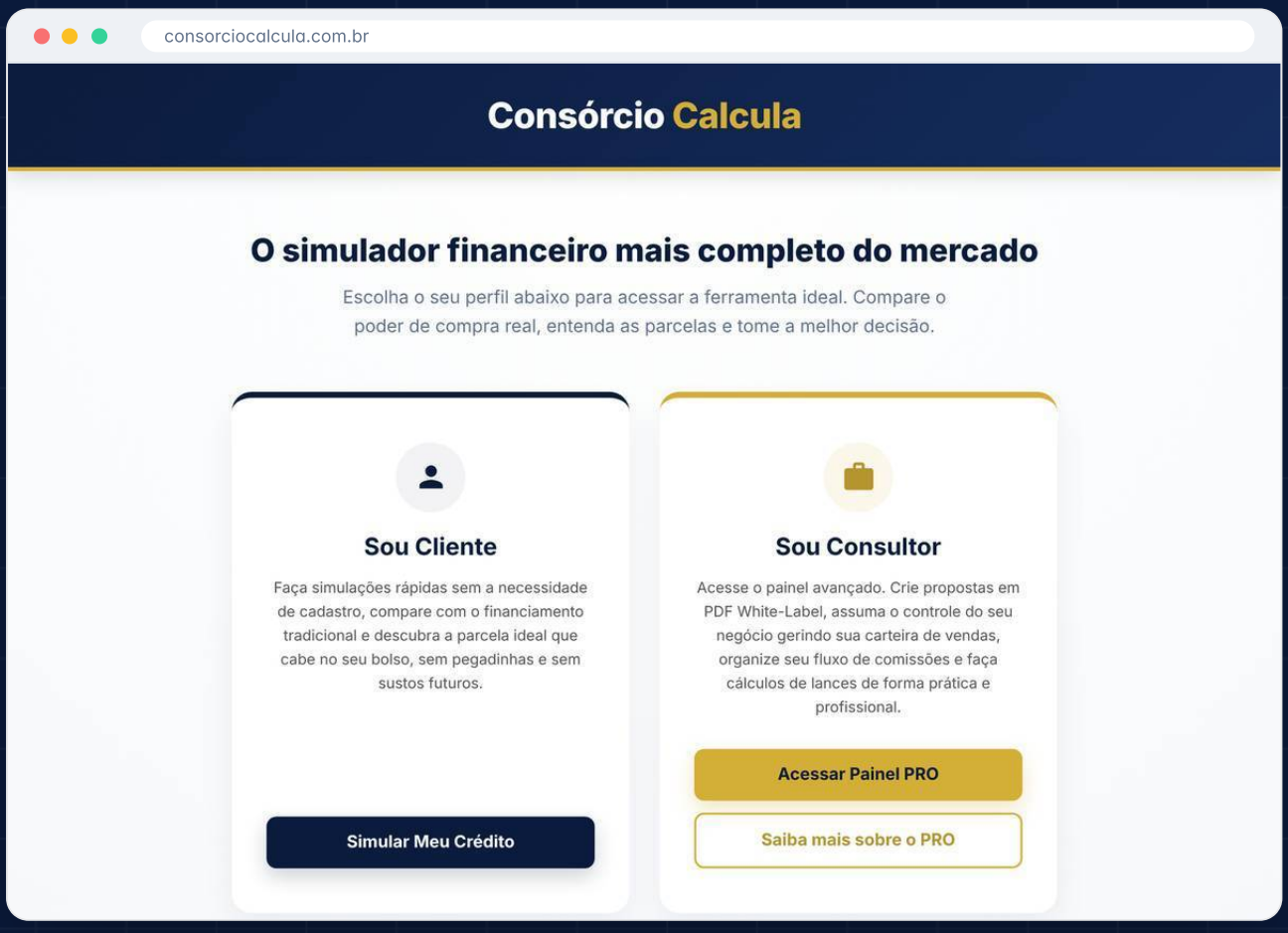
Consórcio Calcula

GUIA OFICIAL DE USO

Do primeiro cálculo à gestão da carteira

Tutorial completo e ilustrado do Simulador do Cliente e do Painel PRO para consultores — passo a passo, com telas reais da plataforma.



CONTEÚDO

Sumário

VISÃO GERAL

01 Conhecendo o Consórcio Calcula 3

02 A página inicial 4

PARTE 1 · PARA O CLIENTE

03 Fazendo sua simulação 7

04 Entendendo o resultado e comparando com o banco 9

PARTE 2 · PARA O CONSULTOR — PAINEL PRO

05 Assinatura e primeiro acesso 13

06 Conhecendo o painel 16

07 Gerador de Propostas em PDF 17

08 Calculadora de Lances 20

09 Comparador Bancário 22

10 Gestão de Clientes e Comissões NOVO: FICHA DO CLIENTE 24

11 Leads: o seu CRM de prospecção NOVO 32

REFERÊNCIA

— Glossário 38

— Perguntas frequentes e solução de problemas 39

SOBRE OS EXEMPLOS

Todas as telas deste guia foram capturadas da plataforma real. Nomes de clientes, consultores, telefones e valores são **fictícios** e servem apenas para ilustrar o uso. As simulações são estimativas e não substituem o contrato e as condições oficiais da administradora.

VERSÃO 1.1

Novidades desta versão: a aba **Leads** (Capítulo 11), a **ficha do cliente** e os **atalhos de WhatsApp e e-mail** na carteira (seção 10.10).

CAPÍTULO 1

Conhecendo o Consórcio Calcula

Uma plataforma de simulação e gestão de consórcios com dois caminhos: um simulador gratuito para quem quer comprar e um painel profissional para quem vende.

O Consórcio Calcula mostra a **realidade matemática** de uma cota: em vez de só dividir o crédito pelo prazo, considera o reajuste anual (INCC/IPCA), separa Fundo Comum, Taxa de Administração e Fundo de Reserva, e calcula o efeito da contemplação sobre as parcelas.

Mapa da plataforma



Como usar este guia

Se você é...	Leia
Cliente que quer simular	**Parte 1** — Capítulos 2 a 4. Em poucos minutos você descobre sua parcela e o crédito projetado.
Consultor assinante (ou interessado)	**Parte 2** — Capítulos 5 a 11: acesso, propostas em PDF, lances, comparador, gestão de comissões e leads.
Qualquer pessoa	**Glossário** e **Perguntas frequentes** ao final, para termos técnicos e solução de problemas.

O que você precisa

- **Um navegador atualizado** (Chrome, Edge, Safari ou Firefox) no computador, tablet ou celular — nada precisa ser instalado.
- **Conexão com a internet.** No Painel PRO, a carteira e os leads são salvos na nuvem e ficam disponíveis em qualquer dispositivo em que você fizer login.
- **Para o Painel PRO:** uma assinatura ativa e o e-mail usado na compra (veja o Capítulo 5).

CAPÍTULO 2

A página inicial

É a porta de entrada: aqui cada visitante escolhe o seu perfil.



Figura 1 · Página inicial com os dois perfis de acesso

#	Botão	O que faz
1	Simular Meu Crédito	Abre o Simulador do Cliente — gratuito e sem cadastro (Capítulo 3).
2	Acessar Painel PRO	Leva à tela de login do consultor assinante (Capítulo 5).
3	Saiba mais sobre o PRO	Abre uma janela com os recursos do Painel PRO e os botões de assinatura dos planos.

Transparência no cálculo

Logo abaixo dos cartões, a seção **"Transparência Absoluta"** explica os três diferenciais do motor de cálculo: projeção do reajuste anual (INCC/IPCA), separação entre as fases pré e pós-contemplação e a abertura de todos os custos (Taxa de Administração, Fundo de Reserva e Fundo Comum).



Figura 2 · Seção de transparência da página inicial

Conhecendo os planos do Painel PRO



Figura 3 · Janela "Por que assinar o Painel PRO?"

Ao clicar em **Saiba mais sobre o PRO**, a janela apresenta os cinco recursos do painel:

- Gerador de relatórios **White-Label** em PDF, com o seu nome e as suas cores.
- Calculadora de **lances** (embutido e misto).
- Gestão de **comissões** e fluxo de caixa mês a mês.
- Gestão da **carteira**: contemplados, cancelamentos e histórico.
- Exportação do fluxo de recebimentos para o **Excel**.

Na parte de baixo ficam os botões de assinatura:

Plano	Valor
Anual destaque	R$ 197,00 por ano
Mensal	R$ 29,90 por mês

DICA Para fechar a janela, clique no **×** no canto superior direito ou em qualquer área escura fora dela.

PARTE 1

Para o cliente: simule sua carta de crédito

Descubra quanto vai pagar, quanto o seu crédito vale no futuro e quanto você economiza em relação ao banco — sem cadastro.

03 Fazendo sua simulação

04 Entendendo o resultado e comparando com o banco

01

CAPÍTULO 3

Fazendo sua simulação

Quatro campos e um clique. O simulador usa as condições reais de mercado para calcular a sua parcela.

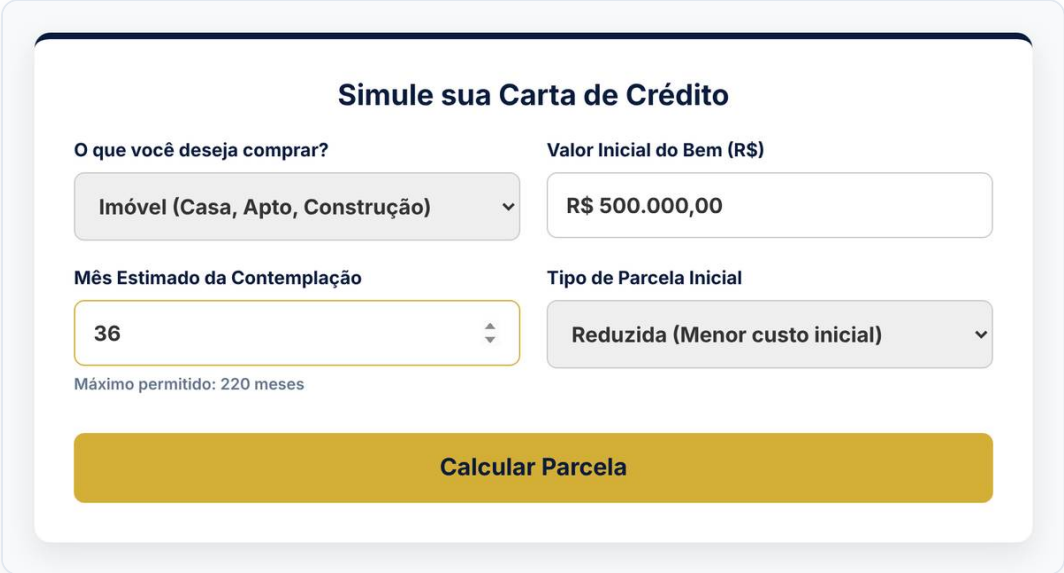


Figura 4 · Formulário do Simulador do Cliente preenchido

1. **Escolha o que deseja comprar**
   Em *"O que você deseja comprar?"*, selecione **Imóvel** (casa, apartamento, construção) ou **Veículo** (carro, moto, pesados).

2. **Digite o valor do bem**
   Em *"Valor Inicial do Bem"*, digite apenas os números — a formatação em reais é automática. Exemplo: digitando **50000000** aparece **R$ 500.000,00**.

3. **Informe o mês estimado da contemplação**
   Em quantos meses você imagina ser contemplado(a). O limite aparece logo abaixo do campo: **220 meses** para imóveis e **90 meses** para veículos.

4. **Escolha o tipo de parcela inicial**
   Reduzida (menor custo no início) ou **Integral** (100% do valor desde o primeiro mês).

5. **Clique em "Calcular Parcela"**
   O resultado aparece logo abaixo, e a página rola automaticamente até ele.

Regras usadas pelo simulador

O simulador do cliente já vem configurado com as condições abaixo — você não precisa informá-las:

Parâmetro	Imóvel	Veículo
Prazo total do plano	220 meses	90 meses
Taxa de administração (total)	24,20%	16,20%
Fundo de reserva (total)	0%	0,374%
Reajuste anual do crédito	6% a.a. (média INCC)	5,5% a.a. (média IPCA)
Parcela reduzida	50% do Fundo Comum até o mês da contemplação	50% do Fundo Comum até a contemplação, limitada ao **24º mês**

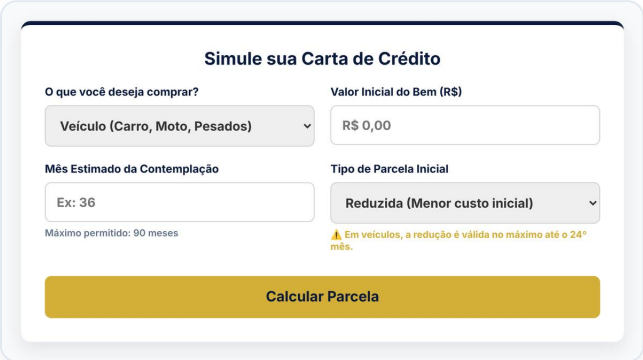


Figura 5 · Aviso exibido para veículos com parcela reduzida

ATENÇÃO Ao escolher **Veículo** com parcela **Reduzida**, aparece o aviso: *"Em veículos, a redução é válida no máximo até o 24º mês"*. A partir daí a parcela passa a ser integral.

BOM SABER Se você alterar **qualquer campo** depois de calcular, o resultado anterior some da tela. Basta clicar em **Calcular Parcela** novamente — assim a comparação com o banco nunca mistura valores antigos e novos.

DICA Se aparecer *"Por favor, digite um valor de crédito válido"* ou *"...digite o mês estimado para contemplação"*, confira se os dois campos foram preenchidos com números maiores que zero.

CAPÍTULO 4

Entendendo o resultado

Quatro números resumem toda a sua operação. Veja o que cada um significa.



Figura 6 · Resultado da simulação

Indicador	O que significa
Parcela Inicial	Quanto você paga no 1º mês, já com Fundo Comum, Taxa de Administração e Fundo de Reserva.
Parcela Pós-Contemplação	A parcela do mês seguinte à contemplação. Se você contempla no último mês, aparece "Quitado".
Crédito na Contemplação	O valor da sua carta no mês informado, já corrigido pelo reajuste anual — é o seu **poder de compra** real.
Prazo Total	Duração completa do plano (220 ou 90 meses).

Imóvel de R$ 500.000,00 · parcela reduzida · contemplação no mês 36 EXEMPLO PRÁTICO

PARCELA INICIAL	PARCELA PÓS (MÊS 37)	CRÉDITO NO MÊS 36	PRAZO TOTAL
R$ 1.686,36	R$ 3.626,71	R$ 561.800,00	220 meses

O crédito é reajustado em 6% a cada 12 meses (no 13º e no 25º mês): R$ 500.000 → R$ 530.000 → R$ 561.800.

Por que a parcela aumenta depois da contemplação?

Na modalidade **reduzida**, você paga apenas metade do Fundo Comum até ser contemplado. Essa diferença não desaparece: ela é somada e **redistribuída nos meses restantes** (a chamada *recomposição*). Além disso, todas as parcelas acompanham o reajuste anual do crédito. Por isso, no exemplo, a parcela passa de R$ 1.686,36 para R$ 3.626,71 no mês 37.

SEM JUROS No consórcio as parcelas são formadas apenas por **Fundo Comum + Taxa de Administração + Fundo de Reserva**. Não há cobrança de juros, como em um financiamento.

Os três botões do resultado

Botão	O que acontece
Falar com Especialista	Abre o WhatsApp com uma mensagem **já pronta** contendo segmento, valor do bem, modalidade, parcela inicial e mês estimado de contemplação. É só enviar.
Comparar com Financiamento Bancário	Abre o comparativo "Choque de Realidade: Consórcio x Banco" (veja a seguir).
Por que escolher a Ademicon?	Mostra os diferenciais da administradora: especialização em consórcio, estratégia de venda da carta contemplada (ágio) e fiscalização pelo Banco Central.

Comparando com o financiamento bancário



Figura 7 · Comparativo Consórcio x Banco

O comparativo coloca lado a lado o consórcio simulado e um financiamento com as regras típicas do mercado:

	Imóvel	Veículo
Sistema	SAC	Tabela Price
Prazo	420 meses	60 meses
Juros	10,5% a.a.	26,08% a.a.
Entrada	20%	20%
Extras	Seguros MIP/DFI e tarifa mensal	IOF e despesas de gravame

No rodapé, o quadro verde mostra a **economia** estimada — a diferença entre o desembolso total no banco (entrada + parcelas) e no consórcio. No exemplo do imóvel de R$ 500 mil, a economia estimada é de **R$ 135.469,57**.

DICA Preencha o valor do bem antes de clicar em comparar; caso contrário, o sistema pede esse dado.



Figura 8 · Resultado no celular

Também no celular

O simulador se adapta automaticamente à tela do smartphone. O fluxo é exatamente o mesmo: preencha, toque em **Calcular Parcela** e role para ver o resultado, os botões de WhatsApp e o comparativo.

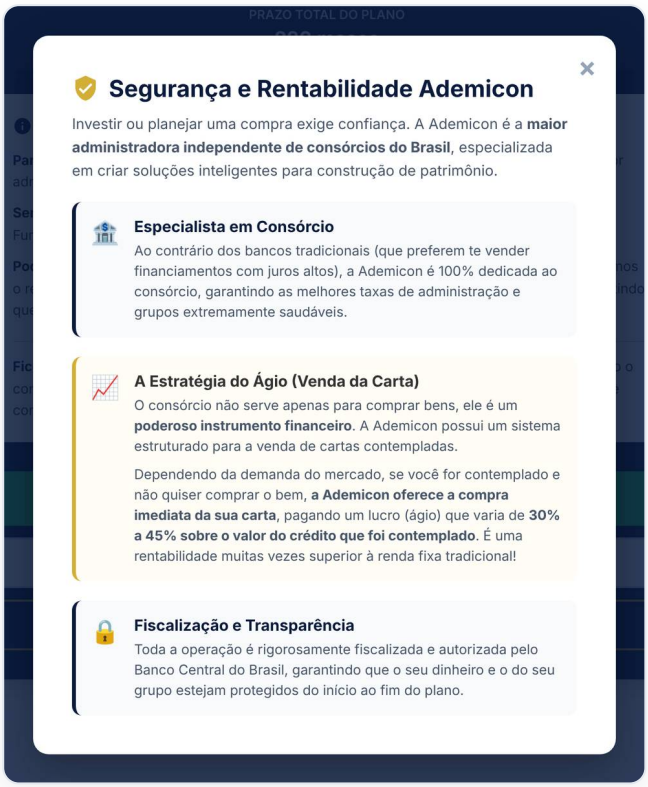


Figura 9 · Janela "Segurança e Rentabilidade Ademicon"

PARTE 2

Para o consultor: o Painel PRO

Propostas com a sua marca, cálculos de lance, comparativos, o controle completo da sua carteira e das suas comissões — e agora o CRM de leads.

05 Assinatura e primeiro acesso

06 Conhecendo o painel

07 Gerador de Propostas em PDF

08 Calculadora de Lances

09 Comparador Bancário

10 Gestão de Clientes e Comissões

11 Leads: o seu CRM de prospecção

CAPÍTULO 5

Assinatura e primeiro acesso

Da compra ao primeiro login em cinco passos. O acesso é liberado automaticamente após a confirmação do pagamento.

1. **Escolha o plano**
   Na página inicial, clique em **Saiba mais sobre o PRO** e selecione o plano Anual ou Mensal.

2. **Conclua o pagamento**
   Com o pagamento aprovado, você vê a tela **"Pagamento Aprovado!"** e sua conta é criada automaticamente com o e-mail informado na compra.

3. **Abra o e-mail de acesso**
   Procure a mensagem com o assunto **"Seu acesso ao Calcula Consórcio PRO está liberado! 🚀"**. Não encontrou? Verifique as pastas **Spam** e **Lixo Eletrônico**.

4. **Crie a sua senha**
   Clique no botão verde do e-mail. Um link seguro abre a página para você cadastrar a sua senha definitiva.

5. **Faça login**
   Volte ao site, clique em **Acessar Painel PRO** e entre com o seu e-mail e a senha criada.

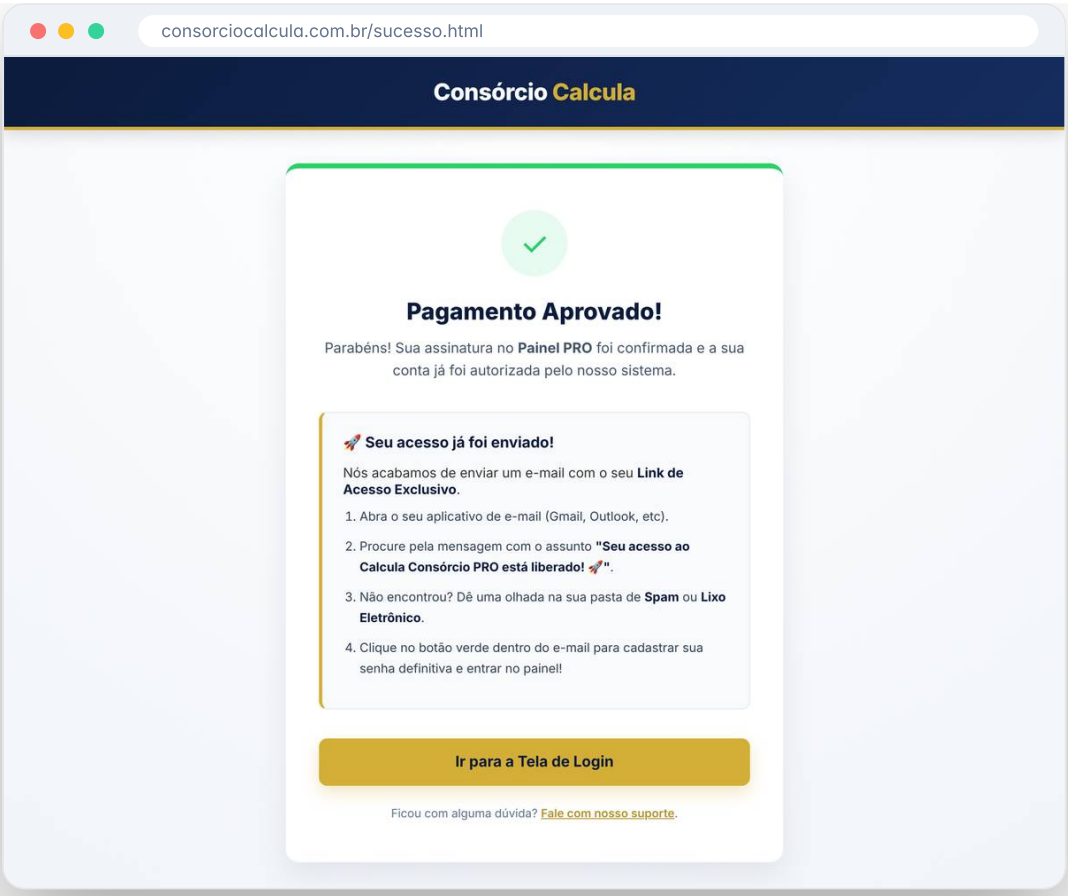


Figura 10 · Tela de confirmação exibida após o pagamento

Entrando no painel

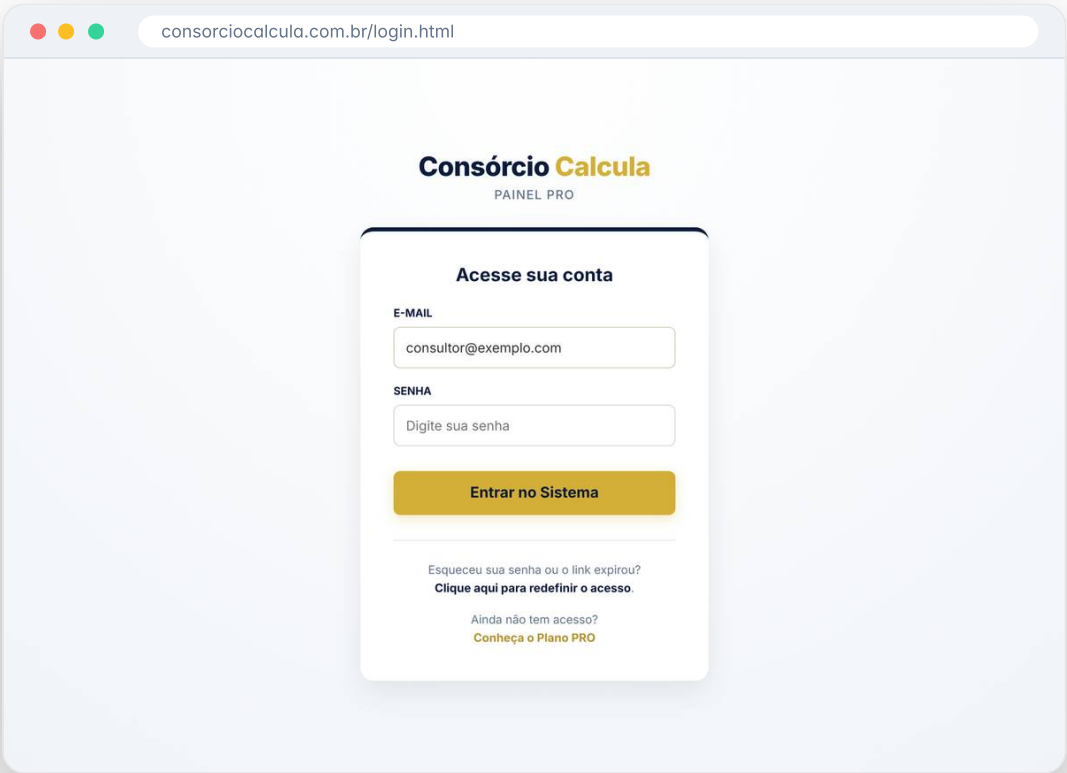


Figura 11 · Tela de login do Painel PRO

Digite o **e-mail usado na compra** e a sua senha e clique em **Entrar no Sistema**. Com os dados corretos, você é levado direto ao painel.



Figura 12 · Links de recuperação de acesso

Esqueceu a senha ou o link expirou?

1. Digite o seu e-mail no campo **E-mail** da tela de login.
2. Clique em **"Clique aqui para redefinir o acesso"**.
3. Abra o e-mail recebido e clique no link seguro para cadastrar uma nova senha.

Mensagens que podem aparecer

Mensagem	O que fazer
E-mail ou senha incorretos. Tente novamente.	Confira a digitação (sem espaços extras) ou redefina a senha pelo link.
Não encontramos nenhuma assinatura ativa com este e-mail.	Use exatamente o mesmo e-mail informado na compra.
Muitas tentativas seguidas.	Aguarde alguns minutos antes de tentar novamente.
Por favor, digite seu e-mail no campo acima...	Para redefinir a senha, o campo de e-mail precisa estar preenchido.

ASSINATURA O acesso acompanha a sua assinatura: se ela for cancelada ou o pagamento for estornado, o acesso ao painel é suspenso automaticamente. Um novo pagamento com o mesmo e-mail reativa a conta.

CAPÍTULO 6

Conhecendo o painel

Cinco ferramentas organizadas em abas, um botão de saída e suporte sempre à mão.

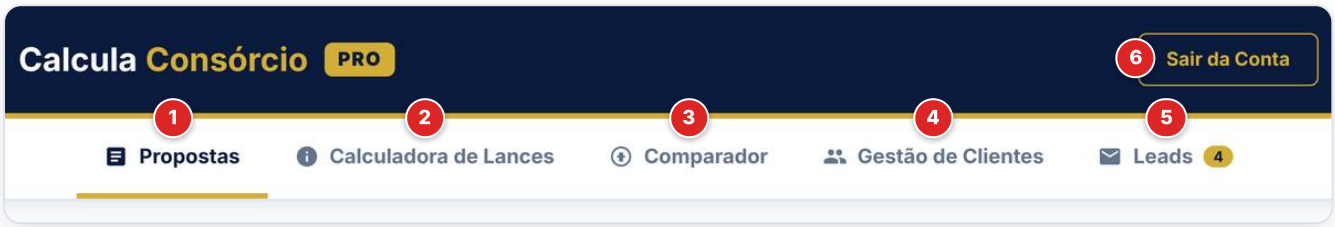


Figura 13 · Cabeçalho e abas do Painel PRO

#	Item	Para que serve	Capítulo
1	Propostas	Gera um relatório executivo em PDF com a sua marca para entregar ao cliente.	7
2	Calculadora de Lances	Calcula lance embutido e lance misto (embutido + FGTS + recursos próprios).	8
3	Comparador	Compara consórcio e financiamento com os parâmetros que você definir.	9
4	Gestão de Clientes	Carteira de vendas, comissões, contemplações, cancelamentos, fichas, buscador e Excel.	10
5	Leads NOVO	CRM de prospecção: entrada de leads, negociação, vendas e agenda. O número ao lado mostra quantos clientes estão em negociação.	11
6	Sair da Conta	Encerra a sessão e volta à tela de login. No celular, aparece apenas como ícone.	—



Figura 14 · Painel PRO no celular

Navegação no celular e tablet

Em telas menores, a barra de abas pode ser **deslizada para o lado** com o dedo para revelar todas as ferramentas — a aba **Leads** é a última.

Suporte PRO

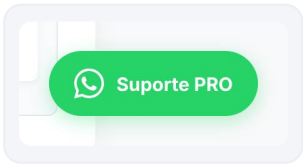


Figura 15 · Botão flutuante de suporte

O botão verde **Suporte PRO** fica fixo no canto inferior direito. Ele abre o WhatsApp do suporte com uma mensagem inicial já preenchida.

CAPÍTULO 7 · ABA PROPOSTAS

Gerador de Propostas em PDF

Um relatório executivo **White-Label**: sai com o seu nome, o seu contato e as suas cores — sem a marca da plataforma.



Figura 16 · Orientação exibida no topo da aba

BLOCO 1 Dados da sua empresa



Figura 17 · Nome e telefone que aparecerão no cabeçalho do PDF

Informe o **nome do consultor ou da empresa** e o **telefone/WhatsApp**. Se deixar em branco, o PDF usa “Consultor Parceiro” e “Não informado”.

BLOCO 2 Identidade visual

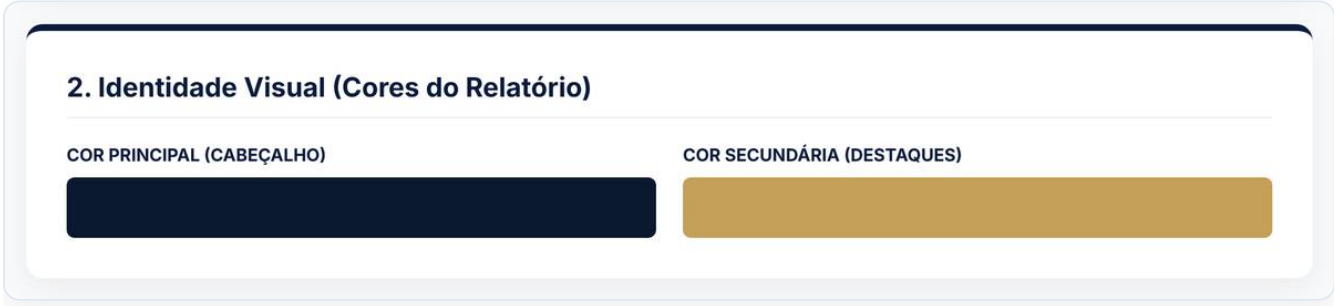


Figura 18 · Seletores de cor do relatório

Clique em cada barra colorida para escolher: a **Cor Principal** pinta o cabeçalho, os cartões de destaque e o cabeçalho das tabelas; a **Cor Secundária** aparece nos títulos de seção e nos detalhes. Use as cores da sua marca.

BLOCO 3

Parâmetros da simulação



Figura 19 · Parâmetros da simulação para o cliente

Campo	Como preencher
Segmento	Imóvel, Veículo ou Serviços. Em **Veículo**, a parcela reduzida vale no máximo até o 24º mês.
Valor do Crédito*	Valor da carta. Digite só números; a máscara de moeda é automática.
Prazo (Meses)*	Prazo total do grupo (ex.: 220).
Taxa Adm (%)*	Taxa de administração **total** do plano (ex.: 24.20). Use ponto como separador decimal.
Fundo Reserva (%)*	Fundo de reserva total (ex.: 0.00). Mesmo que seja zero, preencha o campo.
Reajuste INCC/IPCA (%)*	Estimativa de reajuste anual do crédito (ex.: 6.0).
Contemplação (Mês)*	Mês estimado da contemplação. Não pode ser maior que o prazo.
Tipo de Parcela	Integral (100%), Reduzida (85%), Reduzida (70%) ou Meia Parcela (50%) — percentual do Fundo Comum pago até a contemplação.

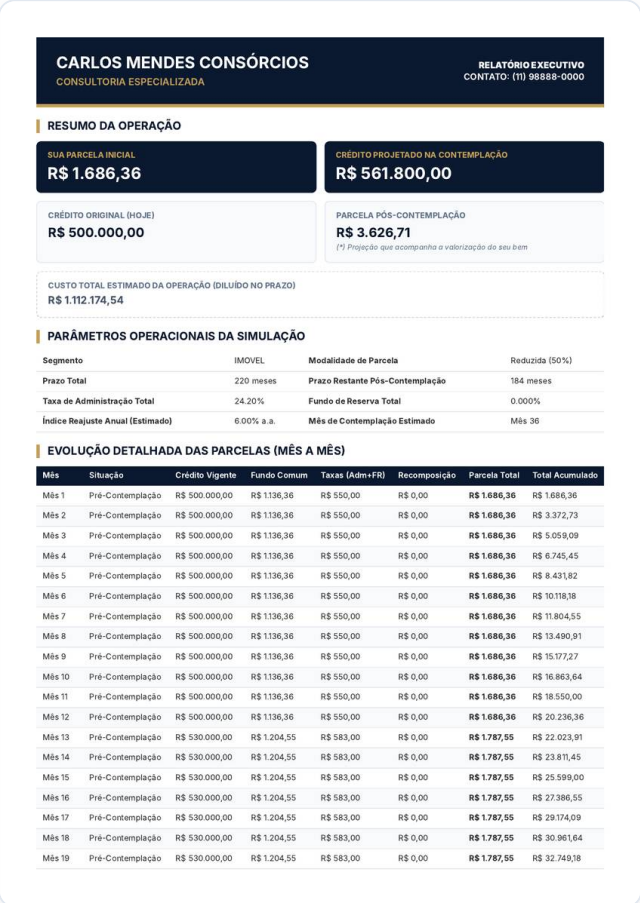
CAMPOS * Todos os campos com asterisco são obrigatórios. Se algum estiver vazio, o sistema avisa: *"Por favor, preencha todos os campos da Simulação (com *) antes de gerar o PDF."*

Gerando e salvando o PDF

1. **Clique em “Calcular e Gerar PDF”**
   O sistema faz todos os cálculos e abre a janela de impressão do navegador já com o relatório pronto.
2. **Escolha “Salvar como PDF”**
   No campo *Destino* (ou *Impressora*), selecione **Salvar como PDF**. Também é possível imprimir direto em papel.
3. **Limpe a folha**
   Clique em **Mais definições** e desmarque **Cabeçalhos e rodapés** — assim a data e o endereço do site não aparecem no documento.
4. **Salve e envie ao cliente**
   Clique em **Salvar**, escolha a pasta e compartilhe o arquivo por e-mail ou WhatsApp.

> **DICA** Se as cores do cabeçalho não aparecerem na pré-visualização, marque a opção **Gráficos em segundo plano** em “Mais definições”.

O que o cliente recebe



CARLOS MENDES CONSÓRCIOS
CONSULTORIA ESPECIALIZADA
RELATÓRIO EXECUTIVO
CONTATO: (11) 98888-0000

RESUMO DA OPERAÇÃO

SUA PARCELA INICIAL	CRÉDITO PROJETADO NA CONTEMPLAÇÃO
R$ 1.686,36	R$ 561.800,00

CRÉDITO ORIGINAL (HOJE)	PARCELA PÓS-CONTEMPLAÇÃO
R$ 500.000,00	R$ 3.626,71
	(*) Projeção que acompanha a valorização do seu bem

CUSTO TOTAL ESTIMADO DA OPERAÇÃO (DILUÍDO NO PRAZO)
R$ 1.112.174,54

PARÂMETROS OPERACIONAIS DA SIMULAÇÃO

Segmento	IMOVEL	Modalidade de Parcela	Reduzida (50%)
Prazo Total	220 meses	Prazo Restante Pós-Contemplação	184 meses
Taxa de Administração Total	24.20%	Fundo de Reserva Total	0.000%
Índice Reajuste Anual (Estimado)	6.00% a.a.	Mês de Contemplação Estimado	Mês 36

EVOLUÇÃO DETALHADA DAS PARCELAS (MÊS A MÊS)

Mês	Situação	Crédito Vigente	Fundo Comum	Taxas (Adm+FR)	Recomposição	Parcela Total	Total Acumulado
Mês 1	Pré-Contemplação	R$ 500.000,00	R$ 1.136,36	R$ 550,00	R$ 0,00	R$ 1.686,36	R$ 1.686,36
Mês 2	Pré-Contemplação	R$ 500.000,00	R$ 1.136,36	R$ 550,00	R$ 0,00	R$ 1.686,36	R$ 3.372,73
Mês 3	Pré-Contemplação	R$ 500.000,00	R$ 1.136,36	R$ 550,00	R$ 0,00	R$ 1.686,36	R$ 5.059,09
Mês 4	Pré-Contemplação	R$ 500.000,00	R$ 1.136,36	R$ 550,00	R$ 0,00	R$ 1.686,36	R$ 6.745,45
Mês 5	Pré-Contemplação	R$ 500.000,00	R$ 1.136,36	R$ 550,00	R$ 0,00	R$ 1.686,36	R$ 8.431,82
Mês 6	Pré-Contemplação	R$ 500.000,00	R$ 1.136,36	R$ 550,00	R$ 0,00	R$ 1.686,36	R$ 10.118,18
Mês 7	Pré-Contemplação	R$ 500.000,00	R$ 1.136,36	R$ 550,00	R$ 0,00	R$ 1.686,36	R$ 11.804,55
Mês 8	Pré-Contemplação	R$ 500.000,00	R$ 1.136,36	R$ 550,00	R$ 0,00	R$ 1.686,36	R$ 13.490,91
Mês 9	Pré-Contemplação	R$ 500.000,00	R$ 1.136,36	R$ 550,00	R$ 0,00	R$ 1.686,36	R$ 15.177,27
Mês 10	Pré-Contemplação	R$ 500.000,00	R$ 1.136,36	R$ 550,00	R$ 0,00	R$ 1.686,36	R$ 16.863,64
Mês 11	Pré-Contemplação	R$ 500.000,00	R$ 1.136,36	R$ 550,00	R$ 0,00	R$ 1.686,36	R$ 18.550,00
Mês 12	Pré-Contemplação	R$ 500.000,00	R$ 1.136,36	R$ 550,00	R$ 0,00	R$ 1.686,36	R$ 20.236,36
Mês 13	Pré-Contemplação	R$ 530.000,00	R$ 1.204,55	R$ 583,00	R$ 0,00	R$ 1.787,55	R$ 22.023,91
Mês 14	Pré-Contemplação	R$ 530.000,00	R$ 1.204,55	R$ 583,00	R$ 0,00	R$ 1.787,55	R$ 23.811,45
Mês 15	Pré-Contemplação	R$ 530.000,00	R$ 1.204,55	R$ 583,00	R$ 0,00	R$ 1.787,55	R$ 25.599,00
Mês 16	Pré-Contemplação	R$ 530.000,00	R$ 1.204,55	R$ 583,00	R$ 0,00	R$ 1.787,55	R$ 27.386,55
Mês 17	Pré-Contemplação	R$ 530.000,00	R$ 1.204,55	R$ 583,00	R$ 0,00	R$ 1.787,55	R$ 29.174,09
Mês 18	Pré-Contemplação	R$ 530.000,00	R$ 1.204,55	R$ 583,00	R$ 0,00	R$ 1.787,55	R$ 30.961,64
Mês 19	Pré-Contemplação	R$ 530.000,00	R$ 1.204,55	R$ 583,00	R$ 0,00	R$ 1.787,55	R$ 32.749,18

Figura 20 · Página 1 do relatório gerado

- **Cabeçalho** com o seu nome, a identificação “Relatório Executivo” e o seu contato, nas suas cores.
- **Resumo da Operação:** parcela inicial, crédito projetado na contemplação, crédito original, parcela pós-contemplação e custo total estimado.
- **Parâmetros Operacionais:** segmento, modalidade, prazos, taxas, reajuste e mês de contemplação.
- **Evolução mês a mês** de todo o plano: situação (pré/pós-contemplação), crédito vigente, Fundo Comum, taxas, recomposição, parcela total e total acumulado.
- **Rodapé** confidencial: “Relatório Executivo gerado por *[seu nome]*”.

> **EXTENSÃO** A tabela mensal traz uma linha por mês do plano. Em um plano de 220 meses, o relatório terá várias páginas.

Calculadora de Lances

Duas calculadoras para mostrar ao cliente, com precisão, quanto ele recebe de crédito e quanto passa a pagar depois do lance.

8.1 Lance embutido

No lance embutido, parte da própria carta de crédito é usada como lance. A calculadora projeta o crédito até o mês da contemplação, desconta o lance e recalcula a nova parcela amortizando o saldo devedor real.

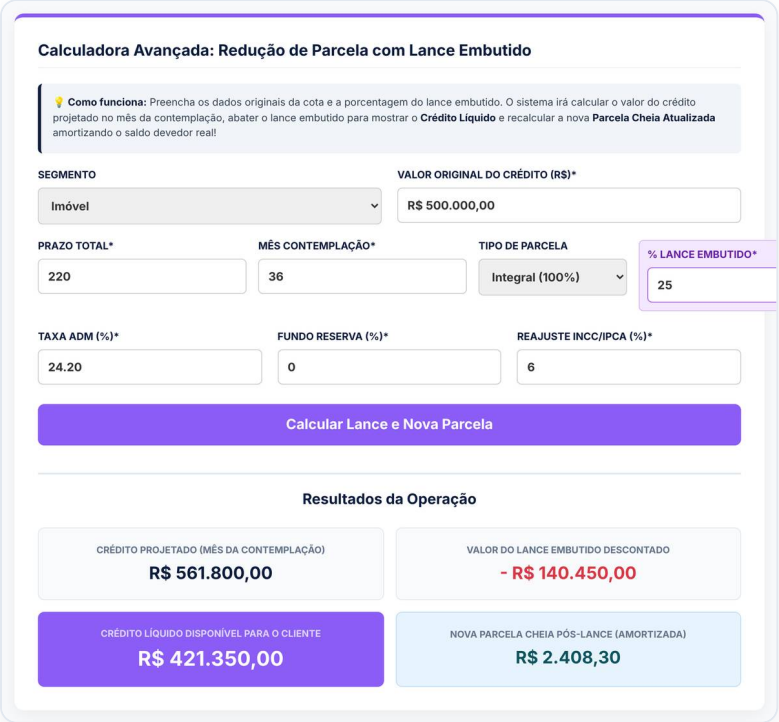


Figura 21 · Calculadora de lance embutido com resultado

1. Preencha **segmento**, **valor original do crédito**, **prazo total**, **mês da contemplação** e **tipo de parcela**.
2. Informe o **% do lance embutido** (campo roxo).
3. Preencha **taxa de administração**, **fundo de reserva** e **reajuste**.
4. Clique em **Calcular Lance e Nova Parcela**.

Imóvel R$ 500.000 · 220 meses · contemplação no mês 36 · lance embutido de 25% EXEMPLO PRÁTICO

CRÉDITO PROJETADO	LANCE DESCONTADO	CRÉDITO LÍQUIDO	NOVA PARCELA
R$ 561.800,00	– R$ 140.450,00	R$ 421.350,00	R$ 2.408,30

REGRA O mês da contemplação precisa ser **menor** que o prazo total — caso contrário não há parcelas restantes para recalcular.

8.2 Lance misto (embutido + FGTS + recursos próprios)

Responde à pergunta que todo cliente faz: **"quanto eu preciso tirar do bolso?"**. Você informa a média do lance vencedor do grupo (o alvo), quanto pode ser embutido e o saldo de FGTS; a calculadora mostra a diferença exata.

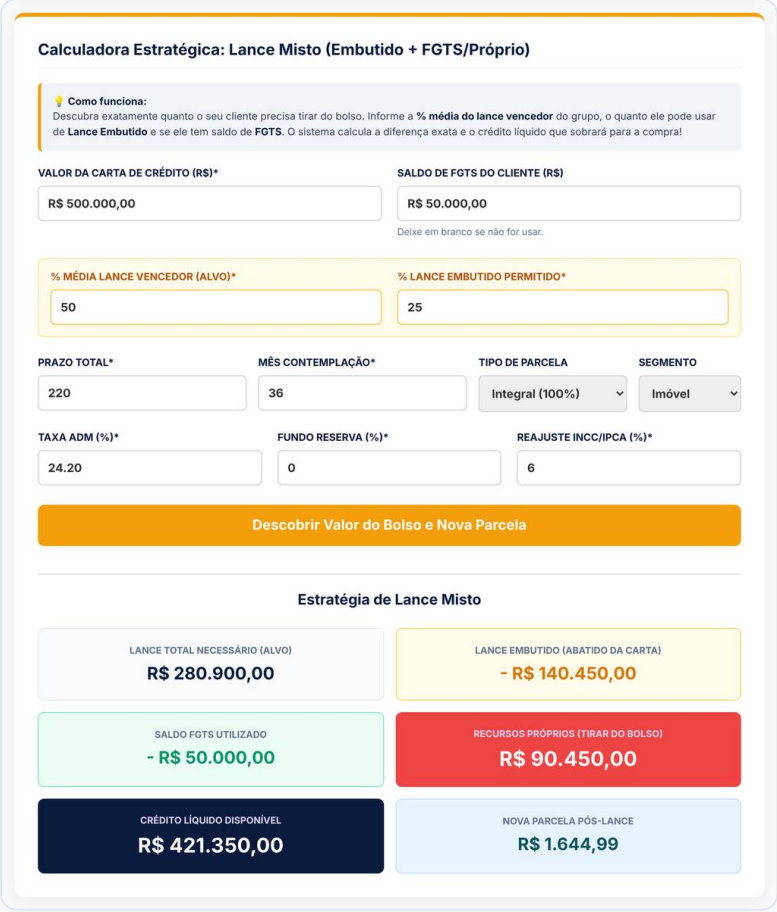


Figura 22 · Calculadora de lance misto com resultado

Resultado	Como é obtido
Lance total	% alvo × crédito projetado
Lance embutido	% embutido × crédito projetado
FGTS utilizado	Saldo informado (até o necessário)
Tirar do bolso	Total − embutido − FGTS
Crédito líquido	Crédito projetado − embutido
Nova parcela	Saldo devedor amortizado pelo lance total

DICA O campo FGTS é opcional. Se o FGTS cobrir toda a diferença, o valor "do bolso" fica zerado.

REGRA O % embutido não pode ser maior que o % alvo.

Mesmo imóvel · alvo de 50% · embutido de 25% · FGTS de R$ 50.000 — EXEMPLO PRÁTICO

LANCE TOTAL NECESSÁRIO **R$ 280.900,00**	EMBUTIDO (DA CARTA) **R$ 140.450,00**	FGTS UTILIZADO **R$ 50.000,00**
TIRAR DO BOLSO **R$ 90.450,00**	CRÉDITO LÍQUIDO **R$ 421.350,00**	NOVA PARCELA PÓS-LANCE **R$ 1.644,99**

CAPÍTULO 9 · ABA COMPARADOR

Comparador Bancário

O “Choque de Realidade” na versão profissional: você ajusta os parâmetros do consórcio e a proposta que o cliente recebeu do banco.

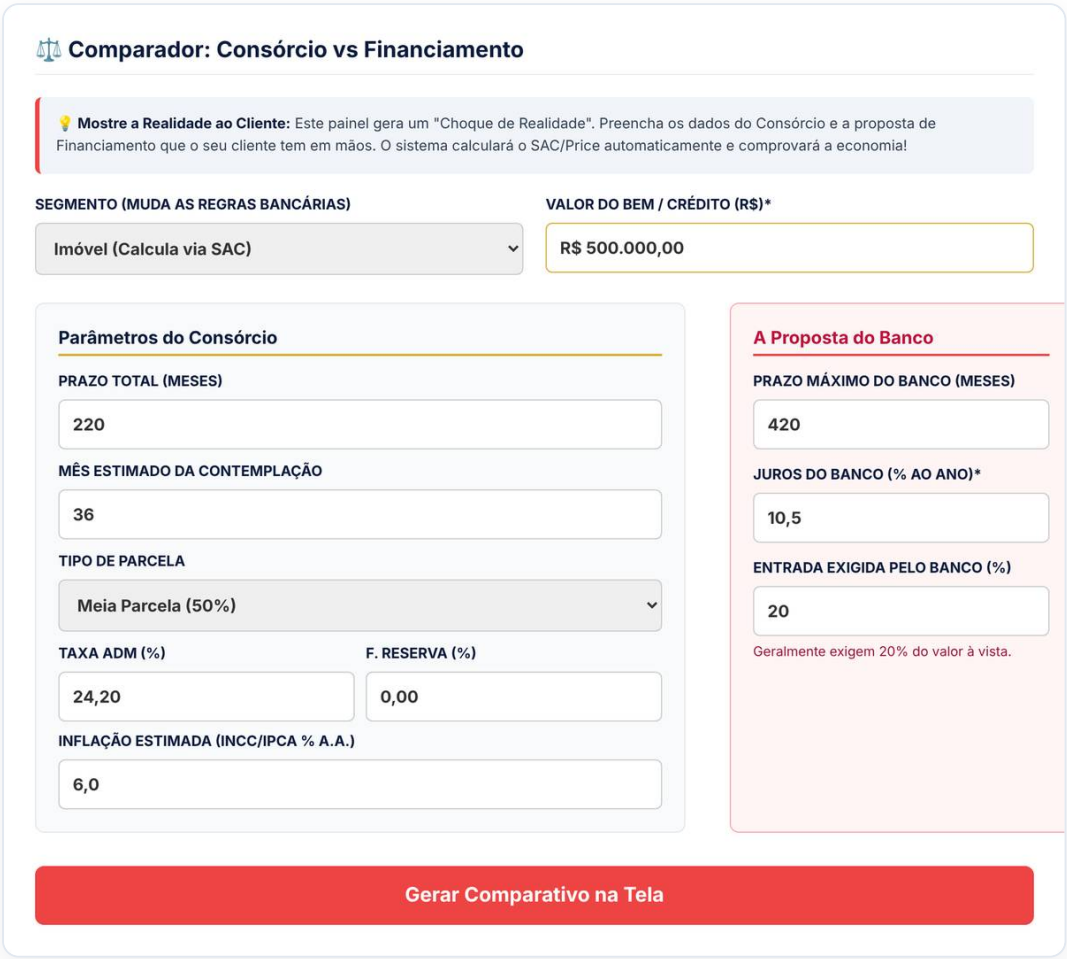


Figura 23 · Parâmetros do comparador

1. **Escolha o segmento**
   Imóvel calcula o banco pelo sistema SAC; **Veículo**, pela Tabela Price. Ao trocar o segmento, os campos são preenchidos com valores de referência.
2. **Informe o valor do bem**
   Campo obrigatório, com máscara de moeda automática.
3. **Ajuste o consórcio**
   Prazo, mês da contemplação, tipo de parcela, taxa de administração, fundo de reserva e inflação estimada.
4. **Ajuste a proposta do banco**
   Prazo, juros ao ano e entrada exigida — use os números da proposta real do cliente.

5 **Clique em “Gerar Comparativo na Tela”**

O resultado aparece abaixo, pronto para ser mostrado ao cliente.

Valores de referência	Imóvel	Veículo
Consórcio: prazo · taxa adm · F. reserva · inflação	220 m · 24,20% · 0% · 6,0%	90 m · 16,20% · 0,374% · 5,5%
Banco: prazo · juros · entrada	420 m · 10,5% a.a. · 20%	60 m · 26,08% a.a. · 20%



Figura 24 · Resultado do comparativo com argumentos de venda

Lendo o resultado

- **Coluna verde (Consórcio):** crédito projetado (que aumenta com o reajuste), primeira parcela, prazo, desembolso total e “Zero Juros”.
- **Coluna vermelha (Banco):** crédito liberado, entrada que sai do bolso, primeira parcela, prazo, desembolso total (entrada + parcelas) e taxas aplicadas.
- **Economia que fica com o cliente:** diferença entre os dois desembolsos totais.
- **Argumentos de venda:** seis cartões prontos — poder de compra, compra à vista, capital livre, prazo, barreira da entrada e flexibilidade.

NA REUNIÃO Abra o comparador na frente do cliente com a proposta do banco em mãos. Ver os números dele lado a lado é o argumento mais forte.

CAPÍTULO 10 · ABA GESTÃO DE CLIENTES

Gestão de Clientes e Comissões

Sua carteira de vendas, o calendário de comissões e o histórico de contemplações e cancelamentos — tudo salvo na nuvem.

10.1 Cadastrando uma venda

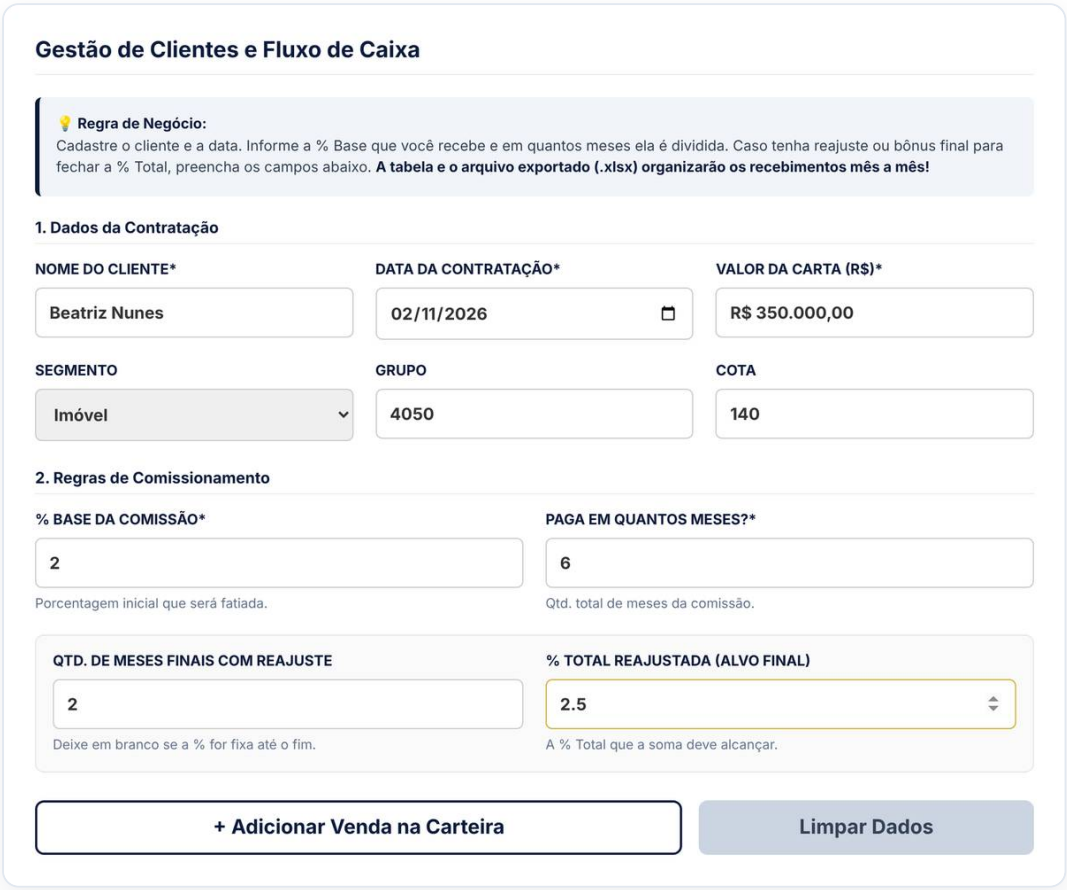


Figura 25 · Formulário de nova venda preenchido

Campo	Descrição
Nome do Cliente* · Data* · Valor da Carta*	Dados básicos da contratação. A data define em que mês começam as comissões.
Segmento · Grupo · Cota	Classificação e identificação da cota. Grupo e cota são opcionais, mas necessários para usar o Buscador de Cotas.
% Base da Comissão*	Percentual de comissão sobre o valor da carta.
Paga em quantos meses?*	Em quantas parcelas mensais a comissão é paga.
Meses finais com reajuste	Opcional. Quantos meses, no fim, recebem um adicional (bônus).
% Total Reajustada	Opcional. Percentual total que a soma deve atingir com o bônus.

Carta de R$ 350.000 · 2% em 6 meses · bônus para 2,5% nos 2 últimos meses — COMO A COMISSÃO É CALCULADA

1) Comissão base: 2% × R$ 350.000 = **R$ 7.000,00**, dividida em 6 parcelas de **R$ 1.166,67**.
2) Diferença até o alvo: (2,5% − 2%) × R$ 350.000 = **R$ 1.750,00**, dividida pelos 2 meses finais = **R$ 875,00** a mais em cada um.

MESES 1 A 4	MESES 5 E 6	TOTAL A RECEBER
R$ 1.166,67 / mês	R$ 2.041,67 / mês	R$ 8.750,00

1. Preencha os campos e clique em **+ Adicionar Venda na Carteira**.
2. O botão mostra **"Salvando na nuvem..."** e, em seguida, **"✅ Salvo com sucesso!"**. O formulário é limpo para a próxima venda.
3. Para apagar o que digitou sem salvar, use **Limpar Dados**.

IMPORTANTE Se a conexão falhar, o formulário **não** é limpo e o sistema avisa que a alteração não foi salva. Verifique a internet e clique novamente.

10.2 Sua carteira ativa

Sua Carteira Ativa (Ordenada por Data)

DATA VENDA	CLIENTE	COTA/GRUPO	CRÉDITO	TOTAL A RECEBER	AÇÕES
10/06/2026	Mariana Alves	🏠 123 / 4050	R$ 450.000,00	R$ 11.250,00	🏆 ✏️ ✕
05/08/2026	Fernanda Lima 🏆	🏠 131 / 4050	R$ 300.000,00	R$ 6.000,00	📦 ✏️ ✕
22/07/2026	Ricardo Souza	🚗 87 / 3021	R$ 120.000,00	R$ 1.800,00	🏆 ✏️ ✕
03/10/2026	Juliana Costa	🚗 210 / 3021	R$ 90.000,00	R$ 1.350,00	🏆 ✏️ ✕
12/09/2026	Paulo Mendes	💼 15 / 7002	R$ 25.000,00	R$ 750,00	🏆 ✏️ ✕

🏠 Imóveis:
Vendas: **R$ 750.000,00**
Comissão: **R$ 17.250,00**

🚗 Veículos:
Vendas: **R$ 210.000,00**
Comissão: **R$ 3.150,00**

💼 Serviços:
Vendas: **R$ 25.000,00**
Comissão: **R$ 750,00**

Total Geral de Vendas:
R$ 985.000,00

Comissão Total Projetada:
R$ 21.150,00

📥 Baixar Fluxo Real (Excel)

Figura 26 · Carteira ativa com resumo por segmento

As vendas aparecem agrupadas por segmento (imóveis, veículos e serviços) e, dentro de cada grupo, por data. O quadro azul resume vendas e comissões por segmento, o **total geral de vendas** e a **comissão total**

projetada.

Ações de cada linha

Ícone	Ação	O que faz
🏆	Contemplar	Abre a janela de registro da contemplação (10.4).
✏️	Editar	Carrega a venda no formulário para correção (10.3).
✕	Excluir / cancelar	Abre a janela de cancelamento ou exclusão (10.5).
📦	Arquivar no mural	Aparece no lugar do 🏆 em cotas contempladas que ainda estão na carteira: move a cota para o Mural de Contemplados.

Um 🏆 ao lado do nome do cliente indica cota contemplada que continua na carteira, gerando comissão.

10.3 Editando uma venda

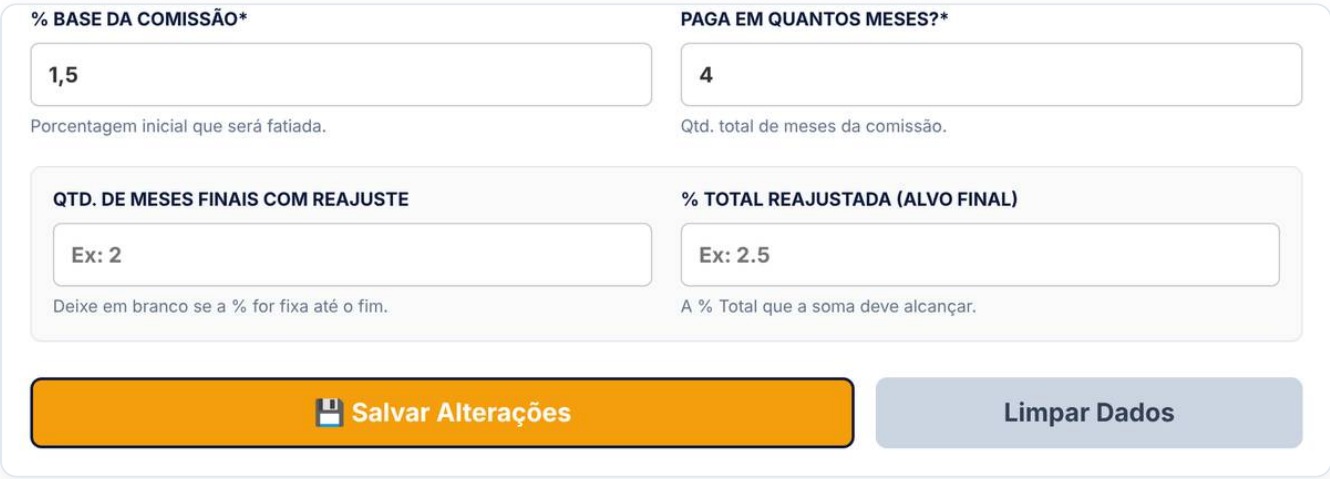


Figura 27 · Modo de edição: o botão fica laranja

Clique em ✏️: os dados vão para o formulário e o botão principal muda para **"💾 Salvar Alterações"**, em laranja. Ajuste o que precisar e salve. Para desistir da edição, clique em **Limpar Dados**.

10.4 Registrando uma contemplação

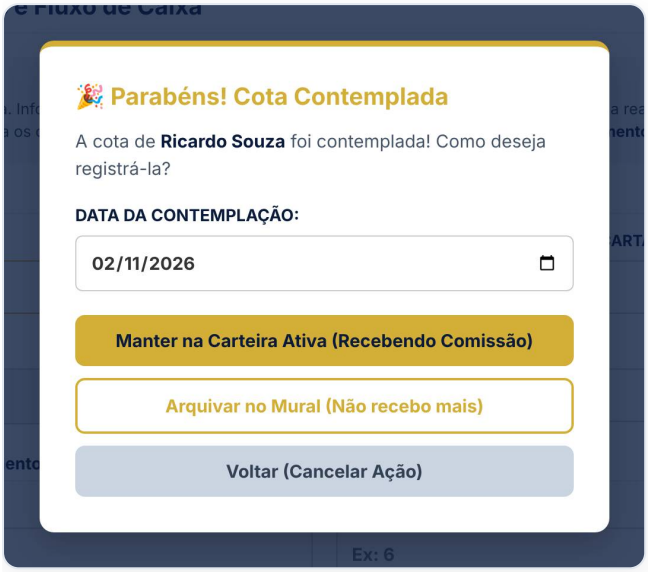


Figura 28 · Janela de contemplação

Confirme a data (vem preenchida com hoje) e escolha:

- **Manter na Carteira Ativa** — você continua recebendo comissão; a cota ganha o 🏆.
- **Arquivar no Mural** — a cota sai da carteira e vai para o mural.

10.5 Cancelando ou excluindo

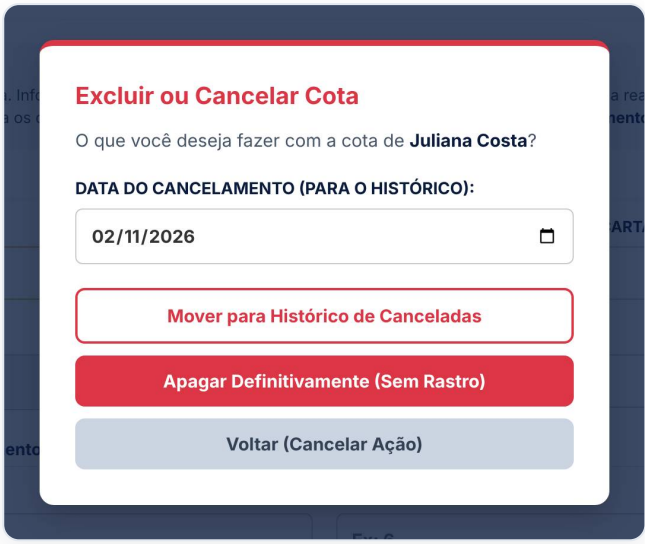


Figura 29 · Janela de cancelamento/exclusão

- **Mover para Histórico de Canceladas** — guarda a cota e a data do cancelamento.
- **Apagar Definitivamente** — remove a venda sem deixar rastro.

ATENÇÃO Prefira **mover para o histórico**. Apagar definitivamente não pode ser desfeito e a venda deixa de contar nas estatísticas.

10.6 Mural de contemplados e cotas canceladas



Figura 30 · Mural de clientes contemplados



Figura 31 · Histórico de cotas canceladas

Ícone	Onde	O que faz
↺	Mural de contemplados	Desfaz a contemplação e devolve a cota à carteira ativa.
↺	Canceladas	Restaura a cota para a carteira ativa.
✕	Canceladas	Apaga a cota definitivamente (pede confirmação).

Cada quadro mostra os totais por segmento: valor contemplado no mural e crédito perdido nas canceladas.

10.7 Exportando o fluxo de caixa para o Excel

No quadro azul da carteira, clique em 📥 **Baixar Fluxo Real (Excel)**. O navegador baixa o arquivo **Fluxo_Caixa_Consorcios.xlsx**, montado como um calendário: cada coluna é um mês/ano e cada célula mostra quanto aquela venda paga de comissão naquele mês.



RELATÓRIO DE VENDAS E FLUXO DE CAIXA - CALCULA CONSÓRCIO

Data	Nome do Cliente	Segmento	Grupo / Cota	Valor da Carta	Comissão Total	Jun/2026	Jul/2026	Ago/2026	Set/2026	Out/2026	Nov/2026	Dez/2026	Jan/2027
10/06/2026	Mariana Alves	Imóvel	4050 / 123	R$ 450.000,00	R$ 11.250,00	R$ 1.500,00	R$ 1.500,00	R$ 1.500,00	R$ 1.500,00	R$ 2.625,00	R$ 2.625,00		
22/07/2026	Ricardo Souza	Veículo	3021 / 87	R$ 120.000,00	R$ 1.800,00		R$ 450,00	R$ 450,00	R$ 450,00	R$ 450,00			
05/08/2026	Fernanda Lima	Imóvel	4050 / 131	R$ 300.000,00	R$ 6.000,00			R$ 1.000,00	R$ 1.000,00	R$ 1.000,00	R$ 1.000,00	R$ 1.000,00	R$ 1.000,00
12/09/2026	Paulo Mendes	Serviços	7002 / 15	R$ 25.000,00	R$ 750,00				R$ 250,00	R$ 250,00	R$ 250,00		
03/10/2026	Juliana Costa	Veículo	3021 / 210	R$ 90.000,00	R$ 1.350,00					R$ 337,50	R$ 337,50	R$ 337,50	R$ 337,50
			ARTEIRA ATIVA:	R$ 985.000,00	R$ 21.150,00	R$ 1.500,00	R$ 1.950,00	R$ 2.950,00	R$ 3.200,00	R$ 4.662,50	R$ 4.212,50	R$ 1.337,50	R$ 1.337,50

Figura 32 · Planilha gerada com as vendas de exemplo

- **Colunas fixas:** data, cliente, segmento, grupo/cota, valor da carta e comissão total.
- **Colunas de meses:** do mês da venda mais antiga até o último mês de comissão.
- **Última linha:** totais da carteira ativa — incluindo quanto você recebe em cada mês.

> **BOM SABER** A planilha inclui as cotas da **Carteira Ativa** (inclusive contempladas mantidas na carteira). Se aparecer *"O motor do Excel está carregando"*, aguarde alguns segundos e clique de novo.

10.8 Buscador de cotas sorteadas



Figura 33 · Busca pela cota 123

Depois da assembleia, digite o número da cota sorteada e clique em **Buscar na Carteira**. O sistema varre as cotas ativas e as canceladas:

- verde cota **exata** na carteira;
- laranja cota até **10 números** de distância — possibilidade de contemplação por lance embutido;
- vermelho cota cancelada.

10.9 Resumo de performance

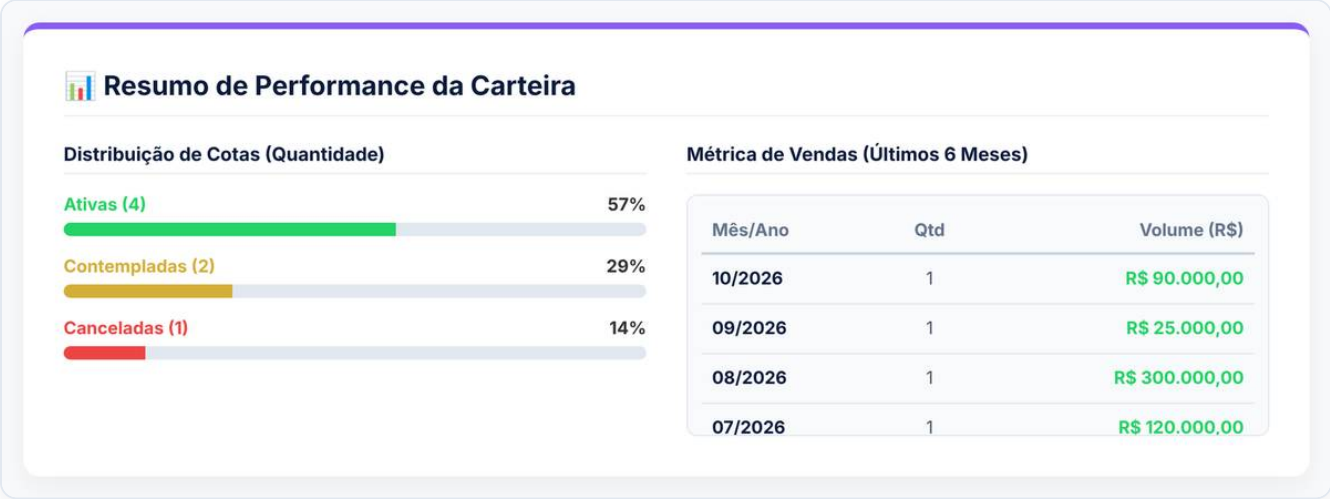


Figura 34 · Distribuição das cotas e volume dos últimos 6 meses

À esquerda, a proporção de cotas **ativas, contempladas e canceladas**. À direita, a quantidade de vendas e o volume em reais dos **últimos 6 meses** com vendas registradas.

10.10 Ficha do cliente e atalhos de contato NOVO

Cada cota da **carteira ativa** agora tem uma ficha com os dados de contato e o histórico do atendimento. Com telefone ou e-mail salvos, aparecem atalhos ao lado do nome do cliente.



Figura 35 · Carteira com o ícone 📋 e os atalhos de WhatsApp e e-mail

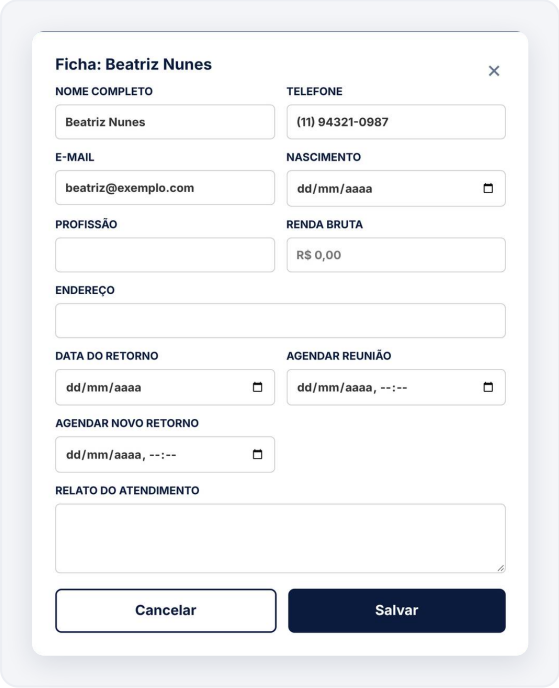


Figura 36 · Ficha do cliente

Ícone	O que faz
📋	Abre a **ficha do cliente**: nome, telefone, e-mail, nascimento, profissão, renda, endereço, datas e relato. Edite e clique em **Salvar**.
WhatsApp	Aparece ao lado do nome quando a ficha tem telefone com DDD. Abre a conversa com o cliente.
E-mail	Aparece quando a ficha tem e-mail. Abre o seu aplicativo de e-mail já com o endereço.

VEIO DO CRM Quando a venda foi fechada pela aba **Leads** (Capítulo 11), a ficha do lead vai junto para a cota — você não digita nada de novo.

DICA Vendas antigas, cadastradas antes da ficha existir, mostram automaticamente os dados do lead com o mesmo nome entre as vendas fechadas do CRM. Ao salvar, a ficha passa a ser da cota.

A ficha do cliente é a mesma janela usada nos leads, só que **sem** o campo “Status da negociação”.

Leads: o seu CRM de prospecção

Organize quem chegou pelas redes sociais, acompanhe cada negociação e leve a venda fechada direto para a carteira — tudo salvo na nuvem.

O caminho de um lead

📥 Entrada
Cole a lista de @ e marque quem deu retorno.

→

🤝 Em negociação
Ficha, status e agendamentos de cada cliente.

→

💰 Fechar venda
Confirma e abre o cadastro da carteira preenchido.

→

🏆 Vendas
A cota e as comissões ficam na Gestão de Clientes.

As quatro subabas

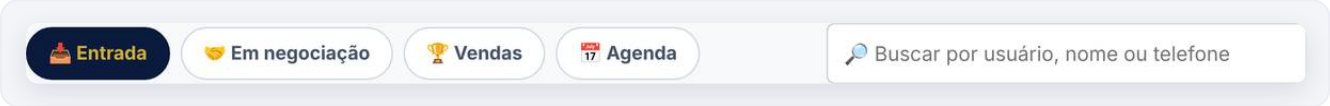


Figura 37 · Subabas e campo de busca da aba Leads

Subaba	O que mostra
📥 **Entrada**	Caixa para adicionar leads e o **banco de leads**, filtrado por dia (11.1 e 11.2).
🤝 **Em negociação**	Quem deu retorno e ainda não fechou, com status e telefone (11.4).
🏆 **Vendas**	As vendas fechadas pelo CRM, da mais recente para a mais antiga (11.5).
📅 **Agenda**	Reuniões e retornos marcados nas fichas, em ordem de data (11.6).

BOM SABER O número na aba **Leads** (ex.: **4**) mostra quantos clientes estão em negociação. A caixa 🔎 **Buscar** procura por usuário, nome ou telefone nas subabas Entrada, Em negociação e Vendas.

SEGURANÇA Os leads ficam guardados num espaço **separado da carteira**: um problema nos leads nunca apaga as suas vendas. Assim como a carteira, cada conta só vê os próprios leads.

11.1 Adicionando leads

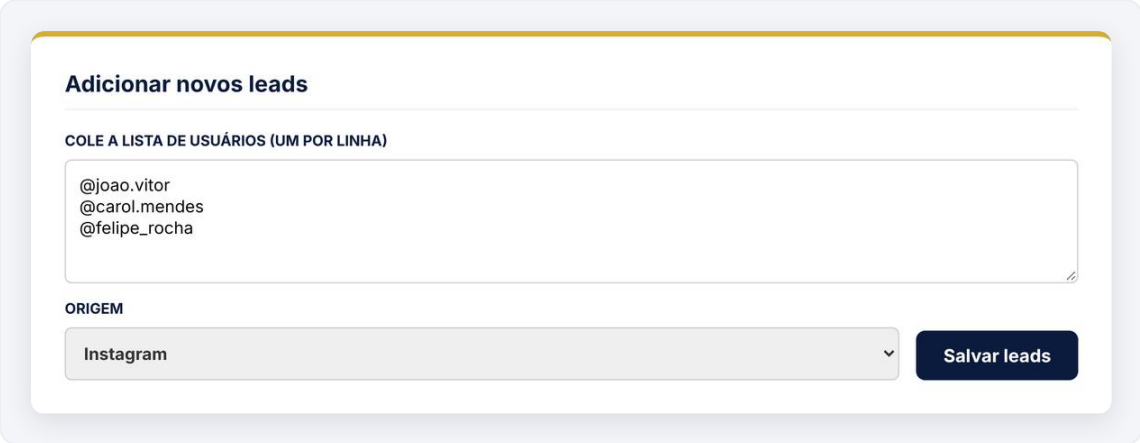


Figura 38 · Caixa para colar a lista de leads

1. **Cole a lista**
   Um lead por linha: o @ do Instagram ou TikTok, um telefone ou um nome.
2. **Escolha a origem**
   Instagram, TikTok, WhatsApp, Indicação ou Outros. A origem vale para a lista inteira.
3. **Clique em "Salvar leads"**
   Aparece *"3 novo(s) lead(s) adicionado(s)!"*, a caixa é limpa e o banco passa a mostrar os leads de hoje.

DICA Pode colar a lista inteira de novo sem medo: leads repetidos são ignorados (sem diferenciar maiúsculas de minúsculas). Se todos já existirem, o aviso é *"Todos esses leads já estavam cadastrados."*

11.2 Banco de leads

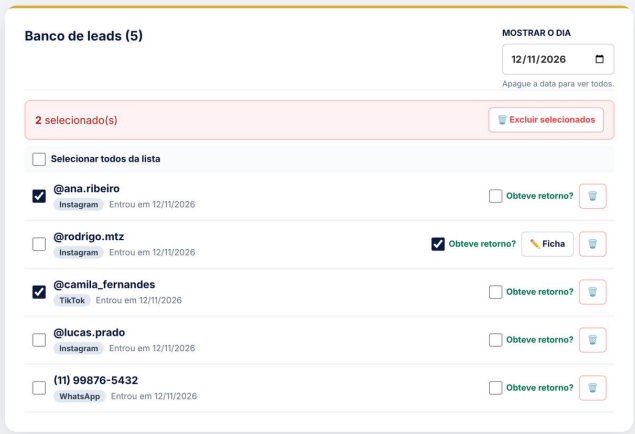


Figura 39 · Banco de leads com dois selecionados

- **Mostrar o dia:** filtra pela data de entrada. Apague a data para ver todos. Ao buscar, a data é ignorada.
- **Obteve retorno?** Marque quando o lead responder: ele vai para **Em negociação** com o status "Em contato" e a ficha abre na hora. Desmarcar volta para "Novo".
- ✏️ **Ficha:** aparece para quem já deu retorno.
- 🗑️ exclui um lead. Para vários, marque as caixas (ou **Selecionar todos da lista**) e use 🗑️ **Excluir selecionados**.

ATENÇÃO A exclusão é **permanente** (o sistema pede confirmação). Antes de uma limpeza grande, baixe o backup dos leads (11.7).

11.3 A ficha do lead

A ficha guarda tudo sobre o atendimento. Ela abre ao marcar **Obteve retorno?** e pelo botão ✏️ **Ficha** em qualquer subaba.

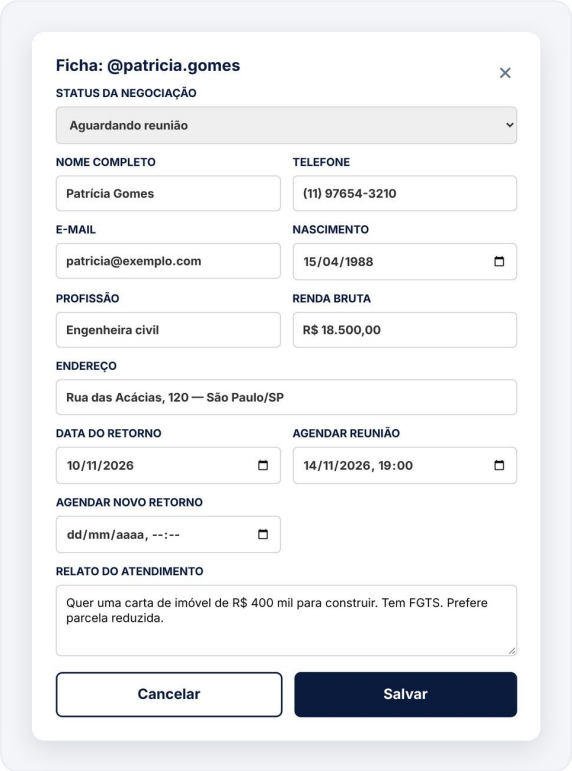


Figura 40 · Ficha de um lead em negociação

Campo	Para que serve
Status da negociação	Em contato Aguardando reunião Aguardando retorno Cliente decidindo A cor aparece na lista Em negociação.
Dados pessoais	Nome completo, telefone, e-mail, nascimento, profissão, renda bruta e endereço. O **nome completo** substitui o @ nas listas.
Data do retorno	Quando o lead respondeu.
Agendar reunião	Data e hora — entra na **Agenda**.
Agendar novo retorno	Data e hora do próximo contato — também entra na **Agenda**.
Relato do atendimento	Anotações livres: o que o cliente quer, objeções, combinados.

Clique em **Salvar**. **Cancelar** ou o **×** fecham sem salvar.

DICA Salve o telefone **com DDD**. É ele que ativa os botões de WhatsApp na Agenda e, depois da venda, na carteira.

11.4 Em negociação e fechamento da venda

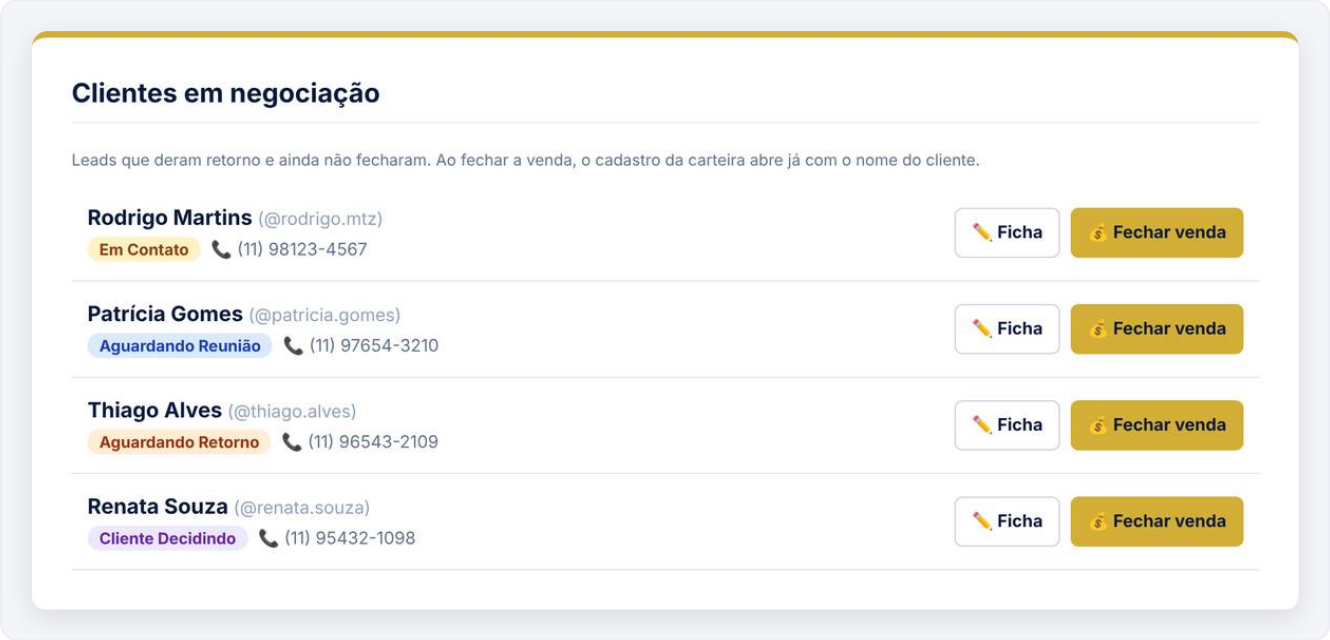


Figura 41 · Clientes em negociação

Cada cliente mostra o nome (com o @ ao lado), o status colorido e o telefone, além dos botões ✏️ **Ficha** e 💰 **Fechar venda**.

1. **Clique em "💰 Fechar venda" e confirme**
   O cliente vai para a subaba **Vendas** com o status "Venda Concluída".
2. **O cadastro da carteira abre sozinho**
   O painel muda para **Gestão de Clientes** com o **nome** e a **data de hoje** já preenchidos.
3. **Complete e adicione**
   Informe valor da carta, segmento, grupo/cota e comissão e clique em **+ Adicionar Venda na Carteira**. A ficha do lead vai junto para a cota (10.10).

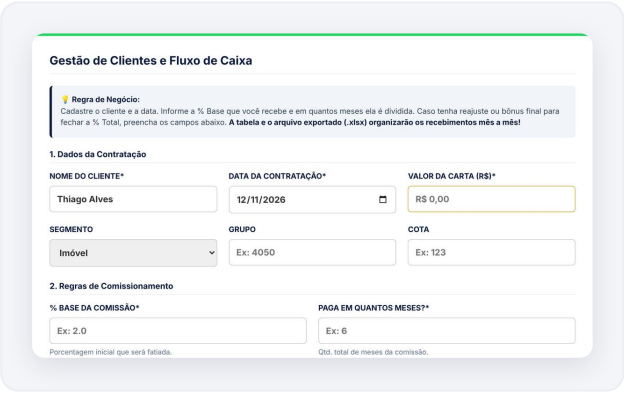


Figura 42 · Cadastro aberto pelo "Fechar venda"

IMPORTANTE A venda só entra na carteira — e nas comissões — depois que você clicar em **+ Adicionar Venda na Carteira** (passo 3).

11.5 Vendas

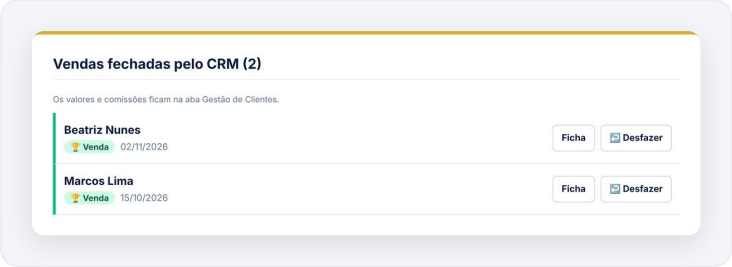


Figura 43 · Vendas fechadas pelo CRM

Lista as vendas fechadas pelo CRM, da mais recente para a mais antiga. Valores e comissões ficam na aba **Gestão de Clientes**.

↩️ **Desfazer** volta o cliente para **Em negociação**, com o status que ele tinha antes.

ATENÇÃO Desfazer no CRM **não** mexe na carteira. Se a cota já foi cadastrada e a venda caiu, cancele ou exclua a cota na Gestão de Clientes (10.5).

11.6 Agenda

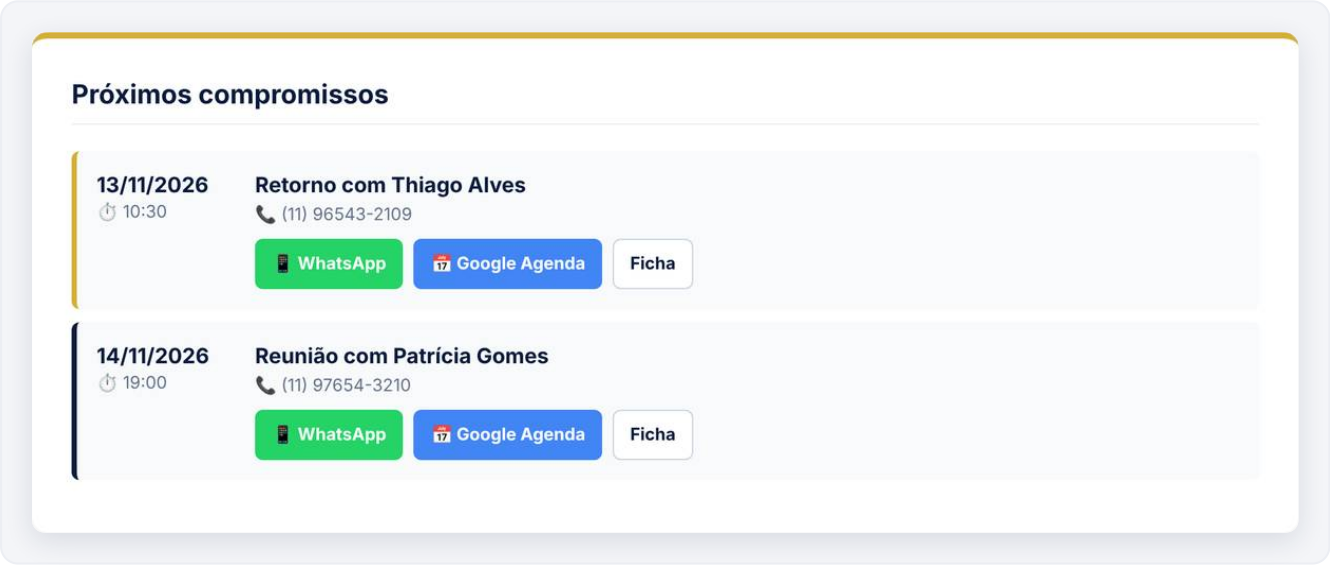


Figura 44 · Próximos compromissos

Reúne as **reuniões** (borda azul-marinho) e os **retornos** (borda dourada) agendados nas fichas, em ordem de data e hora. Cada compromisso tem três botões:

Botão	O que faz
📱 **WhatsApp**	Abre a conversa com uma mensagem pronta lembrando o compromisso, com data e hora. Só aparece se a ficha tiver telefone.
📅 **Google Agenda**	Abre um evento de 1 hora já preenchido com o nome, telefone, origem e relato do cliente. É só salvar.
Ficha	Abre a ficha para remarcar ou anotar o resultado.

11.7 Backup e importação

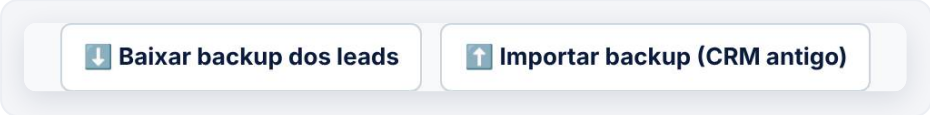


Figura 45 · Botões no fim da aba Leads

- ⬇️ **Baixar backup dos leads** salva o arquivo **backup_leads_AAAA-MM-DD.json** com todos os leads e fichas. Guarde-o como cópia de segurança.
- ⬆️ **Importar backup (CRM antigo)** aceita um backup deste painel ou do CRM antigo. Leads com usuário já cadastrado são ignorados, então importar duas vezes não duplica nada. Ao terminar: *"12 lead(s) importado(s)!"*.

Mensagens que podem aparecer

Mensagem	O que fazer
Não foi possível carregar seus leads da nuvem.	Recarregue a página (F5). Até carregar, nenhuma alteração de leads é salva.
...esta alteração NÃO foi salva.	Verifique a internet e repita a ação.
Arquivo inválido. Escolha um backup de leads (.json).	Use o arquivo .json gerado pelo botão de backup.
Nenhum lead novo encontrado nesse arquivo.	Todos os leads do arquivo já estão no painel.

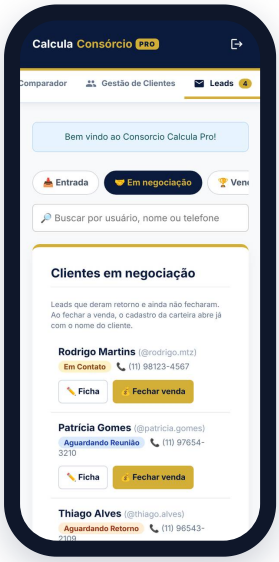


Figura 46 · Leads no celular

Também no celular

A aba Leads foi feita para o dia a dia no telefone: deslize a barra de abas até **Leads**, e depois as subabas para o lado. Os cartões ficam empilhados, com botões grandes para tocar.

NO DIA A DIA Copie os @ que comentaram ou mandaram mensagem, cole em **Entrada** e, ao longo do dia, vá marcando **Obteve retorno?**. A Agenda e os botões de WhatsApp cuidam dos lembretes.

REFERÊNCIA

Glossário

Os termos que aparecem na plataforma, em linguagem simples.

Carta de crédito
Valor que o consorciado recebe para comprar o bem quando é contemplado.

Contemplação
Momento em que a cota é sorteada ou vence por lance e o crédito é liberado.

Fundo Comum
Parte da parcela que forma o dinheiro do grupo usado para pagar as cartas contempladas.

Taxa de Administração
Remuneração da administradora. Informada como percentual total, diluído no prazo.

Fundo de Reserva
Percentual de proteção do grupo contra inadimplência e imprevistos.

INCC / IPCA
Índices de inflação usados para reajustar anualmente o crédito e as parcelas (INCC para imóveis; IPCA, em geral, para veículos).

Parcela reduzida
Modalidade em que se paga só parte do Fundo Comum até a contemplação.

Recomposição
Valor que deixou de ser pago na fase reduzida e é distribuído nos meses restantes.

Lance
Antecipação de parcelas oferecida para aumentar a chance de contemplação.

Lance embutido
Lance pago com parte da própria carta, reduzindo o crédito líquido.

Lance misto
Combinação de lance embutido com FGTS e/ou recursos próprios.

Crédito líquido
O que sobra da carta para a compra depois de descontado o lance embutido.

SAC
Sistema de financiamento com parcelas decrescentes (comum em imóveis).

Tabela Price
Sistema de financiamento com parcelas fixas (comum em veículos).

White-Label
Material entregue com a marca do consultor, sem a marca da plataforma.

Ágio
Lucro obtido na venda de uma carta contemplada a terceiros.

Lead
Pessoa interessada que ainda não comprou — por exemplo, quem comentou ou mandou mensagem nas redes sociais.

CRM
Sistema para organizar contatos e negociações. No painel, é a aba Leads.

Status da negociação
Etapa em que o lead está: em contato, aguardando reunião, aguardando retorno ou cliente decidindo.

Ficha do cliente
Cadastro com contato, dados pessoais, agendamentos e relato do atendimento, usado nos leads e na carteira.

REFERÊNCIA

Perguntas frequentes e solução de problemas

P **Paguei, mas não recebi o e-mail de acesso.**

Procure pelo assunto “Seu acesso ao Calcula Consórcio PRO está liberado!” nas pastas Spam e Lixo Eletrônico. Se ainda assim não encontrar, use “Clique aqui para redefinir o acesso” na tela de login com o e-mail da compra ou fale com o suporte.

P **O link do e-mail expirou.**

Na tela de login, digite seu e-mail e clique em “Clique aqui para redefinir o acesso”. Um novo link seguro será enviado.

P **Apareceu:** ***“Não foi possível carregar sua carteira da nuvem...”***

Houve falha de conexão ao abrir o painel. Recarregue a página (F5). Por segurança, nenhuma alteração é salva até que a carteira seja carregada — assim seus dados nunca são sobrescritos por engano.

P **Apareceu:** ***“...esta alteração NÃO foi salva.”***

A última ação não chegou à nuvem. Verifique a internet, recarregue a página e repita a ação.

P **Cliquei em “Calcular e Gerar PDF” e nada aconteceu.**

Confira se todos os campos com * estão preenchidos e se o mês de contemplação não é maior que o prazo. Verifique também se o navegador não está bloqueando a janela de impressão.

P **O PDF saiu com data e endereço do site no topo e no rodapé.**

Na janela de impressão, abra “Mais definições” e desmarque “Cabeçalhos e rodapés”.

P **Posso usar o painel no celular?**

Sim. Todas as ferramentas funcionam no celular e no tablet; deslize a barra de abas para o lado para ver todas as opções.

P **Meus dados ficam salvos se eu trocar de computador?**

Sim. A carteira e os leads ficam na nuvem, vinculados à sua conta. Basta fazer login em qualquer dispositivo.

P **Outro consultor consegue ver a minha carteira ou os meus leads?**

Não. Cada conta só tem acesso aos próprios dados.

P **Os valores das simulações são garantidos?**

Não. São projeções baseadas nos parâmetros informados e em médias de reajuste. Valores definitivos dependem do contrato e das condições da administradora.

Perguntas sobre a aba Leads

P **Apareceu:** ***"Não foi possível carregar seus leads da nuvem."***

Recarregue a página (F5). Até os leads carregarem, nenhuma alteração na aba Leads é salva — a carteira não é afetada.

P **Colei a lista e apareceu** ***"Todos esses leads já estavam cadastrados."***

Os leads repetidos são ignorados, mesmo com letras maiúsculas diferentes. Use a busca para encontrar o lead que já existe.

P **Marquei "Obteve retorno?", mas o lead não aparece no banco do dia.**

O filtro **Mostrar o dia** usa a data em que o lead entrou. Apague a data para ver todos, ou procure na subaba **Em negociação**.

P **Excluí um lead sem querer. Dá para recuperar?**

A exclusão é permanente. Se você tiver um backup (.json), use ⬆️ **Importar backup**: só os leads que faltam voltam, sem duplicar os outros.

P **Fechei a venda no CRM, mas a cota não aparece na carteira.**

O "Fechar venda" só abre o cadastro preenchido. Complete o valor da carta e a comissão e clique em **+ Adicionar Venda na Carteira**.

P **Desfiz uma venda no CRM. A cota sai da carteira?**

Não. Se a venda caiu, cancele ou exclua a cota na Gestão de Clientes (10.5).

P **O botão de WhatsApp não aparece na Agenda ou na carteira.**

A ficha precisa ter telefone. Na carteira, o número deve ter **DDD** (pelo menos 10 dígitos). Abra a ficha, corrija e salve.

P **Tenho leads no CRM antigo. Como trago para o painel?**

No CRM antigo, baixe o backup (.json). No painel, use ⬆️ **Importar backup (CRM antigo)** no fim da aba Leads.

Consórcio Calcula

Software de Planejamento Patrimonial

SITE	consorciocalcula.com.br
SUPORTE	WhatsApp (11) 97139-0063
PAINEL PRO	consorciocalcula.com.br/login.html

© 2026 Consórcio Calcula · Guia de Uso · Versão 1.1