

PLANILHA

# Controle de Leads

Modelo em PDF para impressão ou preenchimento digital, com campos para acompanhar cada oportunidade comercial.

Material gratuito  
Conteúdo prático para empreendedores e pequenas empresas.

VionTech • Tecnologia para crescimento, organização e vendas.

# Instruções

Utilize uma linha para cada lead. Atualize sempre o estágio e o próximo passo para não perder oportunidades.

## Tabela principal

| Nome | Empresa | Origem | Estágio | Próximo passo | Data |
|------|---------|--------|---------|---------------|------|
|      |         |        |         |               |      |
|      |         |        |         |               |      |
|      |         |        |         |               |      |
|      |         |        |         |               |      |
|      |         |        |         |               |      |
|      |         |        |         |               |      |
|      |         |        |         |               |      |
|      |         |        |         |               |      |
|      |         |        |         |               |      |
|      |         |        |         |               |      |
|      |         |        |         |               |      |
|      |         |        |         |               |      |
|      |         |        |         |               |      |
|      |         |        |         |               |      |
|      |         |        |         |               |      |
|      |         |        |         |               |      |
|      |         |        |         |               |      |
|      |         |        |         |               |      |

## Resumo mensal

| Métrica            | Meta | Resultado |
|--------------------|------|-----------|
| Novos leads        |      |           |
| Leads qualificados |      |           |
| Reuniões           |      |           |
| Propostas          |      |           |
| Vendas             |      |           |

### Legenda de estágios

- Novo: entrou em contato recentemente.
- Qualificado: demonstrou interesse e possui perfil.
- Reunião: conversa agendada ou realizada.
- Proposta: recebeu orçamento ou proposta comercial.
- Cliente: venda concluída.