

Automações do CRM: como testar antes de ligar (e a Prospecção ativa)

Simular — ensaio sem enviar nada

O botão **Simular** do editor abre a conversa como o lead veria — **nada é enviado de verdade**. Você responde como se fosse o lead (clikando nos botões ou escrevendo), vê o fluxo andar e os bastidores (condições, esperas, ações) aparecem como avisos. Dá pra encenar em WhatsApp, Instagram ou EduChat — cada um com o comportamento real (no Instagram, por exemplo, os botões viram lista numerada). Use "**Simular 'não respondeu'**" pra testar o caminho de quem some.

As esperas são atravessadas na hora na simulação; as consultas no banco acontecem de verdade (só não gravam nada).

Testar — disparo real num card

O botão **Testar** inscreve **um card de verdade** e executa o fluxo na hora — as mensagens **saem de verdade**. Use de preferência o seu próprio contato. Recursos que ajudam:

- **Acelerar esperas** (ligado por padrão): cada espera do fluxo vira ~1 minuto no teste.
- "**Ou teste com um número novo**": cria um card de teste na pipeline da automação e dispara.
- Funciona com a automação **pausada** — só a inscrição de teste anda.
- Se o número digitado pertencer a um lead real, o sistema avisa antes ("o teste vai rodar no card REAL dele") e pede confirmação.

⚠ Evite testar com o próprio número que está **conectado** no WhatsApp da conexão: mensagem pra si mesmo chega sem botões clicáveis.

Depois de testar, o resultado fica no modal com o botão **Abrir a conversa do card** pra ver o que saiu.

Quem pega? — raio-X sem inscrever ninguém

Na listagem, o botão **Quem pega?** deixa você escolher um card e cada automação da casa responde **sim** / **não** / **depende** com o motivo exato ("gatilho filtra outra pipeline", "o card não está numa das etapas do gatilho"...). É a ferramenta certa pro clássico "por que esse lead não entrou no fluxo?".

Prospecção ativa: o fluxo que busca leads sozinho

O gatilho **Prospecção ativa** transforma o fluxo numa máquina de abordagem da sua base parada:

- **Pipeline da base** — de onde os cards são puxados. Convertidos, encerrados e já abordados ficam de fora sozinhos.
- **Teto por dia** (1 a 500) — o máximo de abordagens diárias. Os envios são espalhados ao longo da janela, um por vez, **nunca em rajada** — rajada é o que a Meta bloqueia.
- **Janela de envio** — dias e horários próprios (sábado reduzido é normal).
- **Pausar se falhar mais de X%** — freio de reputação: taxa de falha alta geralmente é número bloqueado, não lead ruim. Se estourar, a prospecção **se pausa sozinha** e mostra o motivo.
- **Atribuir os cards a** — um atendente fixo, ou vazio (card livre: quem responder assume — melhor pra times).

Um lead que já passou por esse fluxo nunca é abordado de novo por ele.

Por que meu fluxo não enviou? (checklist rápido)

1. **Está No ar?** Publicado ≠ ativo — confira o badge na listagem.
2. **Fora do expediente?** Se "Só enviar no expediente" está ligado, o envio espera a próxima abertura.

3. **Janela de 24h fechada** (WhatsApp Oficial sem modelo aprovado) — escolha um modelo no bloco.
 4. **Sem conexão de WhatsApp disponível** pro canal escolhido — veja CRM > Conexões.
 5. **Teto de 10 mensagens/dia do lead atingido** (somando todos os fluxos) — o envio é adiado, não perdido.
 6. Use **Métricas** no editor + **Ver quem falhou e por quê** no bloco: o erro exato fica registrado ali.
-

Revisão #1

Criado 11 setembro 2026 20:49:27 por EduStore

Atualizado 11 setembro 2026 20:49:27 por EduStore