

VISÃO GERAL

1. O que é o CRM do Send Educacional

O **CRM** do **Send Educacional** é o módulo de **captação**: ele acompanha o candidato desde o primeiro contato — um formulário público preenchido na internet — até a **matrícula efetivada**, com contrato assinado e plano de pagamento gerado.

O módulo permite:

- ❑ **Receber e distribuir leads** entre os consultores da equipe comercial.
- ❑ **Acompanhar o funil** comercial em um quadro visual.
- ❑ **Publicar campanhas** com cursos, preços, descontos e link público de inscrição.
- ❑ **Aplicar cupons** e ofertas financeiras por curso, polo ou revendedor.
- ❑ **Aplicar avaliações** (prova/redação) quando a forma de ingresso exigir.
- ❑ **Gerar contrato, coletar assinatura digital** e efetivar a matrícula no sistema acadêmico.
- ❑ **Relacionar-se com o candidato** por régua de mensagens (e-mail/WhatsApp).

☐ **Benefício Principal:** Um só lugar para **marketing, comercial e secretaria**: o mesmo cadastro que gera o link da campanha entrega o aluno matriculado, com contrato assinado e financeiro montado. ☐

O caminho do candidato, na ordem

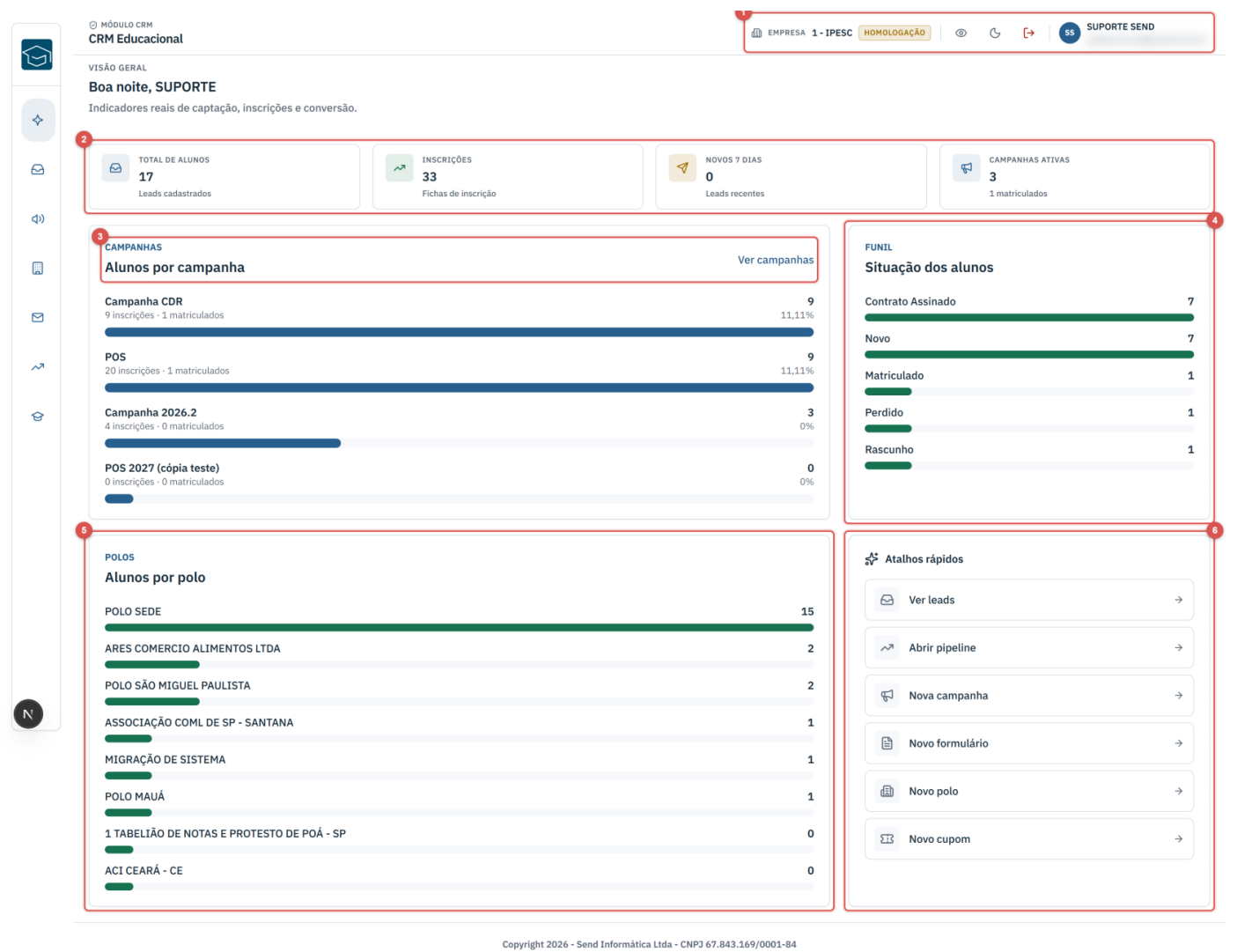
1. **Campanha** publicada com cursos, preços e formulário → gera o **link público**.
2. O candidato se inscreve pelo link → nasce um **lead** com uma **ficha de inscrição**.
3. O lead é **distribuído** a um consultor (roleta) e aparece no **pipeline**.
4. Quando a forma de ingresso exige, o candidato faz a **avaliação**.
5. Aprovado, o consultor monta o **plano financeiro** e envia o **contrato para assinatura**.
6. Assinado, a **matrícula é efetivada** e o aluno passa a existir no sistema acadêmico e no financeiro.

Ponto de Atenção: Todo o CRM trabalha **por empresa**. A empresa ativa aparece no topo direito da tela — confira antes de cadastrar campanha, cupom ou consultor, porque os cadastros de uma

empresa não aparecem para a outra.

2. A tela inicial (Dashboard)

Ao entrar, o CRM abre o **Dashboard** com os indicadores reais de captação, inscrições e conversão da empresa ativa.



Elementos da tela (itens 1 a 6)

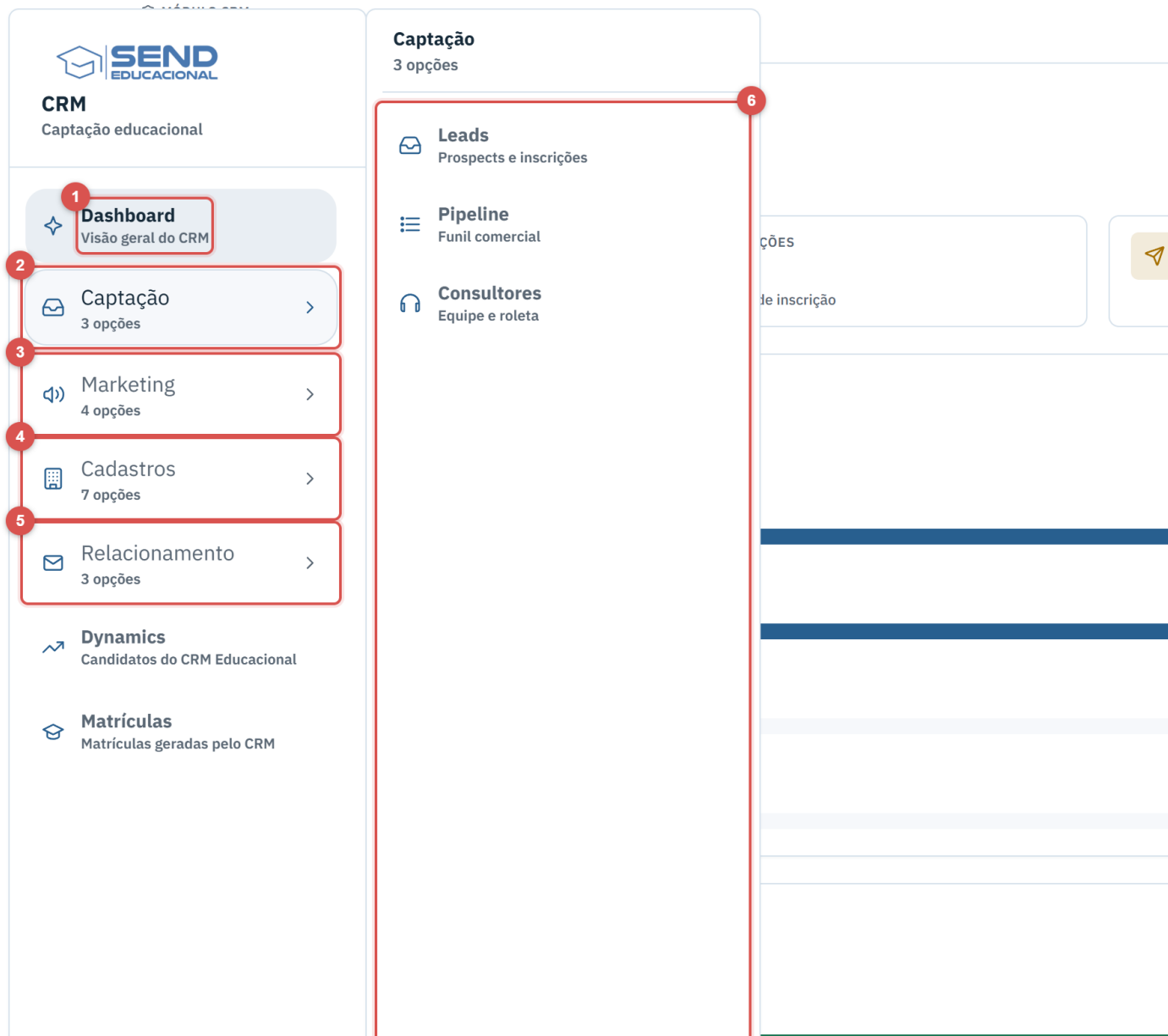
- **Barra superior (item 1) – empresa ativa** (e a etiqueta *Homologação* quando o ambiente não é o de produção), atalhos de **acessibilidade**, **tema claro/escuro**, **sair** e o usuário logado.
- **Indicadores (item 2):**
 - **Total de alunos** – leads cadastrados no CRM.
 - **Inscrições** – fichas de inscrição criadas (um lead pode ter várias).

- **Novos 7 dias** – leads que entraram na última semana.
 - **Campanhas ativas** – campanhas no ar e quantos alunos já se matricularam por elas.
 - **Alunos por campanha (item 3)** – ranking das campanhas com **inscrições**, **matriculados** e **taxa de conversão**. O link *Ver campanhas* abre a lista completa.
 - **Situação dos alunos (item 4)** – o funil: quantos leads em cada situação comercial (Novo, Contatado, Inscrito, Em andamento, Contrato assinado, Matriculado, Perdido, Rascunho).
 - **Alunos por polo (item 5)** – distribuição dos leads pelos polos.
 - **Atalhos rápidos (item 6)** – acesso direto a *Ver leads*, *Abrir pipeline*, *Nova campanha*, *Novo formulário*, *Novo polo* e *Novo cupom*.
-

Ponto de Atenção: Os números do Dashboard são do **CRM**, não da secretaria. “Total de alunos” conta **leads** — pessoas que demonstraram interesse — e não alunos matriculados. Para números acadêmicos, use os relatórios do módulo Secretaria.

3. Como o menu está organizado

O menu fica na barra lateral esquerda, recolhido em ícones. Ao passar o mouse ele se expande e, ao apontar para uma seção, abre o submenu com as telas daquele grupo.



Seções do menu (itens 1 a 6)

- **Dashboard (item 1)** – a visão geral descrita acima.
- **Captação (item 2)** – *Leads, Pipeline e Consultores*. É o dia a dia da equipe comercial.
- **Marketing (item 3)** – *Campanhas, Formulários, Termos jurídicos e Origens de lead*. É onde a oferta é montada e publicada.
- **Cadastros (item 4)** – *Polos, Revendedores, Grupos de revendedores, Cupons, Contratos, Assinaturas e Avaliações*. São as tabelas de apoio usadas pelas campanhas.
- **Relacionamento (item 5)** – *Templates, Disparar régua e Logs de envio*: as mensagens automáticas e manuais para o candidato.
- **Submenu (item 6)** – ao apontar para uma seção, o painel lateral lista as telas com uma breve descrição de cada uma.

Abaixo das seções, quando a instituição usa a integração com o **CRM Educacional (Dynamics)**, aparecem também os itens **Dynamics** (candidatos vindos da integração) e **Matrículas** (matrículas

geradas pelo CRM).

Ponto de Atenção: O menu é **filtrado por permissão**. Se uma tela não aparece para você, o acesso não foi liberado no módulo **Segurança** — não é falha do sistema. Fale com quem administra os perfis de acesso.

☐ **Resumindo:** Captação = operar; Marketing = ofertar; Cadastros = configurar; Relacionamento = comunicar.

4. Acesso, empresa e permissões

O CRM usa o **mesmo usuário e senha** do módulo Segurança. É possível entrar direto pela tela de acesso do CRM ou pelo **launcher** do Segurança, que abre o módulo já autenticado.

- **Empresa ativa** – definida no login e exibida no topo. Leads, campanhas, cupons e consultores são **sempre** da empresa ativa.
 - **Permissões** – cada tela do CRM tem uma permissão própria (ver leads, alterar status, gerenciar campanhas, disparar régua etc.). Elas são configuradas nos perfis do módulo **Segurança**.
 - **Usuários** – o item *Administração* → *Usuários* do CRM apenas **encaminha para o Segurança**: é lá que se cria usuário, troca senha e concede acesso.
 - **Sessão** – a sessão do CRM não expira sozinha; para encerrar, use o botão **Sair** na barra superior.
-

Ponto de Atenção: Ao usar um computador compartilhado, sempre clique em **Sair**. Como a sessão não expira por tempo, quem abrir o navegador depois continua dentro do CRM com o seu usuário — e todas as ações ficam registradas em seu nome.

Revisão #1

Criado 2 setembro 2026 13:49:20 por Alessandro Piazza

Atualizado: 2 setembro 2026 16:42:21 por Alessandro Piazza