

Impacte+ Marketing

Manual do Impacte+ Marketing

Material de treinamento em linguagem simples, com passo a passo das principais rotinas do CRM.

Atualizado em 07/07/2026

Sumario

1. Conteudo	Pagina 2
2. Pagina 1 - Acessar o sistema	Pagina 2
3. Pagina 2 - Entender o Dashboard	Pagina 2
4. Pagina 3 - O que e uma campanha	Pagina 3
5. Pagina 4 - Criar briefing de campanha	Pagina 3
6. Pagina 5 - Revisar copy, criativo e publico	Pagina 3
7. Pagina 6 - Acompanhar campanhas	Pagina 3
8. Pagina 7 - Entender leads e origem	Pagina 4
9. Pagina 8 - Assistente de Configuracao com IA	Pagina 4
10. Pagina 9 - Usar o funil do CRM	Pagina 4
11. Pagina 10 - Atender pelo WhatsApp	Pagina 5
12. Pagina 11 - Cadastrar e editar clientes	Pagina 5
13. Pagina 12 - Tarefas e agendamentos	Pagina 5
14. Pagina 13 - Relatorios	Pagina 5
15. Pagina 14 - Radar de Vendas com IA	Pagina 6
16. Pagina 15 - Financeiro, quando incluido no plano	Pagina 6
17. Pagina 16 - Suporte e boas praticas	Pagina 6

1. Conteudo

Este manual foi feito para clientes do Impacte+ Marketing. Ele explica o sistema em linguagem simples, sem termos tecnicos desnecessarios.

No sistema voce pode abrir este manual em nova aba. No PDF, as paginas aparecem numeradas no rodape.

2. Pagina 1 - Acessar o sistema

1. Abra o endereco do sistema no navegador.
2. Digite seu e-mail.
3. Digite sua senha.
4. Clique em Entrar.

Se a senha nao funcionar, confira se nao existe espaco antes ou depois do e-mail. Se continuar, abra um ticket de suporte.

3. Pagina 2 - Entender o Dashboard

O Dashboard e a tela inicial. Ele mostra um resumo rapido da operacao:

- clientes ativos;
- novos contatos;
- propostas enviadas;
- negocios em negociacao;
- tarefas pendentes;

- valores em negociacao e fechados.

Use esta tela no inicio do dia para saber onde precisa agir primeiro.

4. Pagina 3 - O que e uma campanha

No Impacte+, uma campanha nao e apenas impulsionar um post.

Uma campanha completa inclui:

- copy: texto do anuncio;
- criativo: imagem, video ou direcao visual;
- publico: pessoas que devem ver o anuncio;
- configuracao: objetivo, verba, canal, destino e rastreamento;
- diretrizes: orientacoes para manter a campanha alinhada ao negocio;
- acompanhamento: leitura dos leads e resultados dentro do CRM.

5. Pagina 4 - Criar briefing de campanha

1. Clique em Campanhas.
2. Clique em Nova campanha.
3. Preencha nome da empresa, ramo, WhatsApp, regioao, diferencial e orcamento diario.
4. Informe o objetivo da campanha, se o campo estiver disponivel.
5. Envie o briefing.

Quanto mais claro for o diferencial da empresa, melhor a IA consegue gerar uma campanha forte.

6. Pagina 5 - Revisar copy, criativo e publico

Depois do briefing, o sistema gera sugestoes para a campanha.

Revise:

- se o texto promete algo verdadeiro;
- se o WhatsApp esta correto;
- se a regioao esta certa;
- se o publico faz sentido;
- se a imagem combina com o negocio;
- se o orcamento diario esta adequado.

Quando tiver revisao humana no seu plano, a equipe da Impacte+ pode ajustar antes da publicacao.

7. Pagina 6 - Acompanhar campanhas

Na tela Campanhas voce acompanha:

- status da campanha;
- criativos gerados;
- conta de anuncio vinculada;
- plataforma usada;
- leads relacionados;

- metricas quando a integracao estiver conectada.

Se uma campanha estiver aguardando aprovacao, revise as informacoes antes de publicar.

8. Pagina 7 - Entender leads e origem

Lead e uma pessoa interessada no seu produto ou servico.

O Impacte+ tenta registrar de onde o lead veio:

- Meta Ads;
- Google Ads;
- TikTok Ads;
- WhatsApp;
- site;
- campanha e anuncio;
- parametros UTM.

Isso ajuda voce a saber qual campanha traz contatos melhores.

9. Pagina 8 - Assistente de Configuracao com IA

O Assistente de Configuracao ajuda a preparar o que falta para suas campanhas.

Ele orienta conforme o plano contratado:

- Meta Ads, Facebook, Instagram e conta de anuncio;
- Google Ads, Google Tag e Google Tag Manager;
- TikTok Ads e TikTok Pixel;
- WhatsApp Business para campanhas de mensagem;
- Meta Pixel, tags e script Impacte+;
- uso de conta propria ou conta padrao Impacte+, quando aplicavel.

Quando a empresa nao tem BM/Portfolio, conta de anuncio ou permissao suficiente, a equipe Impacte+ pode liberar o uso da conta padrao Impacte+ se isso estiver combinado no contrato. Nesse caso, as campanhas podem ser pausadas ou desativadas no cancelamento do plano.

Voce pode enviar um print da tela quando nao souber onde esta. A IA analisa o print e responde com passos simples.

Importante: se houver bloqueio de conta, verificacao de empresa, documento, cobranca recusada, permissao ausente ou risco de politica, abra suporte humano. A IA orienta, mas nao aprova nem desbloqueia contas de plataformas externas.

10. Pagina 9 - Usar o funil do CRM

O funil organiza os contatos por etapa.

Etapas comuns:

- Novo contato;
- Em atendimento;
- Proposta enviada;

- Fechado;
- Perdido.

Arraste o cliente para a etapa correta conforme o atendimento avança. Isso deixa o relatório mais confiável.

11. Pagina 10 - Atender pelo WhatsApp

Quando o WhatsApp estiver conectado, você pode:

- abrir conversas;
- responder contatos;
- usar mensagens agendadas;
- manter histórico de atendimento;
- acionar clientes sem perder o contexto.

Sempre confira o telefone antes de enviar mensagens importantes.

12. Pagina 11 - Cadastrar e editar clientes

- 1. Clique em Clientes.**
- 2. Para novo contato, clique em Novo cadastro.**
- 3. Preencha nome, WhatsApp, e-mail e origem quando souber.**
- 4. Salve.**

Para editar, abra o cliente e ajuste os dados. Mantenha nome, telefone e origem bem preenchidos.

13. Pagina 12 - Tarefas e agendamentos

Use tarefas para lembrar retornos, propostas e combinados.

Use agendamentos para mensagens que precisam sair depois.

Boas práticas:

- crie uma tarefa quando prometer retorno;
- coloque data realista;
- conclua a tarefa quando terminar;
- evite deixar contatos parados sem próxima ação.

14. Pagina 13 - Relatórios

Os relatórios ajudam a responder:

- quantos leads entraram;
- quantos viraram proposta;
- quantos fecharam;
- quanto está em negociação;
- quais campanhas geraram contatos;
- qual canal merece mais investimento.

Relatório bom depende de funil atualizado.

15. Pagina 14 - Radar de Vendas com IA

Quando o plano inclui Radar de Vendas com IA, o sistema ajuda a encontrar oportunidades.

Ele pode apontar:

- contatos parados;
- clientes com chance de retorno;
- mensagens que precisam de resposta;
- oportunidades esquecidas no funil.

Use o Radar como apoio, mas sempre confirme o contexto antes de agir.

16. Pagina 15 - Financeiro, quando incluído no plano

Nos planos com financeiro, o sistema pode ajudar com:

- propostas;
- contratos;
- cobranças;
- controle de valores;
- pagamentos e status.

Se o seu plano não inclui financeiro, essa área pode aparecer bloqueada ou reduzida.

17. Pagina 16 - Suporte e boas práticas

Para pedir ajuda:

- 1. Abra Suporte.**
- 2. Descreva o problema.**
- 3. Inclua nome da empresa, tela usada e o que você tentou fazer.**
- 4. Envie o ticket.**

Boas práticas gerais:

- mantenha dados dos clientes atualizados;
- não compartilhe sua senha;
- revise campanhas antes de publicar;
- acompanhe o funil todos os dias;
- registre perdas e fechamentos corretamente;
- use relatórios para decidir onde investir.