



Guia do Observador

Para quem só acompanha os resultados — um gestor de tráfego ou sócio que quer ver o funil sem atender. Você não configura nem responde nada. ~5 minutos.

O que você vê

Com o papel de **Observador**, você acompanha o resultado do Agente sem operar:

- **Pipeline** — o funil de leads em quadro (kanban): quantos entraram, em que fase estão, quantos fecharam.
- **Leads** — a lista de contatos capturados, com a **origem** (site, Telegram, WhatsApp) e o motivo.
- **Relatórios** — os números do período (entraram → viraram conversa → assumidos → ganhos).

O que cada número quer dizer

- **Entraram:** contatos que o Agente capturou. Topo do funil — reflete o tráfego chegando.
- **Viraram conversa / qualificados:** quem o Agente engajou e qualificou.
- **Assumidos:** quantas conversas precisaram de uma pessoa (handoff). Muitos handoffs podem indicar lacuna na base — vale avisar o admin.
- **Ganho / Perdido:** o desfecho comercial — é aqui que você lê o ROI do canal.

Como Observador, você acompanha por **origem do lead** — ótimo para ver qual campanha ou canal está trazendo resultado.

Peça um relatório em linguagem natural

Você não precisa montar planilha. Pergunte ao **próprio assistente** no painel, em português: "*quantos leads entraram esta semana, quantos viraram conversa e quantos fecharam, por origem?*" — e ele monta o número para você.

Seu primeiro suporte é o próprio assistente. Qualquer dúvida sobre a plataforma, pergunte a ele (ou abra **Ajuda** na barra superior) antes de acionar a equipe.