

MeuFunilCorretor

Manual do Usuário

Aplicativo de gestão de carteira de leads para corretores de imóveis

Versão de 28 de setembro de 2026 · Acesse: app.meufunilcorretor.com.br

Neste manual:

- | | |
|--|-------------------------|
| 1. O que é o MeuFunilCorretor | 8. Funis |
| 2. Como acessar | 9. Estratégia |
| 3. Criar sua conta (14 dias grátis) | 10. Relatório |
| 4. Teste grátis, assinatura e modo leitura | 11. Configurações |
| 5. Primeiros passos | 12. Seus dados na nuvem |
| 6. Dashboard | 13. Boas práticas |
| 7. Leads | |

1 O que é o MeuFunilCorretor

O MeuFunilCorretor é um aplicativo web para o corretor de imóveis organizar, acompanhar e converter a própria carteira de leads: quem cobrar hoje, quando cobrar de novo e em que etapa do funil a venda está se perdendo. Funciona no celular e no computador, sem instalar nada.

Não é o CRM da imobiliária ou da incorporadora: é a ferramenta **do corretor**, para a rotina dele. Complementa o sistema da empresa, não substitui.

Principais recursos

- Carteira completa em um só lugar, com busca e filtros
- Funil Agendamento → Visita → Pasta → Venda, com conversão por período e por fonte
- Indicador de dias sem atualizar em cada lead e filtro por faixa de dias
- Estratégias: listas de ligação salvas, exportadas em PDF ou Excel
- Relatórios em PDF e texto pronto para analisar com IA
- Aniversariantes da semana no Dashboard
- Importação da sua planilha antiga (Excel ou CSV) e exportação em Excel
- Dados na nuvem, sincronizados em tempo real entre celular e computador

2 Como acessar

O app roda direto no navegador. Acesse: **app.meufunilcorretor.com.br**

No celular

- Abra o Safari (iPhone) ou o Chrome (Android) e acesse o link
- Para ter um ícone na tela: no iPhone, "Compartilhar" → "Adicionar à Tela de Início"; no Android, menu (:) → "Adicionar à tela inicial"

No computador

- Abra qualquer navegador (Chrome, Edge, Firefox), acesse o link e salve nos favoritos

3 Criar sua conta (14 dias grátis)

Para usar o MeuFunilCorretor você cria uma conta própria, protegida por e-mail e senha. **Toda conta nova começa com 14 dias de teste grátis**, com todas as funcionalidades liberadas — sem cartão de crédito e sem cobrança automática no fim.

Criar sua conta

1. Acesse **app.meufunilcorretor.com.br** e toque em **"Criar conta"**
2. Preencha seu e-mail e uma senha (mínimo 6 caracteres)
3. Marque a caixa de aceite dos Termos de Uso e da Política de Privacidade
4. Toque em **"Criar conta e começar o teste"** — o app abre na hora

💡 Confirme seu e-mail pelo link que chega logo após o cadastro (veja também o spam). Enquanto não confirmar, uma faixa amarela lembra você no topo do app. O e-mail confirmado é o que garante a recuperação da senha.

Já comprei a assinatura

Se você comprou pela Hotmart **com o mesmo e-mail** que usa no app, a assinatura é reconhecida sozinha — é só criar a conta (ou entrar) com esse e-mail.

Se comprou com **outro e-mail**, use o código que chegou no e-mail da compra: no cadastro, toque em **"Já comprei e tenho um código"**; ou, já dentro do app, toque em **"Assinar"** e preencha o campo do código.

Nas próximas vezes

Basta entrar com seu e-mail e senha, em qualquer aparelho.

Esqueceu a senha?

Na tela de login, digite seu e-mail e toque em **"Esqueci minha senha"**. Você recebe um link para criar uma senha nova — seus dados continuam intactos.

4 Teste grátis, assinatura e modo leitura

No topo do app, uma faixa mostra a situação da sua conta:

- **Teste grátis: faltam N dias** — tudo liberado. Assine quando quiser pelo botão **"Assinar"**.
- **Assinatura ativa** — nenhuma faixa aparece. Tudo liberado.
- **Assinatura cancelada** — tudo liberado até a data informada (fim do período já pago).
- **Modo leitura** — quando o teste termina ou a assinatura deixa de estar ativa.

Modo leitura: sua carteira nunca fica presa

No modo leitura você **continua entrando, vendo todos os seus leads, funis, estratégias e relatórios, e exportando tudo em Excel ou PDF**. O que fica bloqueado é cadastrar, editar e excluir: o botão (+) some e, ao tentar editar, o app abre a tela de assinatura.

Assim que o pagamento é aprovado, o app **destrava sozinho**, sem precisar sair e entrar de novo — com todos os dados exatamente como estavam.

Como assinar

1. Toque em **"Assinar"** (na faixa do topo ou na tela que abre ao tentar editar)
2. Toque em **"Assinar agora"** — o checkout da Hotmart abre em outra aba

3. Faça a compra **usando o mesmo e-mail da sua conta no app**

💡 Renovações por boleto ou PIX têm alguns dias de tolerância depois da data de cobrança, para dar tempo de o pagamento compensar sem travar o seu trabalho.

Cancelar

O cancelamento é feito na Hotmart (área do comprador) ou com ajuda do suporte. As próximas cobranças param e você usa normalmente até o fim do período já pago; depois, a conta vai para o modo leitura. Em até 7 dias da compra você pode pedir reembolso integral (direito de arrependimento).

5 Primeiros passos

Configure a sua operação

Em **Config**, cadastre suas **fontes de entrada**, **empreendimentos** e ajuste as **situações do lead**. Eles aparecem no cadastro de leads e nos filtros.

Importe a sua base (se já tiver uma)

1. Vá em **Config** → "**Importar planilha (Excel ou CSV)**"
2. Selecione o arquivo .xlsx ou .csv (pode usar a planilha modelo que acompanha este manual)
3. Toque em **Importar** — os leads aparecem na aba Leads

💡 Leads que já existem (mesmo nome e telefone) não são duplicados. Se algum tiver o mesmo telefone de um lead já cadastrado com outro nome, ele é importado e o app avisa no final para você conferir. Fontes e empreendimentos da planilha são adicionados automaticamente em Config. Datas na planilha: use o formato DD/MM/AAAA (ex.: 15/08/2026).

Cadastre um lead

Toque no botão verde (+) no canto inferior direito. Campos do formulário:

- **Nome completo** — obrigatório
- Telefone, Renda e Cidade
- Empreendimento de interesse
- **Data de nascimento** — alimenta a lista de aniversariantes do Dashboard
- Fonte de entrada — de onde veio o lead (campanha, indicação etc.)
- Situação — em que etapa do funil ele está
- Datas de agendamento, visita, pasta e venda — preencha conforme avança
- Observação — anotações livres
- **Nº do contato** (1º ao 7º) — em qual contato da sua cadência você está com esse lead

💡 Se já existir um lead com o mesmo telefone (mesmo digitado com formatação diferente), o app avisa e pergunta se você quer continuar — evita duplicar a carteira.

6 Dashboard

A tela inicial, com o resumo da sua carteira.

- **Métricas:** total de leads, vendas, visitas e conversão Visita → Venda
- **Funil:** distribuição dos leads por etapa, com seletor Geral / Ano atual / Mês atual

- **Aniversariantes (próximos 7 dias):** leads com data de nascimento cadastrada que fazem aniversário hoje ou na próxima semana — um ótimo motivo para um contato

7 Leads

A carteira completa.

Busca e filtros

- Busca por nome ou telefone
- Situação (etapa do funil)
- N° do contato (1° ao 7°)
- **Dias sem atualizar:** 0 a 4, 5 a 7, 8 a 15, 16 a 30 ou acima de 31 dias

O card do lead

- Nome e situação (etiqueta colorida), fonte, empreendimento e cidade
- **Dias sem atualizar**, com cor: verde (até 4 dias), amarelo (até 14), laranja (até 30) e vermelho (mais de 30)
- Pontos de progresso no funil: Agendamento, Visita, Pasta, Venda

💡 O contador de dias zera sempre que você salva o lead. Fez um contato? Abra o lead, avance o N° do contato, anote na observação e salve — assim a carteira mostra exatamente quem está esfriando.

Editar ou excluir

Toque no card para ver o detalhe completo; ali você edita ou remove o lead.

8 Funis

- **Consolidado** — funil de toda a base
- **Mensal** — escolha mês e ano
- **Semanal** — escolha o intervalo De / Até (já vem com a semana atual)
- **Por Fonte** — um funil para cada fonte de entrada

💡 Toda segunda-feira, olhe o funil semanal e compare com a semana anterior: é aí que aparece em que etapa a venda está vazando.

9 Estratégia

Estratégias são filtros salvos que geram a sua lista de trabalho do dia.

Criar

1. Toque em "**Nova estratégia**" e dê um nome (ex.: "Pastas paradas há mais de 7 dias")
2. Combine os filtros: situação, fonte, empreendimento, cidade, etapa mínima, cadência, renda mínima, dias sem contato (mínimo) e faixa de dias sem atualizar
3. Salve — ela fica disponível sempre, com a contagem de leads atualizada

Usar

- "**Ver leads**" mostra a lista; toque em um lead para abrir o detalhe
- **PDF** gera a lista de ligação com telefone e, quando houver, a observação de cada lead
- **Excel** exporta a mesma lista em planilha

10 Relatório

- Escolha o período **Mensal** (intervalo de meses) ou **Semanal** (datas De / Até)
- Toque em "**Pré-visualizar relatório**"
- "**Exportar PDF**": resumo da base, funil do período, funil por fonte, evolução mensal e leads ativos
- "**Copiar texto para IA**": cole no Claude ou ChatGPT e peça análise e sugestões

11 Configurações

- **Exportar Excel (cópia extra)** — cópia offline da carteira; a proteção principal já é a nuvem
- **Importar planilha (Excel ou CSV)** — traz leads de uma planilha
- **Deslogar desta conta** — sai da conta neste aparelho; os dados continuam na nuvem
- **Fontes, Empreendimentos e Situações** — adicione e remova conforme a sua operação

12 Seus dados na nuvem

Seus dados ficam salvos automaticamente na nuvem, vinculados à sua conta — não a um aparelho — e sincronizam em tempo real entre todos os aparelhos em que você estiver logado. Não é preciso fazer nada manual para não perder dados.

- **Vários aparelhos ao mesmo tempo:** um lead criado no celular aparece sozinho no computador, sem exportar nem importar nada.
- **Trocar de aparelho:** entre com o mesmo e-mail e senha no aparelho novo. Seus leads aparecem sozinhos.
- **Sem internet por um tempo:** o app continua funcionando com o que já estava carregado e sincroniza quando a conexão volta. A bolinha ao lado do nome do app fica verde (online) ou vermelha (offline).
- **Computador compartilhado:** toque em "Deslogar desta conta" (em Config) ao terminar. O próximo usuário entra com a própria conta e só vê os próprios dados.
- **Cópia extra (opcional):** em Config → "Exportar Excel (cópia extra)", de vez em quando, se quiser uma cópia offline da carteira.

13 Boas práticas

- Cadastre o lead no mesmo momento em que receber o contato
- A cada contato: avance o N° do contato, atualize situação e datas, e salve
- Segunda-feira: rode suas Estratégias e monte a lista da semana
- Sexta-feira: gere o relatório e compare com a semana anterior
- Dê uma olhada nos aniversariantes do Dashboard todo dia