

Livreto
**O funil
anda sozinho.**

O time registra a ligação, a demonstração e a proposta — e a etapa do lead avança sem ninguém arrastar card. A próxima ação vem sugerida e a conversa abre no WhatsApp.



CRM que exige disciplina extra é CRM que ninguém preenche. Aqui a etapa é **consequência do que o time já faz.**

Lead

38 Contato

21

Clínica Bem-Estar

veio pelo WhatsApp · hoje

ninguém falou ainda

Escritório Andrade

ligação feita · ontem

próxima ação: mensagem

Loja Ponto Norte

importado da planilha

Studio Forma

reunião marcada · qui 10h

Proposta

9 Ganho

6

Contabilidade Silva

proposta enviada · 3 dias

follow-up sugerido

Imobiliária Lago

fechado · esta semana

Exemplo ilustrativo — nomes e números não são de clientes reais.

O funil

Registrou, avançou.

A demonstração registrada leva o lead para a etapa certa. A proposta enviada, para a seguinte. E o funil nunca anda para trás por causa de uma ligação atrasada.



Ninguém precisa lembrar de mover o card.

O vendedor faz o trabalho dele — liga, demonstra, manda a proposta — e registra. É isso que move o lead. O quadro deixa de ser uma tarefa a mais que ninguém cumpre.

Como funciona

Da primeira mensagem à venda, sem arrastar card



1

O lead chega

Pela conversa no chatbot, pelo formulário do site ou pela planilha.



2

O time registra

A ligação, a demonstração, a proposta — o que já faria de qualquer jeito.



3

A etapa avança

Cada atividade diz o que prova, e o lead sobe para a etapa certa.



4

A próxima ação aparece

Com um clique, a IA sugere ligar ou mandar mensagem, com o texto pronto.



5

A venda entra no painel

Fechados, em aberto e conversão do mês, sem planilha paralela.

A etapa vem das atividades

Cada tipo de atividade e cada status dizem o que provam — contato feito, demonstração, proposta, venda. O lead sobe sozinho quando a prova entra.

Nunca regride

Uma ligação registrada depois da proposta não puxa o lead de volta. O funil só avança, e sair dele é decisão explícita.

“Não atendeu” não é “perdido”

Tentativa sem resposta não mata o lead. Só um status marcado por uma pessoa encerra a venda — e o sistema pede confirmação antes.

Fora do perfil é outra coisa

Lead que não era o seu público sai do funil separado dos perdidos. A taxa de conversão mede vendas, e não o anúncio que trouxe gente errada.

Etapas com o seu nome

Cada empresa cria e renomeia as próprias etapas, status e tipos de atividade. Uma tela mostra, degrau por degrau, o que faz o lead avançar.

O quadro conta de verdade

O número no topo de cada coluna vem do banco, não só do que está carregado na tela. Coluna cheia não aparece vazia.

O dia do vendedor

Abrir o lead e já saber o que fazer.

A história inteira numa linha do tempo, a próxima ação escrita e o WhatsApp a um clique.

Próxima ação sugerida IA

Com um clique, a IA lê o histórico do lead e sugere ligar ou mandar mensagem — já com o roteiro e o texto. Você edita antes de enviar. Ela não roda sozinha.

WhatsApp a partir do lead

O botão abre o WhatsApp com a mensagem pronta, ou uma conversa nova no atendimento, sem copiar número.

Linha do tempo única

Criação, anotações, atividades e mudanças de etapa num histórico só. Quem assume o lead não começa do zero.

Ninguém fica sem resposta

Lead novo que ninguém tocou no prazo gera aviso para o dono e, depois, para o gestor. O prazo conta só o horário útil — sexta à noite não estoura no sábado.

Reunião ligada ao lead

A reunião online é agendada no próprio lead ou na atividade, e a próxima aparece no card.

Avaliação da reunião IA

A partir da transcrição da reunião online, a IA dá nota e aponta o que o vendedor pode melhorar, seguindo o roteiro que você definir para aquele tipo de atividade.

De onde vem o lead

O lead entra sem ninguém digitar.

Da conversa no WhatsApp, do formulário do seu site, da planilha antiga — e já vai para alguém do time.

Como funciona

O lead chega sem ninguém digitar



1

Conversa no chatbot

Quem fala com o setor comercial vira lead, ligado à conversa.



2

Formulário do site

Um webhook com token recebe o lead da sua página.



3

A planilha antiga

A IA lê planilha, PDF ou foto, tira os duplicados e mostra a prévia.



4

Vai para o vendedor

O de menos leads abertos — ou a distribuição fica na mão.

Conversa vira lead

Quem fala com o setor comercial no chatbot vira lead sozinho, com o vínculo à conversa. É uma opção que se liga no setor — o morador pedindo segunda via não entope o funil.

Formulário do seu site

Um webhook com token recebe os leads do site ou da landing page, sem ninguém copiar e colar.

API para o seu sistema

Listar, criar e atualizar leads e registrar anotações a partir de outro sistema.

A planilha bagunçada IA

A IA lê planilha, PDF ou foto, tira os duplicados e mostra uma prévia antes de gravar.

Distribuição no time

Lead novo pode ir para o vendedor com menos leads abertos. Ou fica na distribuição manual, se você preferir.

No comando

O mês de vendas numa tela.

O gestor vê o funil de todos sem pedir relatório a ninguém.

O mês numa tela

Em aberto, fechados, taxa de conversão e tempo médio — com o funil, a origem dos leads e as atividades das próximas 24 horas.

Conversão que não mente

Atendimento de quem já é cliente fica fora do funil comercial. A taxa mede venda, não suporte.

Mapa dos leads

Um pino por cidade, com a quantidade de leads — para ver onde a prospecção está concentrada.

Envio com horário e limite

Mensagens automáticas só saem nos dias e no horário escolhidos, pulando feriado, com limite diário por número de WhatsApp.

Para quem é

Começa com o jeito do seu mercado.

Ao abrir a conta, a nossa equipe aplica com você um modelo pronto de etapas, categorias e tipos de atividade — e o resto você ajusta.

Contabilidade

Imobiliária

Clínica de estética

Consultório

Administradora de condomínio

Instaladores

Portaria remota

Mídia indoor

Genérico

O que dói hoje.

- ✓ O lead chegou no WhatsApp de um vendedor e ninguém mais sabe que ele existe.
- ✓ O CRM está desatualizado porque mover card é trabalho a mais que ninguém faz.
- ✓ O vendedor saiu e levou junto o histórico de cada conversa.
- ✓ A planilha do evento ficou numa pasta e nunca virou contato.
- ✓ O gestor só descobre que o lead esfriou quando pergunta.
- ✓ A taxa de conversão mistura venda com suporte, e ninguém confia no número.

Preço

R\$ 39 por usuário, por mês.

Sozinho, você usa grátis. Paga quando o time cresce — por vendedor que usa o sistema. Sem fidelidade.

SOZINHO

Grátis

1 usuário

O funil, a próxima ação sugerida, o WhatsApp a partir do lead e o painel — tudo, para quem vende sozinho.

TIME

R\$ 39

por usuário, por mês

Distribuição de leads no time, aviso de lead sem contato e o gestor vendo o funil de todos.

O QUE NÃO CUSTA À PARTE

Incluso

no mesmo preço

Webhook e API, importação de planilha por IA e a sugestão de próxima ação.

Sem cobrar por lead

A cobrança é por vendedor que usa o sistema — não por lead, por mensagem ou por integração.

Sozinha é grátis

Uma pessoa vendendo sozinha usa sem pagar. A conta cresce quando o time cresce.

Sem fidelidade

Mês a mês. O produto tem que segurar você — não o contrato.

Honestidade

O que o vende aqui não faz.

Um livreto que só lista virtude não ajuda ninguém a decidir. Isto aqui é o que ele **não** resolve — para você não descobrir depois de começar.

Não tem app para instalar

Funciona no navegador, inclusive no do celular, com o quadro e o botão para mover o lead de etapa. Mas não há aplicativo para baixar nem modo offline.

Não gera proposta em PDF

A proposta é registrada como atividade no lead e move o funil. Montar o documento e colher as assinaturas ainda fica fora do sistema.

WhatsApp não é o canal oficial da Meta

As mensagens automáticas saem do número da sua empresa por um conector não oficial. O limite diário existe para reduzir o risco de bloqueio — mas o risco não é zero.

Anúncio do Facebook não entra sozinho

O formulário dos anúncios do Facebook e do Instagram ainda não chega ao funil de qualquer empresa: depende de uma aprovação da Meta que não saiu.

A IA não escuta telefonema

O que a IA avalia é a reunião online transcrita. Ligação feita pelo celular do vendedor não passa por ela.

Não é ferramenta de e-mail marketing

Não há editor de campanha nem sincronização com agenda externa. O foco é o funil de vendas.

A conta é aberta com a gente

Não existe cadastro pelo site. Quem abre a conta, cria os acessos do time e escolhe o modelo do seu mercado é a nossa equipe, junto com você, numa conversa.

Tudo o que ele faz.

No mesmo preço por usuário — nada aqui é módulo pago à parte.

Funil automático

A etapa avança pelo que o time registra.

Aviso de primeiro contato

Dono e gestor avisados, contando horário útil.

Próxima ação IA

Sugestão com roteiro e texto, gerada no clique.

Entrada de leads

Chatbot, webhook, API e importação por IA.

WhatsApp no lead

Mensagem pronta ou conversa no atendimento.

Distribuição

Para quem tem menos leads abertos, ou na mão.

Reunião avaliada **IA**

Nota e pontos de melhoria a partir da transcrição.

Painel de vendas

Conversão, origem, funil e mapa dos leads.

Modelo do seu mercado

Nove modelos prontos, tudo editável depois.

Vamos colocar o seu funil para andar.

Conte como o seu time vende hoje e a gente mostra o vende aqui rodando com o seu jeito de vender.

vendeaqui · CRM de vendas · um produto do Seu Condomínio · Privacidade

Livreto v13/09/2026 · a7c794a