

POLÍTICA DE DISTRIBUIÇÃO DE LEADS FORTHE IMOBILIÁRIA 2026

1. Limite de atendimentos ativos no sistema: 30 clientes. Para o corretor receber quaisquer leads, deverá descartar atendimentos para poder receber novos LEADS.
2. LEAD presencial ou telefônico, é passado para o plantonista da vez, direto, indiferente da mídia de origem porque o atendimento tem que ser imediato!
3. LEAD entrou para ser atendido via online, não importa se ele viu placa, Instagram, WhatsApp, Facebook, site, e-mail, campanhas de tráfego pago ativas:
 - a. O captador recebe, se ele estiver disponível para atendimento. Deverá respeitar o tempo máximo de retorno ao cliente, de 30min. Se não der atenção, o plantonista receberá.
 - b. Se o captador estiver em viagem, de férias ou indisponível, inclusive doente, vai para o plantonista.
 - c. Se for LEAD de empreendimento e o cliente vier através do link do empreendimento e neste condomínio tiver unidades de mais de 1 captador, passaremos ao corretor plantonista da vez. Caso seja um empreendimento que tenha somente 1 captador, vai para ele atender. Se for FORTHE o captador, vai para o plantonista.
 - i. Se o empreendimento for Journey, vai para o corretor específico do setor.
4. LEAD de imóvel de captação da FORTHE, o assistente encaminha ao plantonista da vez. Se o imóvel for Journey, vai para o corretor específico do setor.
5. LEAD de imóvel não identificado, qualquer canal de comunicação, o assistente encaminha para o plantonista da vez.
6. LEAD de imóveis Journey, vai para o captador. Caso seja captação da FORTHE, vai para os corretores exclusivos Journey.



7. LEAD de prospecção do corretor, poderá atender quaisquer imóveis, com acompanhamento do seu gestor direto.
8. LEAD de campanha que corretor fizer junto ao Marketing, vídeo postado nas redes sociais, não importa quem seja o captador, os LEADS vão para o corretor que fez o material, que teve a iniciativa e gravou o vídeo.
9. LEAD de mais de um captador, será passado para o captador principal que estiver no sistema. Se os captadores ajustarem que será em parceria, será liberalidade entre eles. A assistente vai passar para o captador principal e avisará o captador secundário para que os dois saibam.
- 10. Corretores que estão fora da meta de captação mensal, ou não colocarem os pareceres de visitas até todo dia 28, ficarão fora do rodízio de recebimento de LEADS até colocar os pareceres e a sua meta individual de captação em dia. Os LEADS que iriam para estes corretores, deverão ser passados para os plantonistas do dia.**
 - a. **Caso o plantonista do dia e da vez NÃO puder ir à visita, será passado para o próximo plantonista. Caso nenhum dos dois possa ir, o LEAD será encaminhado para outro corretor acordado entre gerente e assistente de vendas, dando preferência para corretor que está na imobiliária no momento e dentro da meta.**
- 11. Se o cliente vier presencial na empresa e não pedir por um corretor específico, sempre será passado para o plantonista direto.**
- 12. LEADS de imóveis da CAPTADORA de vendas, serão direcionados aos plantonistas do dia, conforme especificado nos itens acima.**

