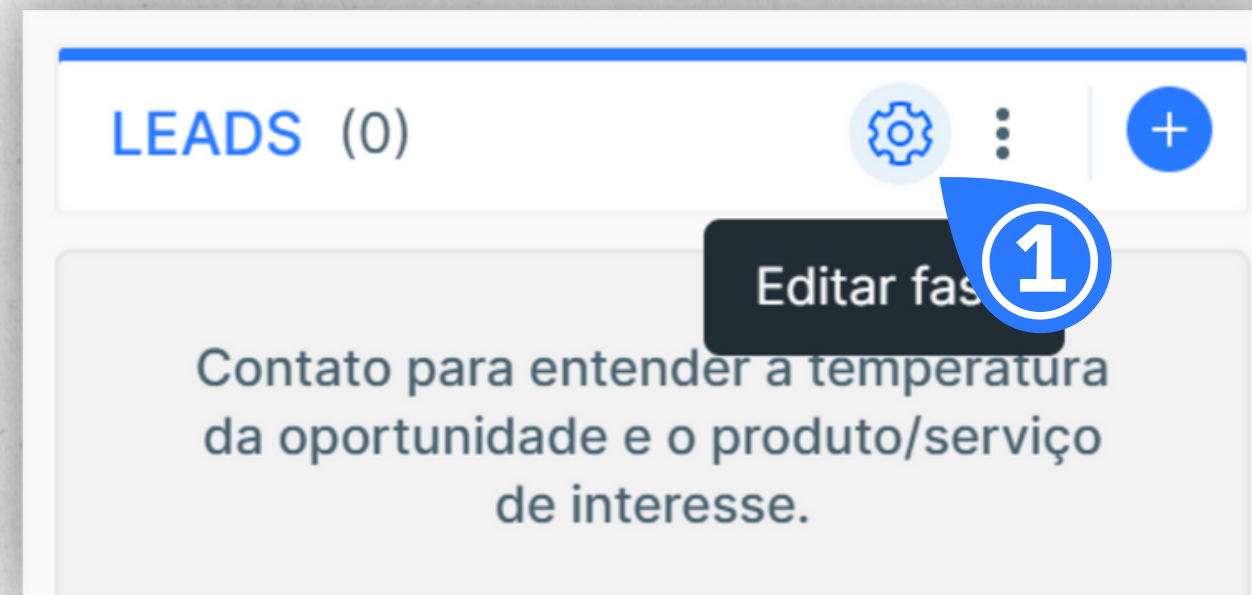
☒ Definir como fase final de processo

☐ Permitir criar c... se

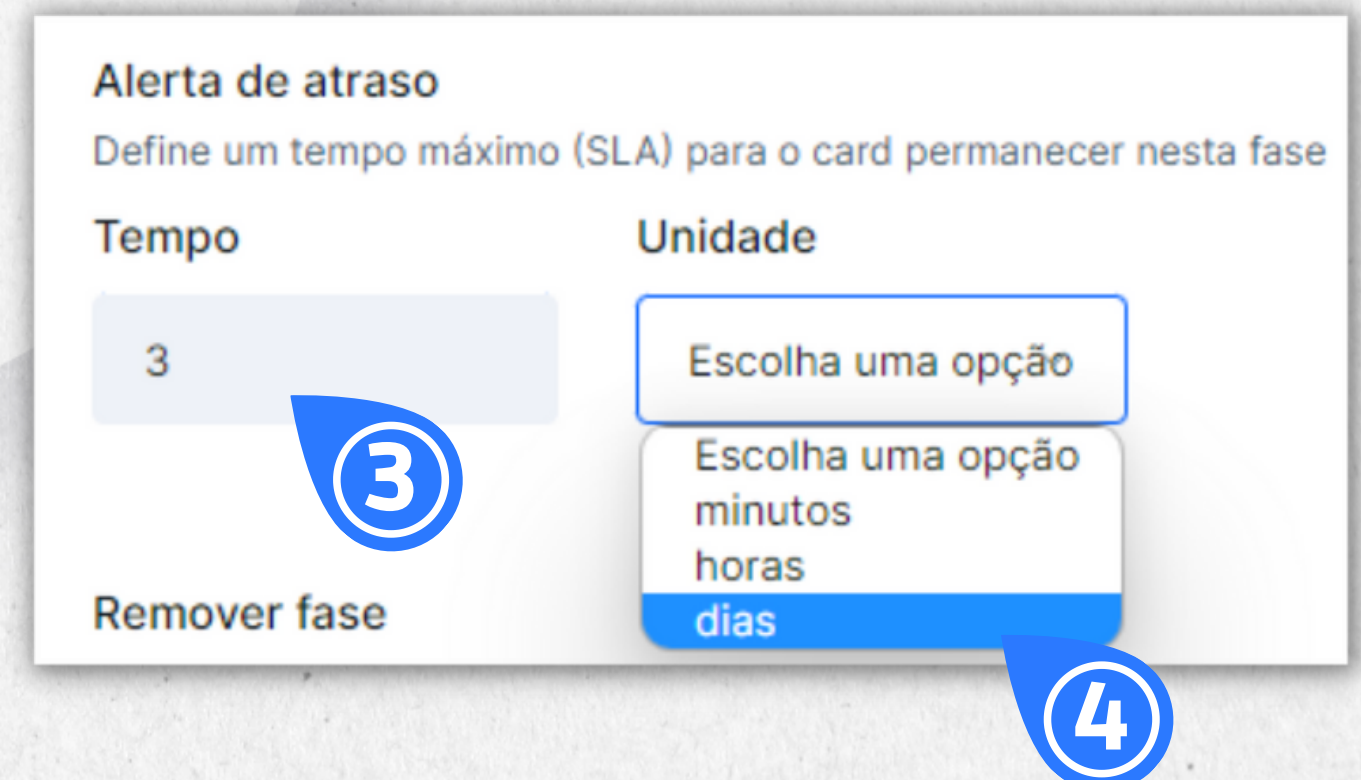


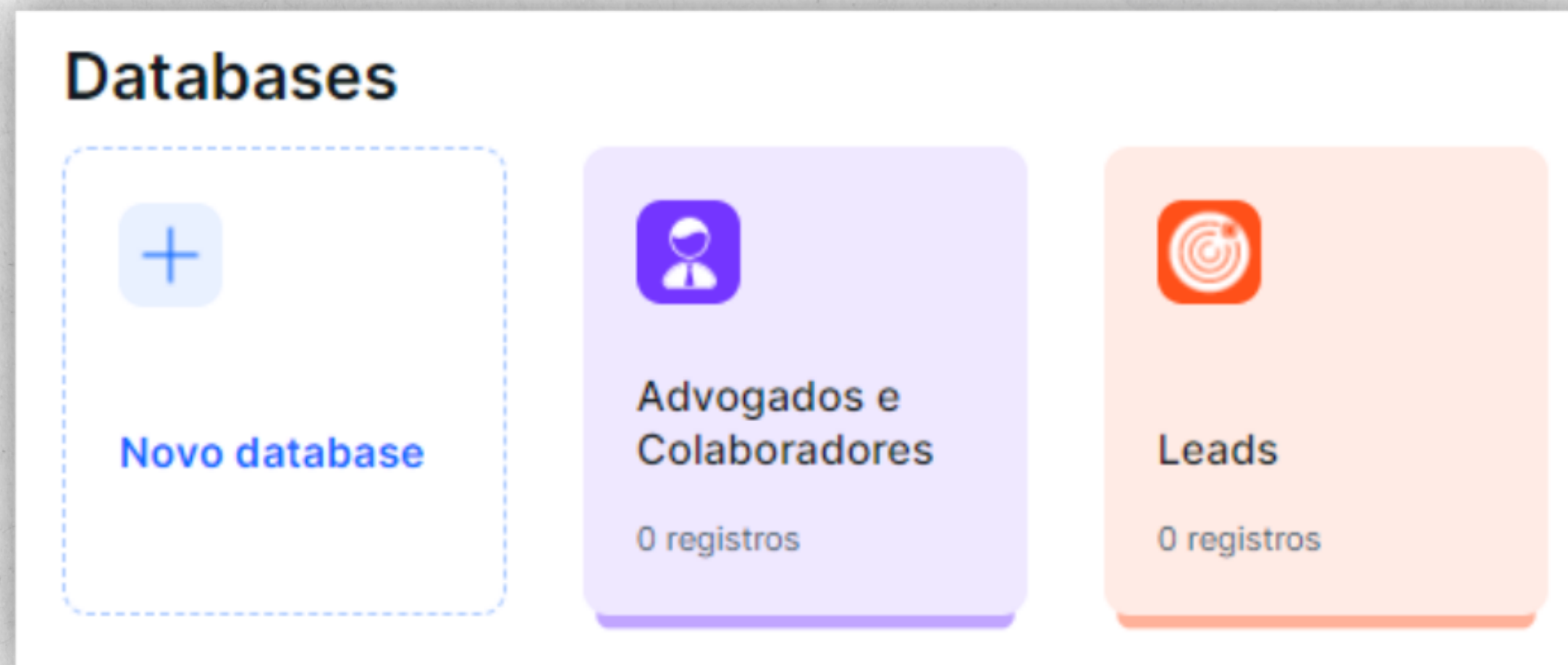
Cancelar

Salvar



- Em cada fase, é importante definir alertas, acesse as "**Opções avançadas**" e defina quanto tempo uma demanda pode ficar em cada uma das fases
- Isso serve para evitar atrasos no andamento da captação do cliente, pois não é legal deixar um possível cliente esperando sem retorno





- Antes de começar a construir o formulário inicial do pipe, é necessário criar **2 databases** para cadastrar os profissionais do seu escritório e os leads a serem prospectados

Leads

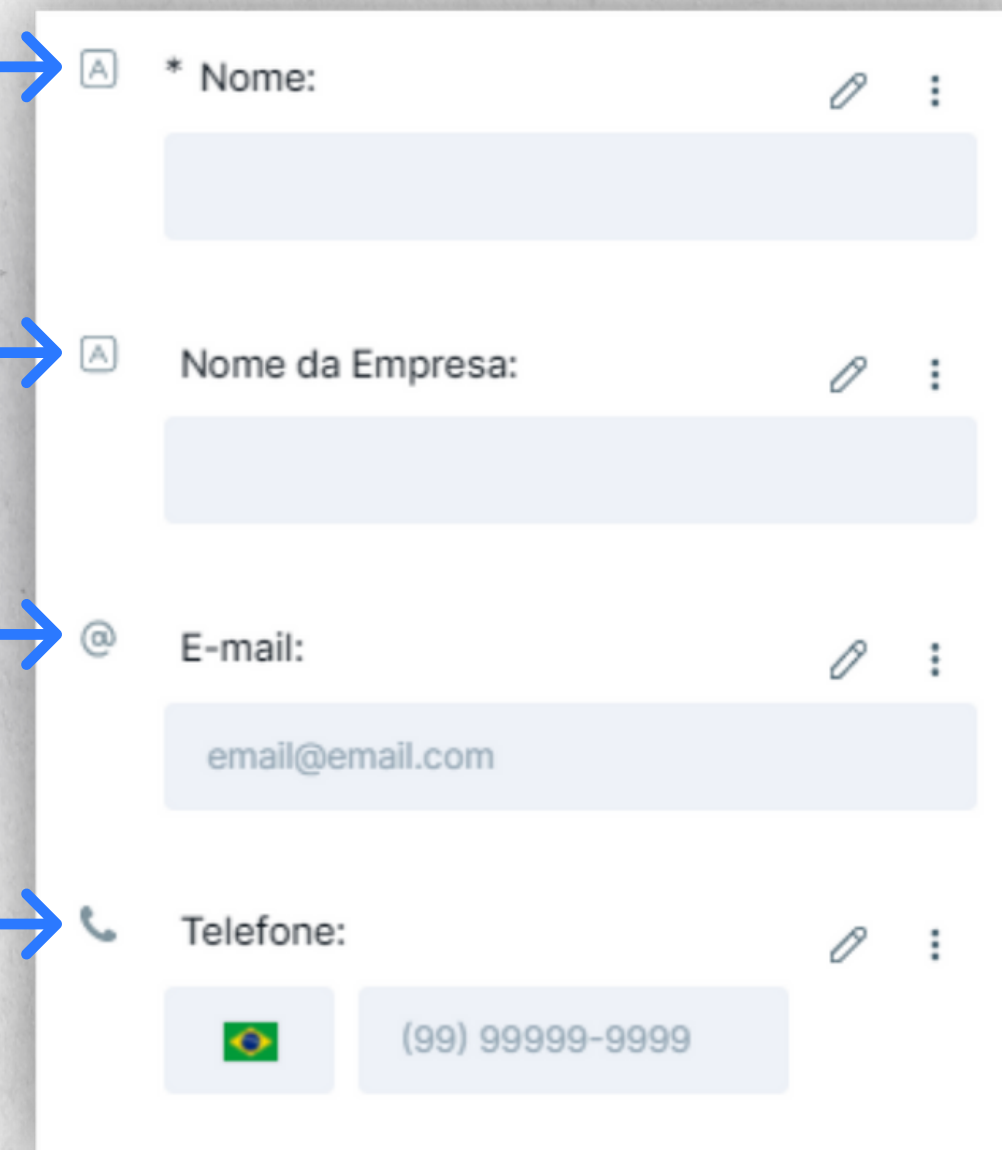
- Essa database é muito básica, pois entendemos que as únicas informações necessários de se ter sobre um possível cliente é seu **nome**, o da **empresa** (caso seja um cliente PJ) e 1 ou 2 **meios de contato**
- Pois coletar mais informações com o propósito de entrar em contato para marcar uma reunião é atentar contra um dos princípios básicos da proteção de dados
- Recomenda-se também adicionar um campo de checkbox de consentimento para a coleta e tratamento dos dados com a finalidade única de oferecer os serviços (esse campo pode ficar no próprio formulário inicial)

Texto curto

Texto curto

E-mail

Número de telefone

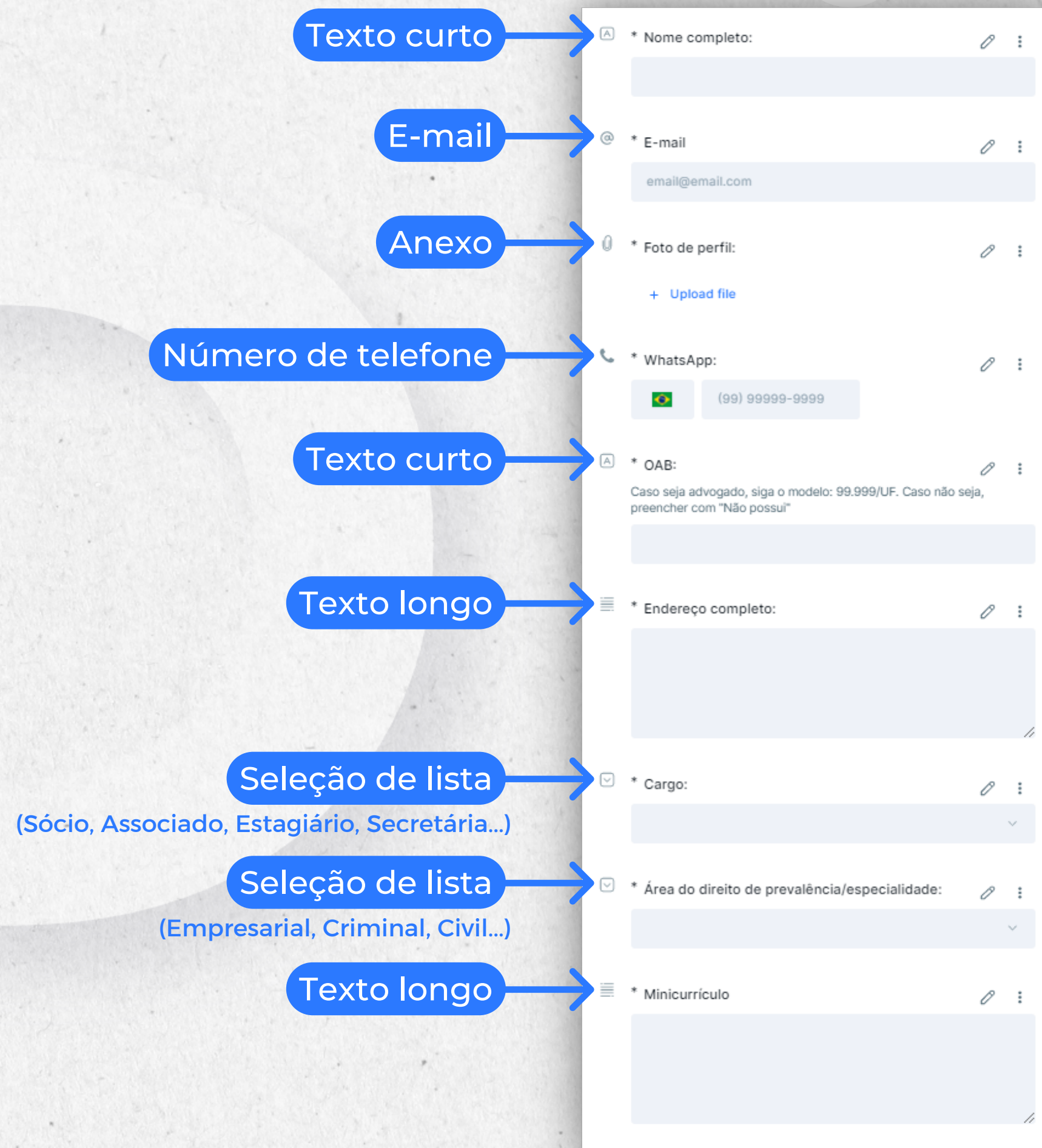


Formulário de captura de leads com os seguintes campos:

- * Nome:** Campo de texto curto.
- Nome da Empresa:** Campo de texto curto.
- E-mail:** Campo de texto com o placeholder "email@email.com".
- Telefone:** Campo de texto com uma seleção de bandeira do Brasil e o placeholder "(99) 99999-9999".

Advogados e Colaboradores

- Nessa database você pode coletar uma série de dados necessários para a gestão dos seus colaboradores, contatos, divulgação deles e principalmente distribuição de demandas
- Por tanto, recomenda-se coletar os seguintes dados:
- Mas você tem total liberdade para adicionar ou remover campos conforme achar necessário



The diagram illustrates the mapping of data field labels to a form structure. Blue rounded rectangles with white text represent the labels, and blue arrows point from these labels to the corresponding input fields in a form. The form fields are as follows:

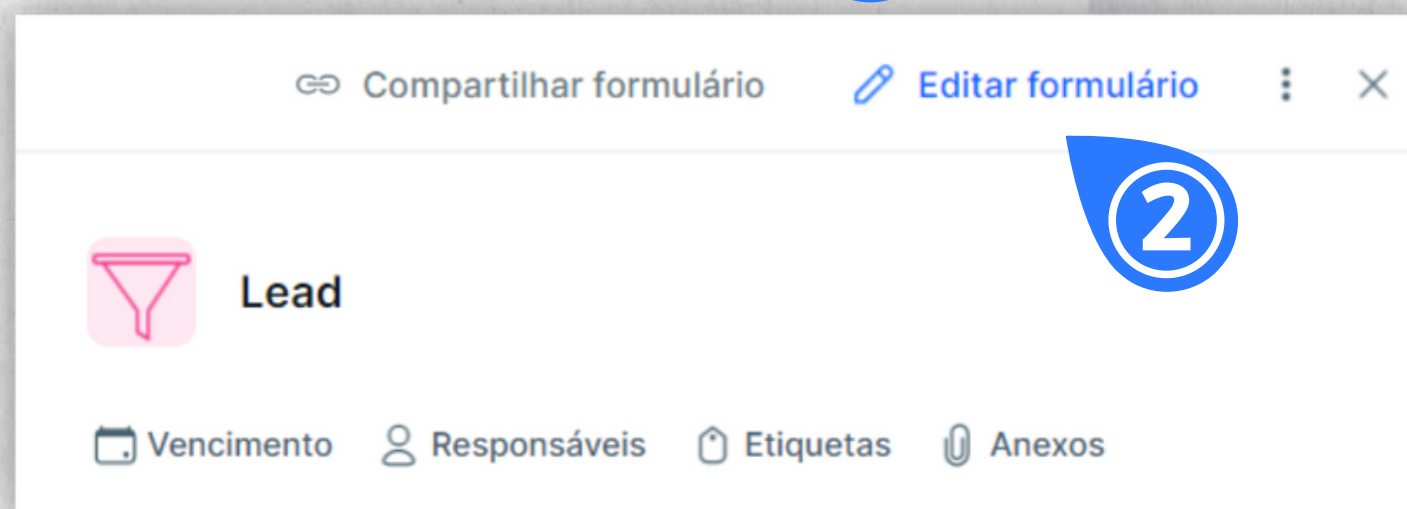
- Texto curto** points to the *** Nome completo:** field.
- E-mail** points to the *** E-mail** field, which contains the placeholder `email@email.com`.
- Anexo** points to the *** Foto de perfil:** field, which includes a **+ Upload file** button.
- Número de telefone** points to the *** WhatsApp:** field, which includes a country code dropdown (currently showing Brazil) and a phone number input field with the placeholder `(99) 99999-9999`.
- Texto curto** points to the *** OAB:** field, which includes a text area with the placeholder text: "Caso seja advogado, siga o modelo: 99.999/UF. Caso não seja, preencher com 'Não possui'".
- Texto longo** points to the *** Endereço completo:** field, which is a large text area.
- Seleção de lista** points to the *** Cargo:** field, which is a dropdown menu with the placeholder text "(Sócio, Associado, Estagiário, Secretária...)".
- Seleção de lista** points to the *** Área do direito de prevalência/especialidade:** field, which is a dropdown menu with the placeholder text "(Empresarial, Criminal, Civil...)".
- Texto longo** points to the *** Minicurrículo** field, which is a large text area.

Formulário inicial

- Com as databases criadas, podemos criar o formulário inicial e adicionar uma conexão com elas
- Clique em "**Criar novo card**" e em "**Editar formulário inicial**"
- Adicione os campos conforme a imagem
- Defina quais quer que sejam obrigatórios

+ Criar novo card

1



Adicionar campos no formulário da fase

3

Conexão de database

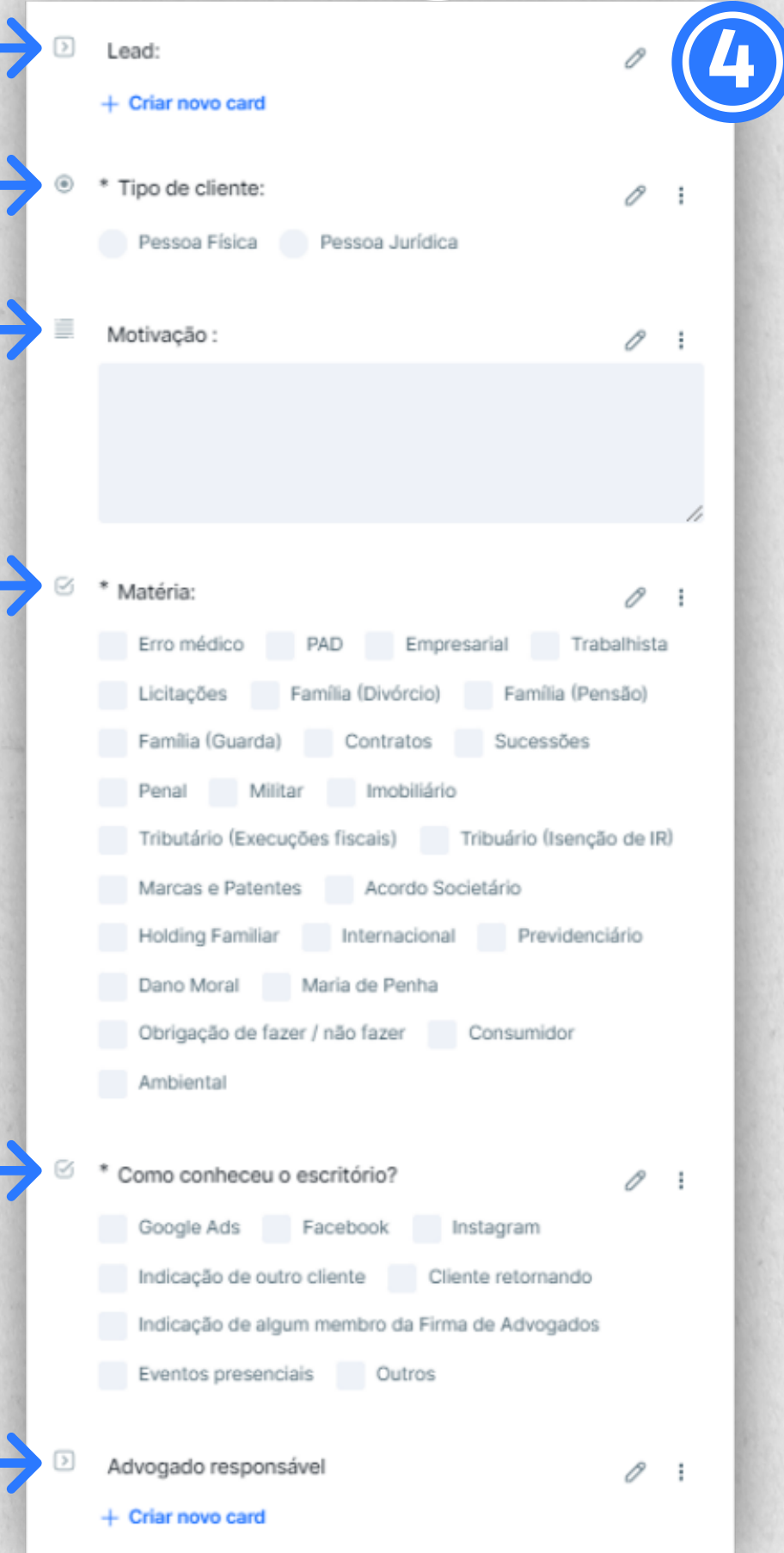
Seleção única horizontal

Texto longo

Checkbox horizontal

Checkbox horizontal

Conexão de database



Etiquetas

- Use as **etiquetas** para classificar a temperatura do lead (o quão consciente ele está sobre o problema dele)
- Clique em "**Ferramentas**", "**Etiquetas**" e "**Criar uma nova etiqueta**"
- Defina o nome e a cor de cada temperatura (quente, morno, frio)



Formulário das Fases

LEADS

Na primeira fase adicione os seguintes campos:

- **Etiqueta** para a temperatura do lead,
- **Texto longo** para a descrição do serviço,
- **Seleção de lista** com opção de Email, Whatsapp, Telefone, Rede social
- **Seleção única** para resultado do contato
- **Data de vencimento** para a reunião
- **Seleção única** para anotar a objeção em caso de não marcação da reunião (vamos criar regras condicionais nessa fase)

Etiqueta

Texto longo

Seleção de lista

Seleção única horizontal

Data de vencimento

Seleção única vertical

Fase atual

LEADS

* Temperatura da oportunidade:

+ Adicionar etiqueta

Serviço ou produto de interesse:

Descreva o produto ou serviço de interesse do lead

* Meio de contato:

* A reunião de fechamento é viável?

Sim Não

* Data da reunião:

Selecione uma data e hora

A reunião não foi viável porque:

O cliente não quis ir ao escritório

O caso não era viável

O cliente só iria se soubesse o preço

O cliente não respondeu mais

O cliente só estava atrás de informações

Formulário das Fases

REUNIÃO MARCADA

Na segunda fase adicione os seguintes campos:

- **Checkbox** para a referência padrão de preço,
- **Moeda** para os honorários iniciais
- **Moeda** para os honorários recorrentes
- **Moeda** para os honorários finais (Êxito) (R\$)
- **Numérico** para os honorários finais (%)
- **Data de vencimento** para a validade da proposta
- **Anexo** para a apresentação de venda (PDF)

Checkbox vertical

Moeda

Moeda

Moeda

Numérico

Data de vencimento

Anexo

Fase atual

REUNIÃO MARCADA

☒ Check list inicial:  

☐ Calcular o preço dos honorários (Tabela da OAB + 30%)

☐ Confirmar preço a cobrar com a Firma de Advogados

\$ * Valor dos Honorários Iniciais:  

Exemplo: R\$1.500,00

0,00

\$ * Valor dos Honorários Recorrentes (TMP):  

0,00

\$ Honorários Finais (R\$):  

0,00

¹ Honorários Finais (%):  

0

 Data de validade da proposta / data reunião:  

Selecione uma data e hora

 * Anexar apresentação de venda:  

+ Upload file

Formulário das Fases

RESULTADO DA REUNIÃO

Na terceira fase adicione os seguintes campos:

- **Seleção única horizontal** para a resposta da proposta,
- **Seleção de lista** para as objeções do cliente que não fechar
- **Checkbox vertical** para os passos necessários a confecção do contrato
- **Anexo** para guardar o contrato assinado e digitalizado (ou digital)

Seleção única horizontal

Seleção de lista

Checkbox vertical

Anexo

Fase atual

RESULTADO DA REUNIÃO

☒ * Resposta da proposta:  

☐ Fechou ☐ Não fechou

☒ * Qual a objeção pro cliente não fechar o contrato?  

☒ * Para o contrato:  

☐ Entrar em contato e pedir dados

☐ Elaborar contrato

☐ Cobrar assinatura

☐ Digitalizar

 * Anexar contrato assinado:  

PDF

[+ Upload file](#)

Formulário das Fases

REPESCAGEM

Na quarta fase adicione os seguintes campos:

- **Checkbox** para o novo resultado
- **Seleção de lista** para última tentativa
- **Checkbox** para garantir o fluxo do card em caso positivo
- **Conexão de pipe** para indicações de novos leads, conectado com o próprio formulário desse pipe

Checkbox vertical

Checkbox

Checkbox

Conexão de pipe

Fase atual

REPESCAGEM

☒ * Resultado final:  

☐ Ganho ☐ Perdido

☒ * Lead perdido:  

☐ Tentar nova reunião só de dúvidas sobre o fechamento.

☐ Última chamada (gatilho da escassez + oportunidade)

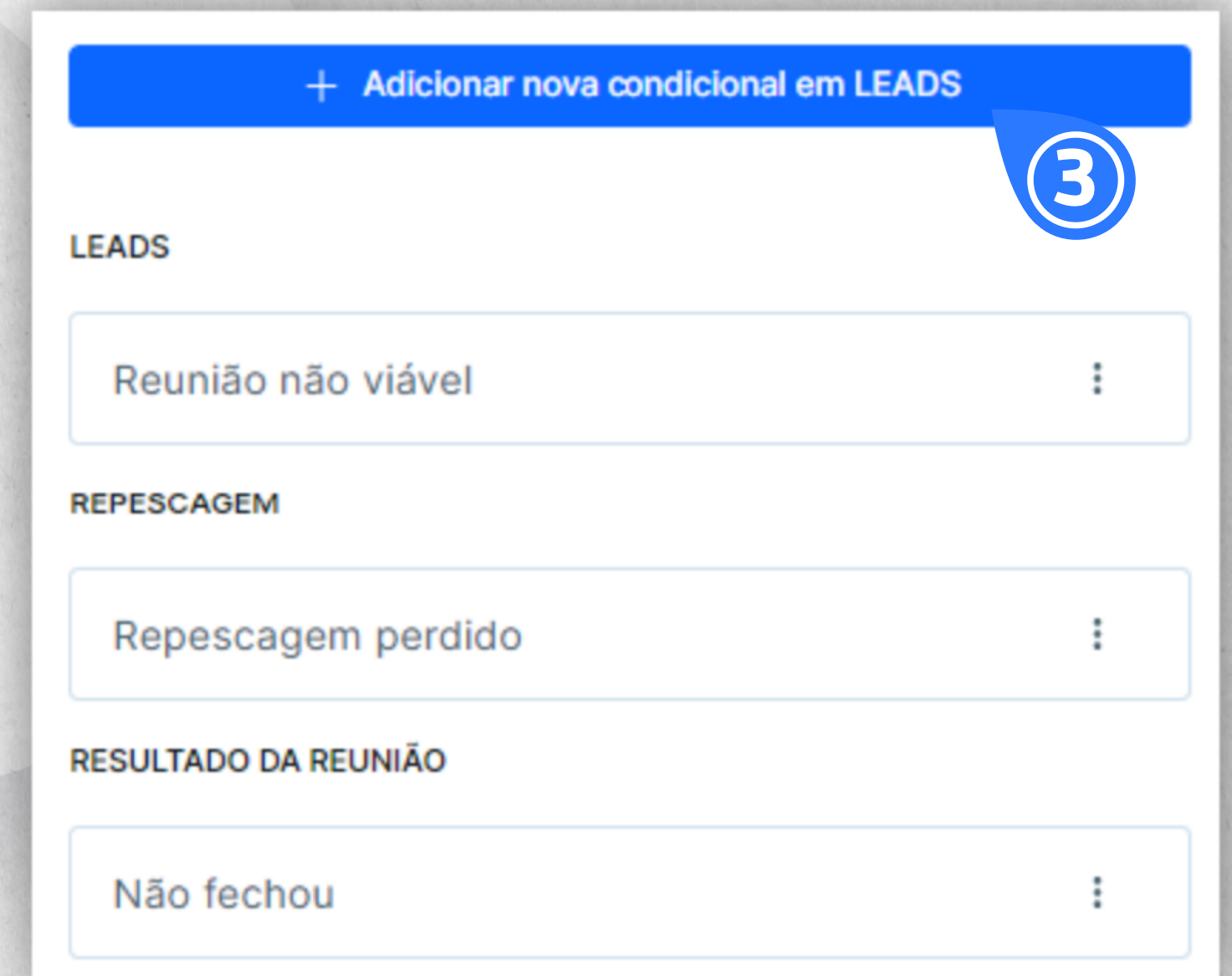
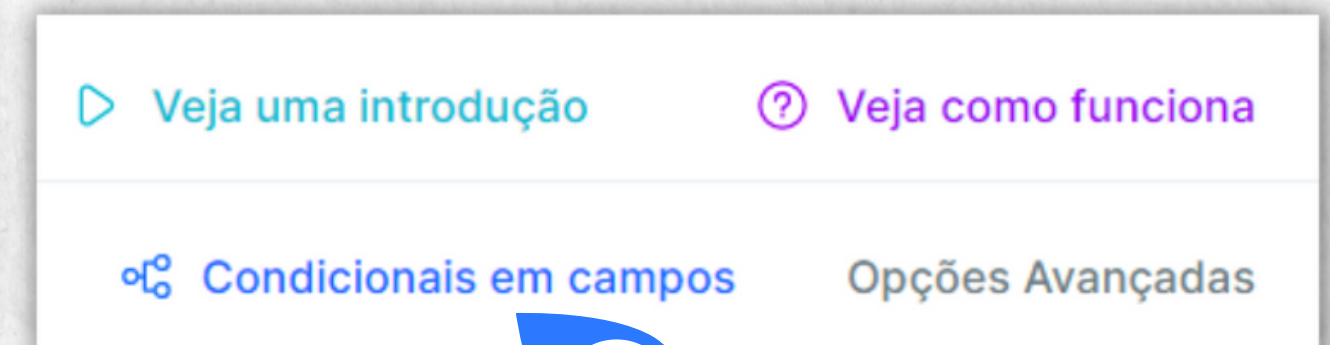
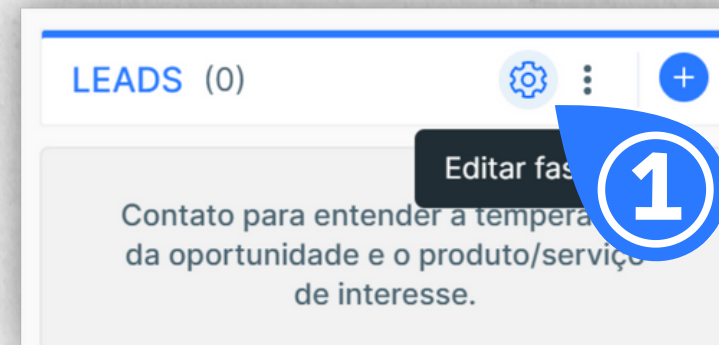
☒ * Volte o cliente para RESULTADO DA REUNIÃO para a elaboração do contrato  

☐ Ok

☐ Indicações:  

[+ Criar novo card](#)

Condicionais



- Para criar as condicionais mencionadas, clique em "**Editar fase**" e em "**Condicionais em campo**"
- Iremos criar **3** condicionais (que é o limite do plano gratuito do Pipefy), uma para a fase **LEADS**, uma para a fase **RESULTADO DA REUNIÃO** e uma para a fase **REPESCAGEM**

Condicional

Leads

- Crie uma condicional (conforme imagem) para só exibir o campo de "A reunião não foi viável porque" e também para esconder o campo "Data da reunião" se o campo de "A reunião de fechamento é viável" for igual a "Não"
- Caso negativo, ocorre o oposto (autocompletar com sugestões)

Primeiro, defina o cenário

☒ A reunião de fechamento ... é igual a Não

+ Adicione mais condições a este cenário

+ Adicione outro cenário

Se o cenário que você definiu **acontecer**, faça isso

Exibir A reunião não foi viável p...

Esconder Data da reunião:

+ Adicione mais ações

Se o cenário que você definiu **não acontecer**, então faça isso

Esconder A reunião não foi viável p...

Exibir Data da reunião:

Condicional

Resultado da reunião

- Crie uma condicional (conforme imagem) para só exibir o campo de "Qual a objeção pro cliente não fechar" e também para esconder os campos "Anexar contrato assinado" e "Para o contrato" se o campo de "Resposta da proposta" for igual a "Não fechou"
- Caso negativo, ocorre o oposto (autocompletar com sugestões)

Primeiro, defina o cenário

☒ Resposta da proposta: ☐ é igual a ☐ Não fechou

+ Adicione mais condições a este cenário

+ Adicione outro cenário

Se o cenário que você definiu **acontecer**, faça isso

Exibir	Qual a objeção pro cliente...	X
Esconder	Anexar contrato assinado:	X
Esconder	Para o contrato:	X

+ Adicione mais ações

Se o cenário que você definiu **não acontecer**, então faça isso

Esconder	Qual a objeção pro cliente...	X
Exibir	Anexar contrato assinado:	X
Exibir	Para o contrato:	X

Condicional

Repescagem

- Crie uma condicional (conforme imagem) para só exibir o campo de "Lead perdido" e também para esconder o campo "Volte o cliente para RESULTADO DA REUNIÃO" se o campo de "Resultado final" for igual a "Perdido"
- Caso negativo, ocorre o oposto (autocompletar com sugestões)

Primeiro, defina o cenário

☒ Resultado final: é igual a Perdido

+ Adicione mais condições a este cenário

+ Adicione outro cenário

Se o cenário que você definiu acontecer, faça isso

Exibir Lead perdido:

Esconder Volte o cliente para RESU...

+ Adicione mais ações

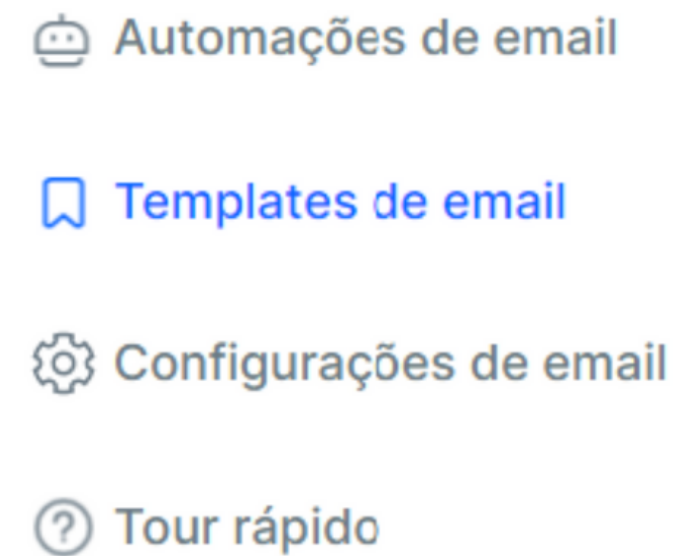
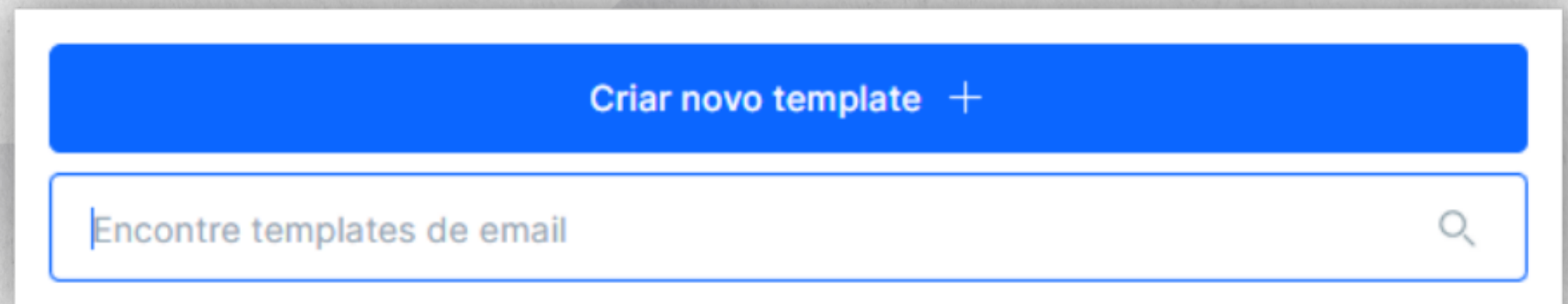
Se o cenário que você definiu não acontecer, então faça isso

Esconder Lead perdido:

Exibir Volte o cliente para RESU...

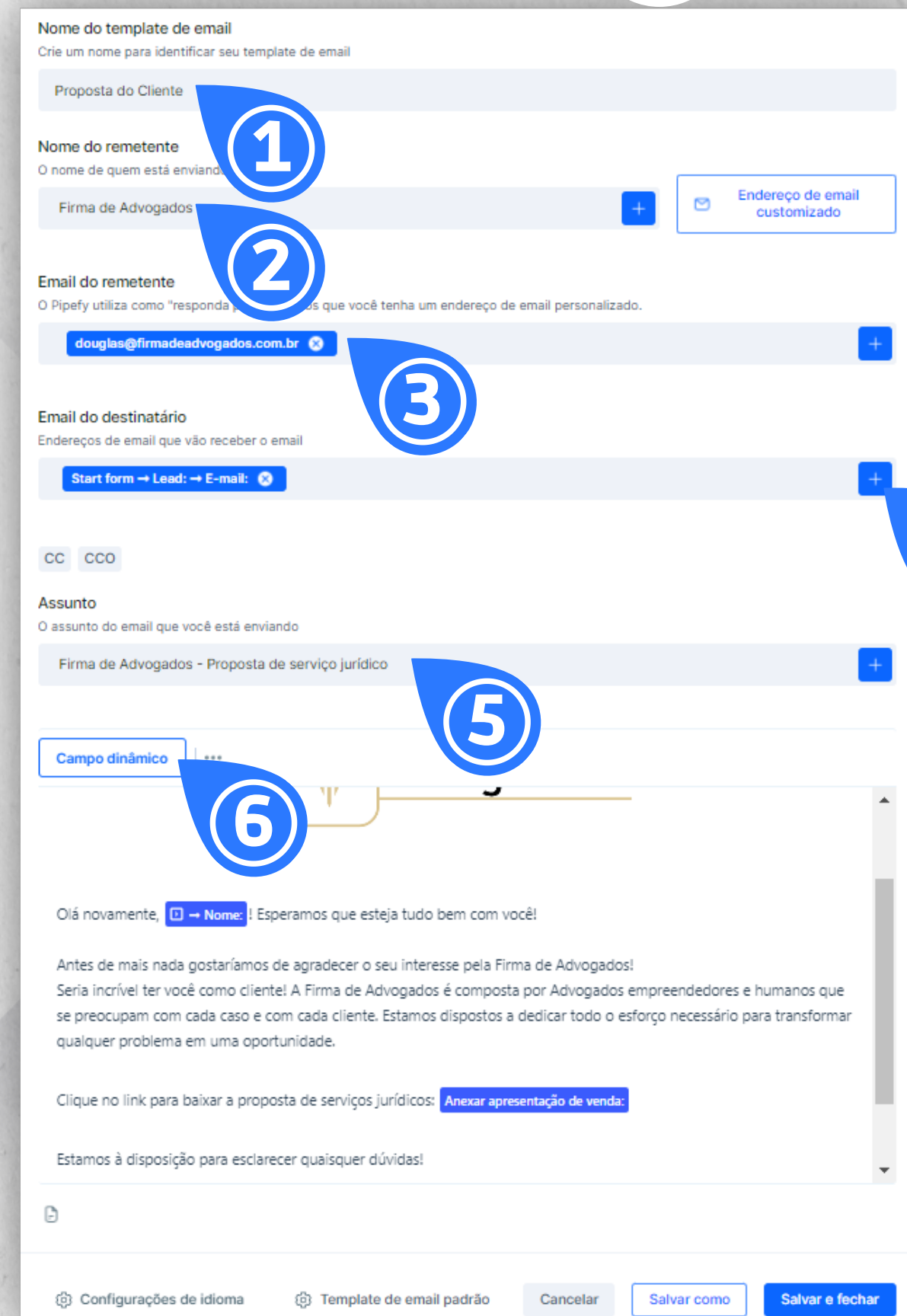


- Vamos agora criar um template de email para ser enviado ao possível cliente com a proposta de honorários
- Clique na aba de "**Emails**" e em "**Templates de email**" no canto inferior esquerdo
- Em seguida clique para "**Criar novo template**"

The image shows a dropdown menu that appears after clicking on the 'Emails' tab. It contains four options, each with an icon: 'Automações de email' with a robot icon, 'Templates de email' with a bookmark icon (this option is highlighted in blue), 'Configurações de email' with a gear icon, and 'Tour rápido' with a question mark icon.

Você precisa adicionar:

- **Título**
- **Nome do remetente**
- **Email do remetente (do seu escritório)**
- **Email do destinatário (utilize o [\[+\]](#) para incluir o **campo dinâmico** e puxar o dado diretamente do cadastro do Lead)**
- **Assunto**
- **Corpo do email (inclua um **campo dinâmico** para chamar o Lead pelo nome, outro para incluir o anexo da apresentação da proposta criada e até um com a data de validade da proposta)**



Nome do template de email
Crie um nome para identificar seu template de email

Proposta do Cliente

Nome do remetente
O nome de quem está enviando

Firma de Advogados

Endereço de email customizado

Email do remetente
O Pipefy utiliza como "respondido" por e-mail, caso você tenha um endereço de email personalizado.

douglas@firmadeadvogados.com.br

Email do destinatário
Endereços de email que vão receber o email

Start form → Lead: → E-mail: *

CC CCO

Assunto
O assunto do email que você está enviando

Firma de Advogados - Proposta de serviço jurídico

Campo dinâmico

Olá novamente, **Nome:** ! Esperamos que esteja tudo bem com você!

Antes de mais nada gostaríamos de agradecer o seu interesse pela Firma de Advogados!
Seria incrível ter você como cliente! A Firma de Advogados é composta por Advogados empreendedores e humanos que se preocupam com cada caso e com cada cliente. Estamos dispostos a dedicar todo o esforço necessário para transformar qualquer problema em uma oportunidade.

Clique no link para baixar a proposta de serviços jurídicos: **Anexar apresentação de venda:**

Estamos à disposição para esclarecer quaisquer dúvidas!

Configurações de idioma Template de email padrão Cancelar Salvar como Salvar e fechar

⚙️ Configurações de idioma

⚙️ Template de email padrão

1

- Antes de salvar, entre em "**Configurações de idioma**" no canto inferior esquerdo do template
- E coloque o idioma **pt-BR** e o seu fuso horário (no meu caso **GMT -03:00 São Paulo**)
- Por fim clique para **Salvar** a configuração e depois para **Salvar** o template

Configurações de idioma

Idioma

Selecione o idioma em que você está criando este email

pt-BR

2

Fuso horário

Selecione o fuso horário para o qual você está enviando este email

(GMT-03:00) America/Sao_Paulo

3

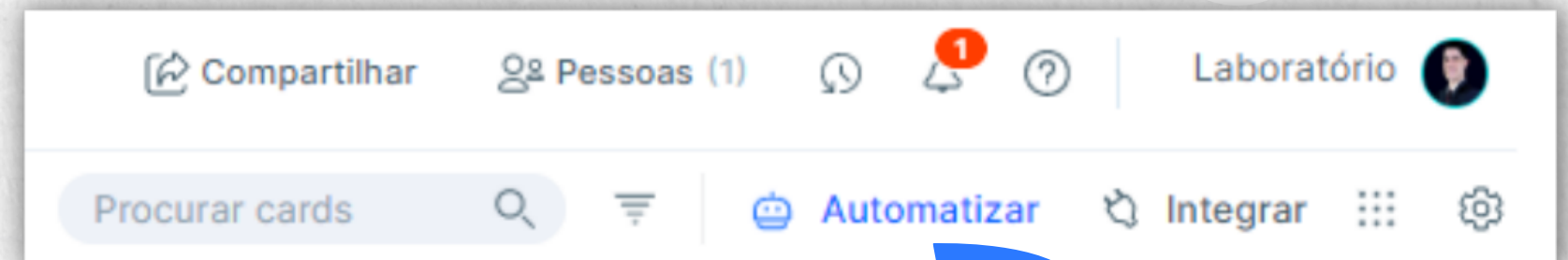
Cancelar

Salvar

4

Automações

- Clique em "Automatizar", depois "Criar nova automação"
- Selecione "Sempre que..." "Um card entrar em uma fase"



Automações

Defina ações automáticas e melhore a eficiência de suas equipes. [Saiba mais.](#)

Criar nova automação

Sempre que...

 Um card entrar em uma fase

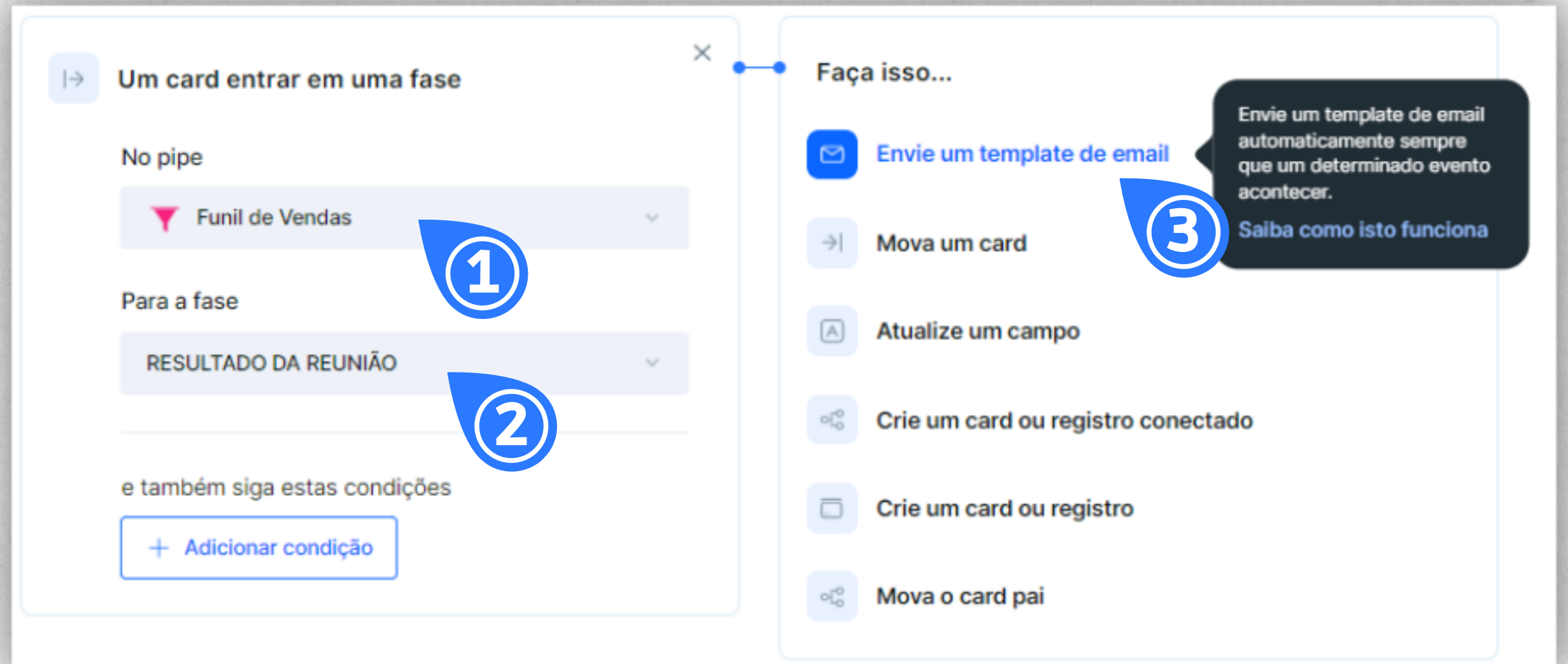
 Um campo for atualizado

 Um card for criado

Configure uma automação para ser executada sempre que um card entrar em uma determinada fase.

[Saiba como isto funciona](#)

Automações



The screenshot displays the automation configuration interface. On the left, under the heading "Um card entrar em uma fase", the "No pipe" dropdown is set to "Funil de Vendas" (marked with a blue circle 1) and the "Para a fase" dropdown is set to "RESULTADO DA REUNIÃO" (marked with a blue circle 2). Below this, a button labeled "+ Adicionar condição" is visible. On the right, under the heading "Faça isso...", a list of actions is shown. The first action, "Envie um template de email" (marked with a blue circle 3), is highlighted. A tooltip next to it states: "Envie um template de email automaticamente sempre que um determinado evento acontecer. Saiba como isto funciona". Other actions in the list include "Mova um card", "Atualize um campo", "Crie um card ou registro conectado", "Crie um card ou registro", and "Mova o card pai".

- Confira se o pipe de **Funil** está selecionado
- Selecione a fase "**RESULTADO DA REUNIÃO**"
- E em "Faça isso..." selecione "**Envie um template de email**"

Automações

- **Selecione** o template de email com a proposta do cliente e **salve** a automação dando um nome para ela



 **Envie um template de email**

Template de email ⓘ

Proposta do Cliente ▼

Prévia do email

Esta é uma prévia de como será o email automatizado.

Nome do remetente

Firma de Advogados

Email do remetente

contato@firmadeadvogados.com.br

Email do destinatário

 → E-mail:

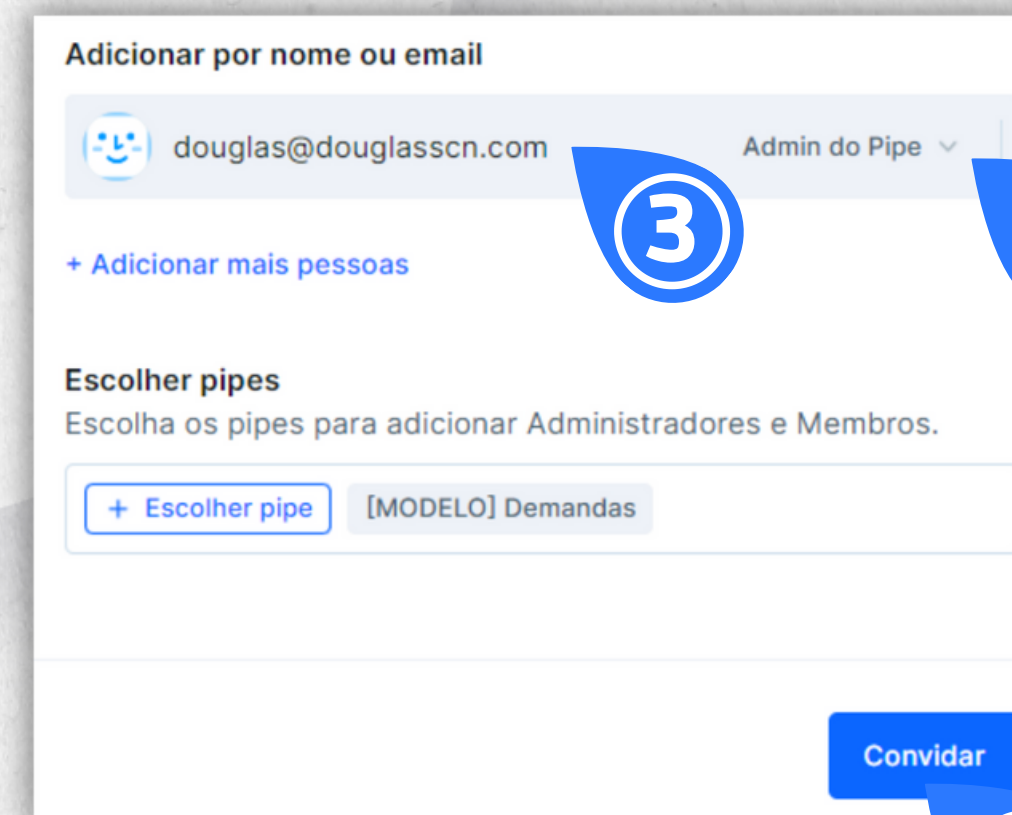
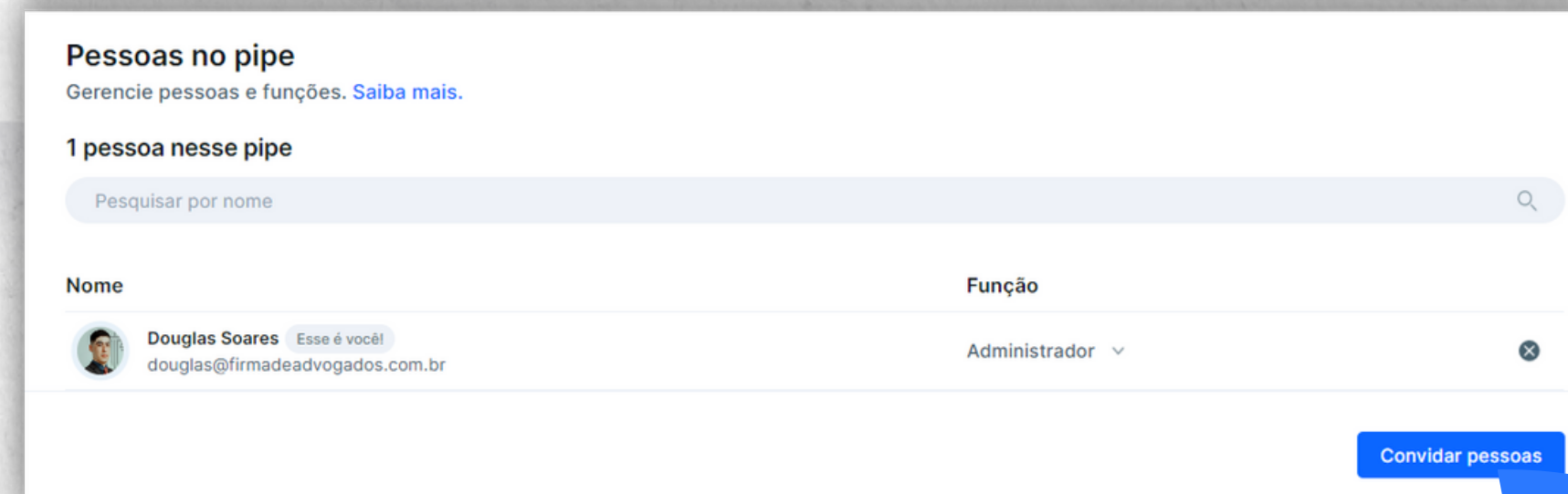
Assunto

Firma de Advogados - Proposta de serviço jurídico

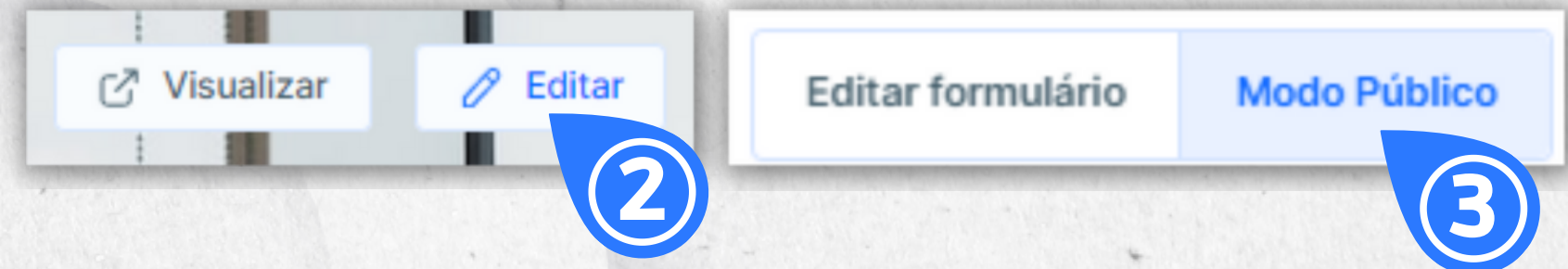
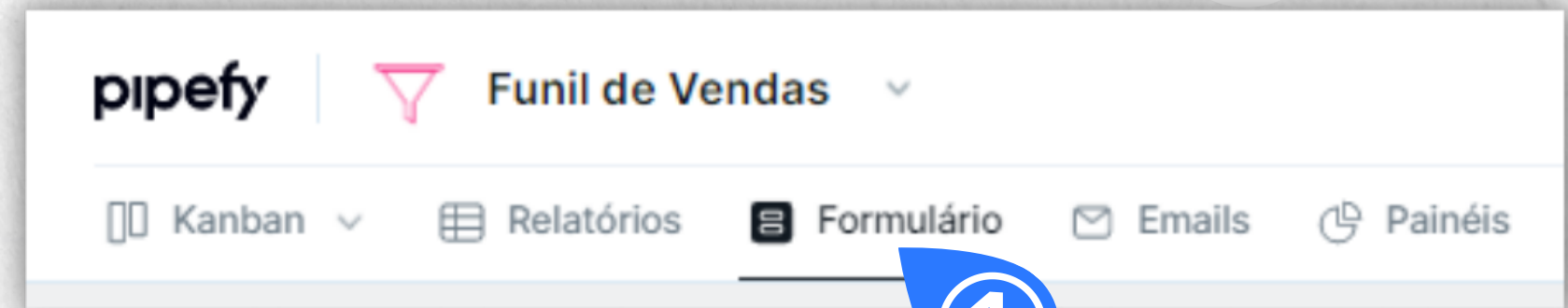
Criar automação

Pessoas

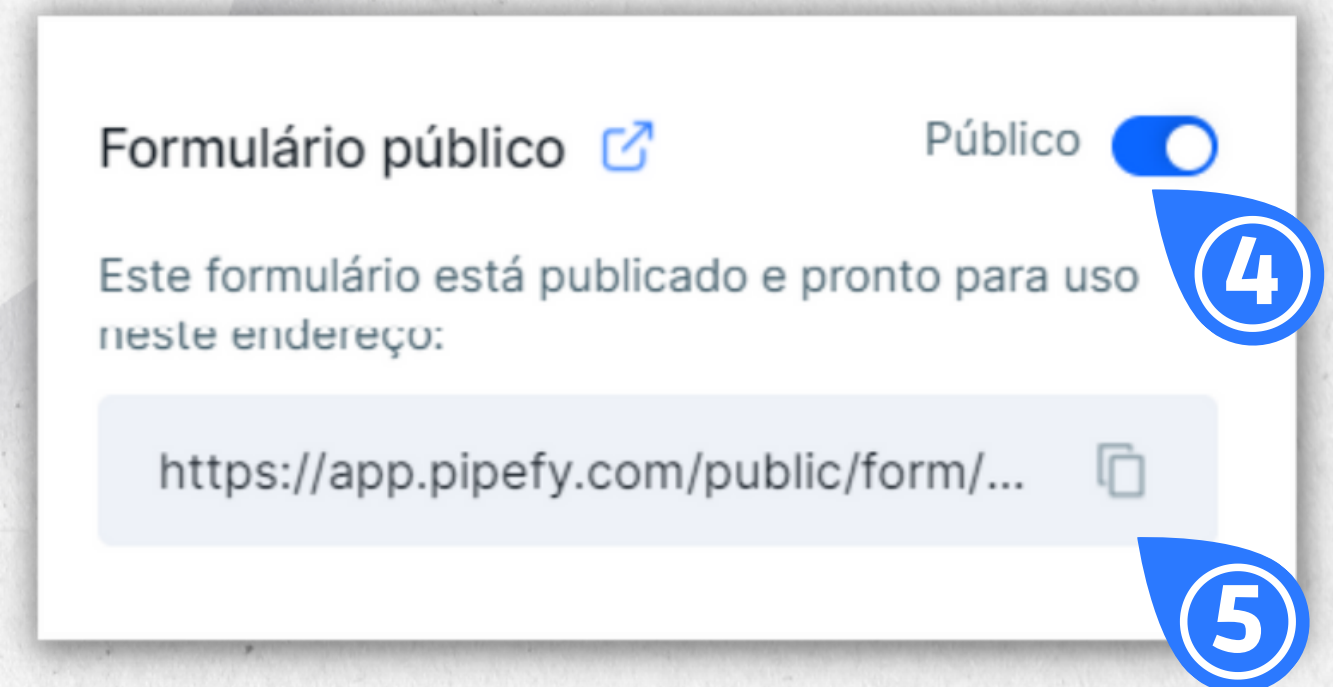
- A base do pipe está pronta, você já pode adicionar os membros da sua equipe para começar a prospectar
- Clique em "Pessoas" e em "**Convidar pessoas**"
- Adicione os e-mails dos colaboradores, selecione o nível de permissão de cada um (na versão gratuita do Pipefy só é permitido usar a função Administrador) e clique em "**Convidar**"
- Limite de 10 pessoas no Pipefy gratuito



Compartilhamento



- O pipe já está completo e automatizado e você pode utilizar esse modelo para receber indicações externas de leads
- No pipe, clique em "**Formulário**" e em "**Editar**"
- Selecione o "**Modo Público**"
- Ative a opção para torná-lo "**Público**" e copie o link para divulgar seu pipe de funil de vendas



P

ersonalização

- Na mesma tela, logo abaixo você poderá **personalizar** seu formulário
- Selecione a **logo** do seu escritório
- Escreva um **título** e uma **descrição** para o formulário
- Escreva o **texto** de ação que deve aparecer no **botão** quando o cliente finalizar o preenchimento
- Selecione a **cor** principal da marca do seu escritório
- Selecione um **plano de fundo** (dica: pesquise "office")

Editar logo

 Você pode usar arquivos JPG, GIF ou PNG. Tamanho máx: 2MB

[Escolher arquivo](#)

[Remover](#)

*Título do formulário

Orçamento de serviços jurídicos

Descrição do formulário

Olá, seja bem vindo(a)! Preencha o formulário a seguir para que possamos lhe atender.

*Texto do botão

SOLICITAR ORÇAMENTO

Cor da marca



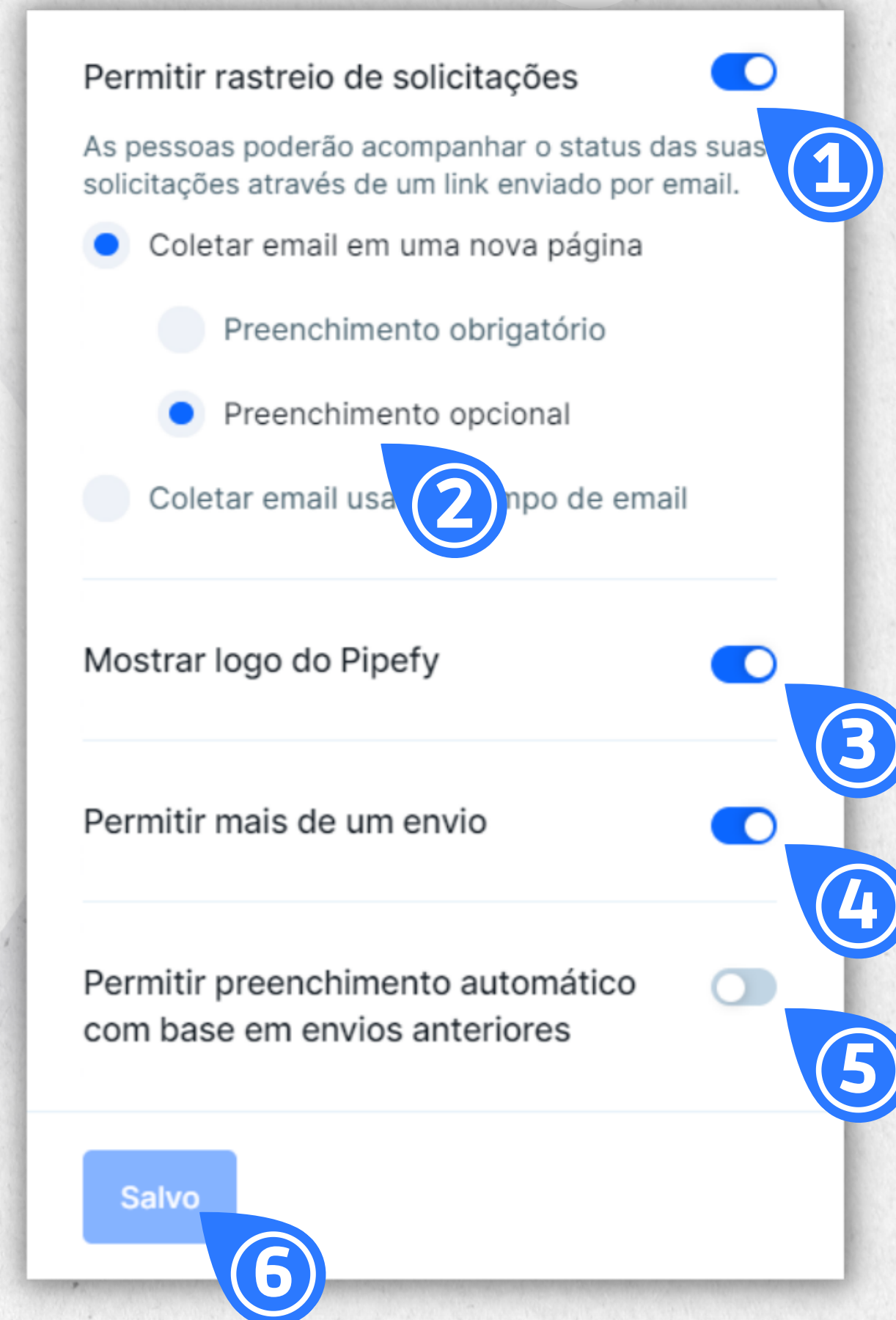
Fundo de tela



P

ersonalização

- A seguir, permita o **"Rastreio de solicitações"** com **preenchimento opcional** (pois você já coletou o email do lead no cadastro dele)
- **"Mostrar logo do Pipefy"** ativado (versão gratuita)
- **"Permitir mais de um envio"** ativado pois o lead pode ter mais de uma solicitação ou indicação
- **"Preenchimento automático"** desativado pois cada solicitação é única
- **Salve as alterações**



Permitir rastreio de solicitações ☒

As pessoas poderão acompanhar o status das suas solicitações através de um link enviado por email. ①

☒ Coletar email em uma nova página

☐ Preenchimento obrigatório

☒ Preenchimento opcional

☐ Coletar email usando campo de email ②

Mostrar logo do Pipefy ☒ ③

Permitir mais de um envio ☒ ④

Permitir preenchimento automático com base em envios anteriores ☐ ⑤

Salvo ⑥

Concluído

Missão cumprida!

Pipe pronto, automatizado e personalizado.

Agora é só registrar os leads que captar e compartilhar o link com outros possíveis clientes ou parceiros de negócio que irão indicar para você.





Oraçamento de serviços jurídicos

Olá, seja bem vindo(a)!
Preencha o formulário a seguir para que possamos lhe atender.

Lead:
 [CADASTRAR](#)

***Tipo de cliente:**
☐ Pessoa Física ☐ Pessoa Jurídica

Motivação :

***Matéria:**

☐ Erro médico ☐ PAD ☐ Empresarial
☐ Trabalhista ☐ Licitações
☐ Família (Divórcio) ☐ Família (Pensão)
☐ Família (Guarda) ☐ Contratos
☐ Sucessões ☐ Penal ☐ Militar
☐ Imobiliário
☐ Tributário (Execuções fiscais)
☐ Tributário (Isenção de IR)
☐ Marcas e Patentes ☐ Acordo Societário
☐ Holding Familiar ☐ Internacional
☐ Previdenciário ☐ Dano Moral
☐ Maria de Penha
☐ Obrigação de fazer / não fazer
☐ Consumidor ☐ Ambiental

***Como conheceu o escritório?**

☐ Google Ads ☐ Facebook ☐ Instagram
☐ Indicação de outro cliente
☐ Cliente retornando
☐ Indicação de algum membro da Firma de Advogados
☐ Eventos presenciais ☐ Outros

Advogado responsável
 [SELECIONAR](#)

[SOLICITAR ORÇAMENTO](#)

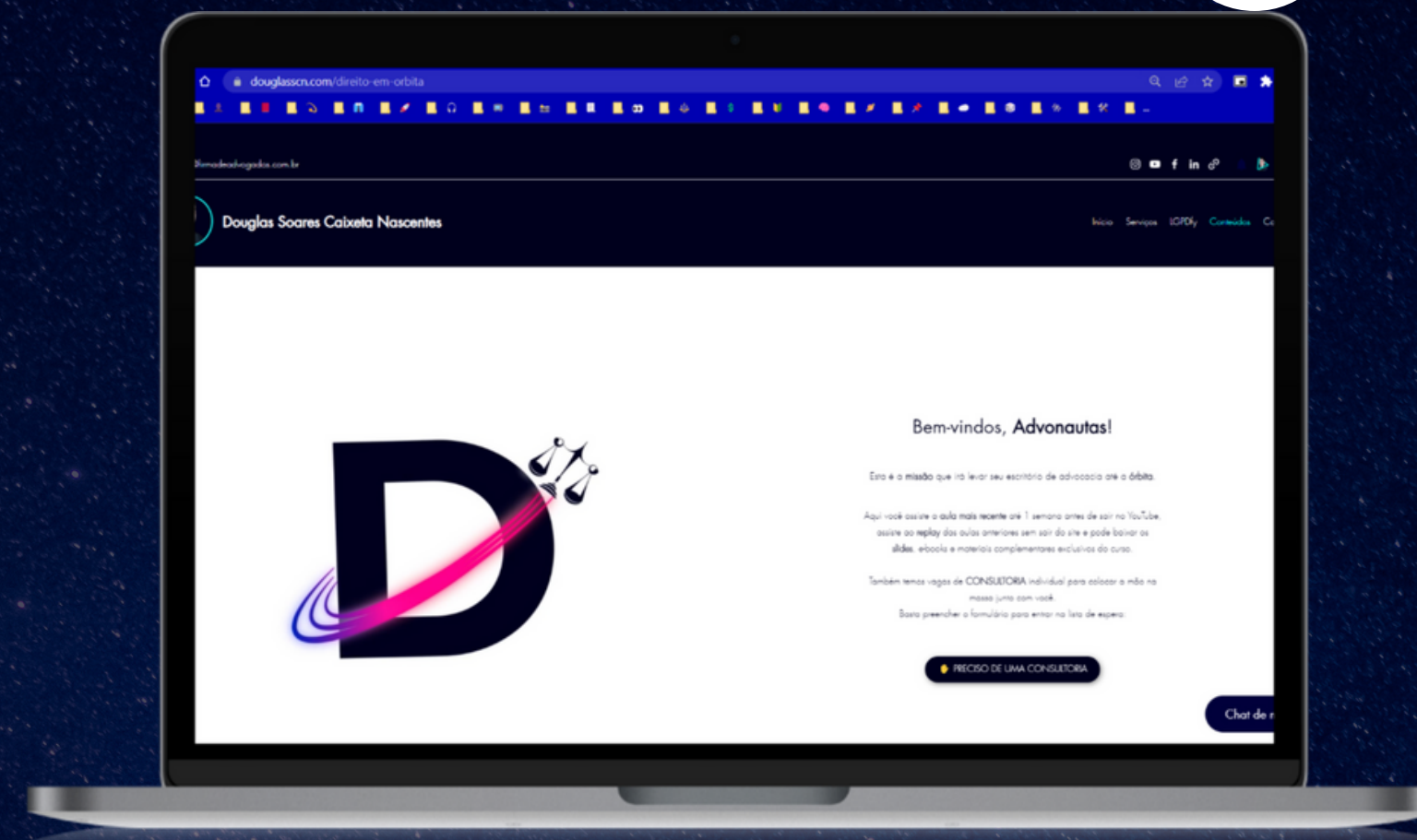
Nunca envie senhas pelos formulários do Pipefy. Este formulário não foi criado ou aprovado pelo Pipefy.
[Denunciar abuso](#)
[Termos e Condições](#).

POWERED BY **pipefy**

Lembre-se!

Você que é membro pode:

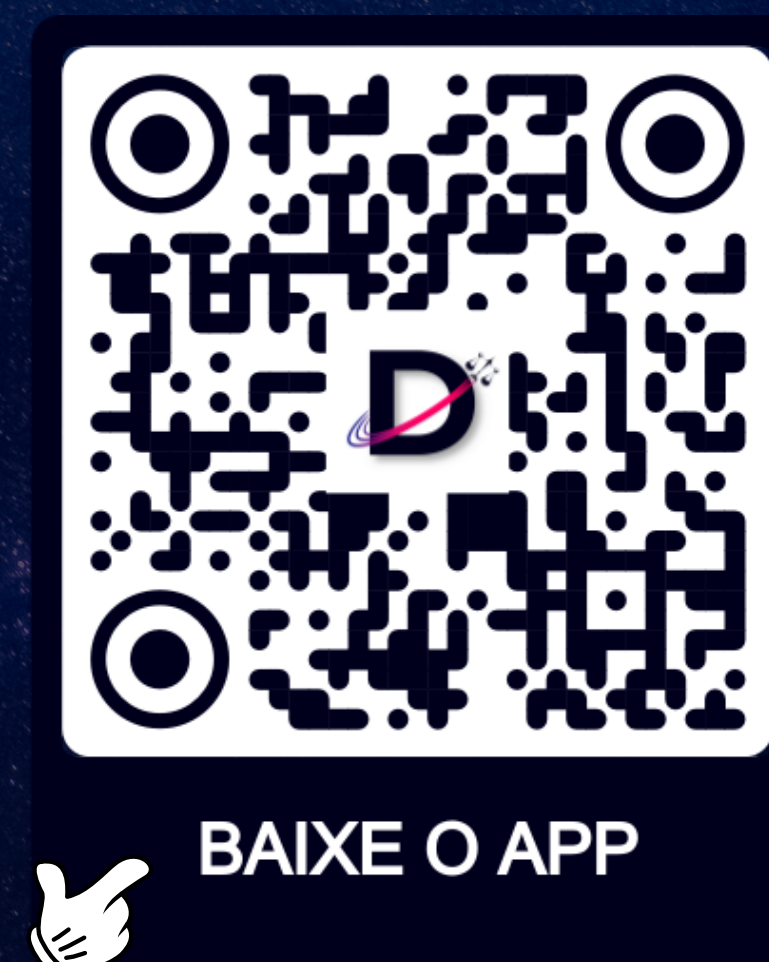
- 1. Baixar o resumo das aulas em PDF**
- 2. Baixar o nosso aplicativo exclusivo**
- 3. Assistir as novas aulas dias antes de sair no YouTube**
- 4. Contratar a minha consultoria especializada para o seu escritório**



douglasscn.com/direito-em-orbita



Para baixar nosso app, clique ou escaneie o QR Code e tenha uma melhor experiência móvel, assistindo as aulas, baixando os materiais e interagindo com a nossa comunidade exclusiva de advogados apaixonados pelo Pipefy.



Vagas abertas e limitadas:

- Treinamento completo de Pipefy para o escritório com foco na gestão
- 1 hora semanal durante 3 meses prorrogáveis
- Modelos exclusivos de pipes criados por mim para grandes escritórios
- Tudo personalizado com a logo, as cores e os dados do seu escritório
- Desenvolvimento de soluções e produtos específicos via Pipefy
- Dicas, tira dúvidas e suporte
- Encontros podem ser gravados
- E então, vamos juntos automatizar a gestão do seu escritório?

 [FAÇA UM ORÇAMENTO](#)





@douglas.scn

@direito.em.orbita

douglasscn.com/bio

