Ver total de vendas e valor por funil

Veja quantos negócios você fechou e quanto isso representa em valor, filtrando por funil e período.

Objetivo

Consultar total de vendas, valor vendido e valor perdido por funil.

Pré-requisitos

- Ter ao menos um funil de vendas criado: veja Criar um funil de vendas
- Negociações no período

Tempo estimado

2 minutos.

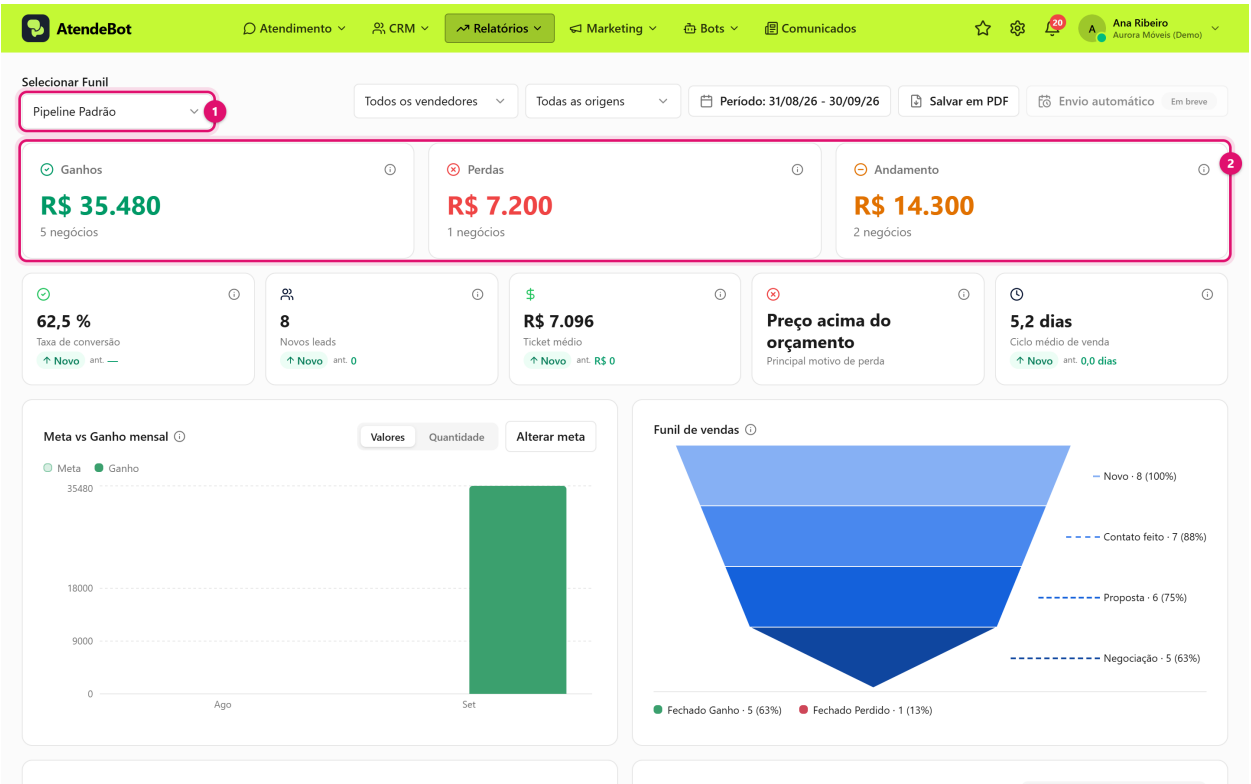
Caminho de acesso

Relatórios → Vendas

Passo a passo

1. Abra **Relatórios → Vendas**. Em **Selecionar Funil**, escolha o funil: a tela sempre mostra um funil por vez, nunca o total somado de todos. Sem nenhum funil criado, a tela convida a criar um.

2. Ajuste o **Período** no calendário, com os mesmos atalhos das demais telas de relatório (**Desde o início**, **Último mês**, **Último trimestre**, **Último semestre**, **Último ano**).



Relatórios → Vendas: o seletor Selecionar Funil (1) e os cartões Ganhos, Perdas e Andamento (2), com os indicadores logo abaixo

3. Veja os três cartões grandes: **Ganhos**, **Perdas** e **Andamento** (negócios criados no período que seguem em aberto), cada um com o valor total em reais e a quantidade de negócios.
4. Logo abaixo, cinco cartões de indicador: **Taxa de conversão**, **Novos leads**, **Ticket médio**, **Principal motivo de perda** e **Ciclo médio de venda**. Cada um compara com o período anterior de mesma duração: seta e percentual, ou **Novo** quando não há base anterior para comparar. O ícone de informação de cada cartão explica como o número é calculado.
5. No gráfico **Meta vs Ganho mensal**, acompanhe o ganho de cada mês contra a meta, em **Valores** (R$) ou em **Quantidade** de negócios. Clique em **Alterar meta** para definir a meta mensal do funil.
6. No gráfico **Motivos de perda**, veja os principais motivos registrados nos negócios perdidos no período.
7. Use os seletores **Todos os vendedores** e **Todas as origens**, no topo da tela, para recortar todos os cartões e gráficos por um vendedor ou uma origem específicos: veja Analisar desempenho por vendedor. Para acompanhar a conversão etapa a etapa do funil, veja Acompanhar a taxa de conversão entre etapas.
8. Use **Salvar em PDF** para baixar a tela em PDF (só no computador). Ao lado, **Envio automático** aparece marcado **Em breve**: ainda não está disponível.

Resultado esperado

Os cartões e gráficos refletem os negócios do funil e período escolhidos, e você consegue comparar o resultado do mês com a meta definida.

Erros comuns

- **Sintoma:** a tela pede para escolher um funil, sem mostrar nada. **Solução:** ainda não existe nenhum funil de vendas na conta: crie um em Criar um funil de vendas.
- **Sintoma:** o cartão **Ganhos** está zerado mesmo com negócios fechados. **Solução:** confirme que as negociações foram marcadas como ganhas dentro do período e no funil selecionado no topo.
- **Sintoma:** um gráfico mostra "Sem dados no período". **Solução:** amplie o **Período** ou troque o **Funil** em **Selecionar Funil**.
- **Sintoma:** as seções **Conversão por atendente** e **Desempenho por origem** sumiram da tela. **Solução:** esperado: elas só aparecem com **Todos os vendedores** e **Todas as origens** selecionados; limpe os dois filtros para vê-las de novo.

Artigos relacionados

- Acompanhar a taxa de conversão entre etapas
- Analisar desempenho por vendedor
- Abrir o detalhe da negociação (histórico, tarefas, produtos)
- O que perguntar à IA e o que ela vê

Revision #14
Created 2026-07-10 16:42:06 UTC by NoraLabs
Updated 2026-10-20 12:59:39 UTC by NoraLabs