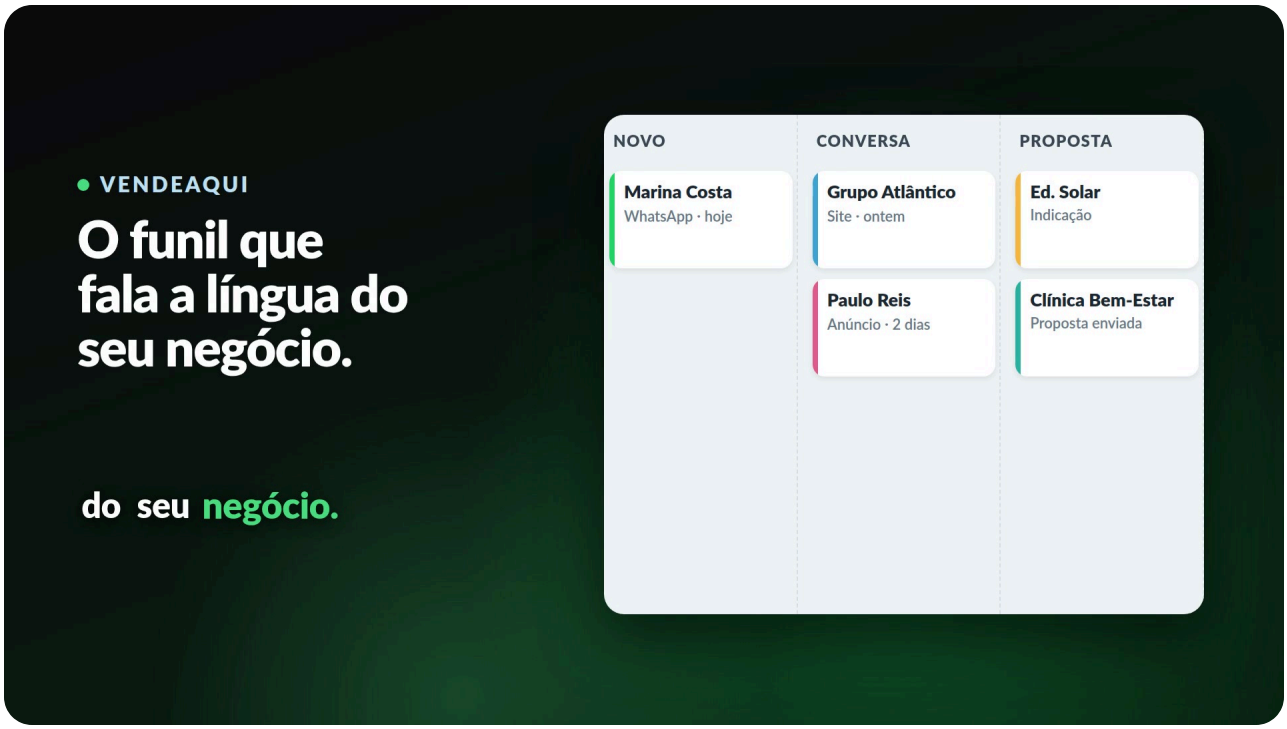
CRM e funil de vendas

O funil fala a língua do seu negócio.

Administradora, contabilidade, imobiliária, clínica, instalador. Você escolhe o ramo e o CRM se reconfigura: etapas, vocabulário e campos mudam junto.

Falar no WhatsApp Ver a captação

Trocar o tipo de negócio é uma configuração, não um projeto.



Assista ao vídeo em www.seucondominio.com.br/livreto/crm

O seu ramo

O funil fala a língua do seu negócio.

O que muda de um ramo para o outro não é só o nome das colunas: muda como o registro se chama, que status existem, o que a equipe anota e quais campos aparecem no cartão.

Nove ramos, nove funis

Administradora, contabilidade, imobiliária, clínica de estética, consultório, instalador, portaria remota, mídia indoor — e um genérico para o que não estiver na lista.

O registro tem o nome do seu ramo

Onde a administradora diz **lead**, a imobiliária diz **interessado**, o consultório diz **paciente** e a empresa de mídia diz **anunciante**. A tela inteira acompanha.

O funil já vem certo

Visita técnica e orçamento no instalador; avaliação e tratamento na clínica; diagnóstico e proposta na contabilidade. Ninguém precisa inventar as etapas.

Os campos do cartão mudam junto

Regime tributário e número de funcionários na contabilidade; procedimento e número de sessões na clínica. Cada ramo pergunta o que importa para ele.

Trocar de ramo é uma tela

Você escolhe o tipo de negócio, vê a prévia e aplica. As categorias e os tipos de atividade são semeados na hora — sem chamado, sem desenvolvimento.

E nada disso é imutável

Etapa, status e categoria são editáveis um a um: nome, cor e ordem. O funil que veio pronto é um ponto de partida, não uma jaula.

Captação

O cartão nasce sem ninguém cadastrar.

A conta de "leads perdidos" costuma ser a de quem nunca foi anotado. Aqui o lead entra por onde ele já chega.

Como funciona

Da conversa ao negócio fechado

1

Alguém chama no WhatsApp

O assistente atende, entende o que a pessoa quer e responde.

2

O cartão nasce no funil

Sem ninguém cadastrar: nome, telefone, origem e o que foi conversado já entram junto.

3

A jornada faz o follow-up

Mensagem, e-mail e tarefa pro vendedor, na sequência que você desenhou.

4

A demonstração acontece

A reunião sai do próprio cartão, e a IA resume a conversa depois.

5

A etapa anda sozinha

Marcou a demo, mandou a proposta, fechou — o funil lê o que a equipe já registra.

A conversa vira cartão IA

Quem escreve no seu WhatsApp comercial entra no funil sozinho. O assistente conversa, entende o que a pessoa quer, registra — e chama uma pessoa quando precisa.

O formulário do site também IA

"Fale conosco" e "me ligue" caem no funil com a origem e o perfil que a pessoa declarou. Quem é morador pedindo boleto não entra na conta da venda.

A lista bagunçada do evento IA

Planilha, PDF ou foto: a IA lê, extrai os contatos e descarta os repetidos.

Seu site, seu sistema

Um endereço para receber leads e uma interface de programação para ler e escrever no funil, com chave própria do seu negócio.

Sem lead em dobro

O mesmo telefone não vira dois cartões — nem quando chega com o nono dígito de um lado e sem ele do outro.

Jornadas

O follow-up que ninguém esquece de fazer.

Mensagem no WhatsApp, e-mail e tarefa para o vendedor, na sequência que você desenhar — e com o seu número protegido.

Descreva a jornada em uma frase IA

A IA monta o fluxo com o gatilho e os passos. Ele nasce desligado: você lê, ajusta e liga. Há receitas prontas de boas-vindas, prospecção e reativação.

Condição, não só relógio

Caminhos "se sim / se não", espera até acontecer alguma coisa, e meta de saída: quando o lead converte, ele para de receber mensagem.

Quando o lead responde, a máquina cala

A resposta pausa a cadência, entra na linha do tempo, reabre o funil e avisa o dono do lead. Ninguém é atropelado por um disparo no meio da conversa.

O seu número protegido

Vários chips em rodízio, teto diário por chip, janela de horário no fuso do seu negócio e intervalo irregular entre as mensagens. É a parte difícil, e ela já vem pronta.

E-mail com as contas na mão

Sai pelo seu domínio, com abertura, clique e resposta registrados no cartão. Descadastro e lista de bloqueio inclusos.

Quem sumiu recebe um empurrão

Quando você liga a retomada, o sistema volta na conversa abandonada no meio algumas horas depois. Uma vez — não em loop.

O dia a dia

Quadro, lista e mapa — o mesmo lead.

A tela de quem vende: arrasta o cartão, lê a linha do tempo e entra na reunião sem sair do lugar.

Quadro que arrasta

Puxe o cartão de uma etapa para outra. Clicar abre um painel lateral com tudo, sem sair do quadro. No celular o quadro vira carrossel, e o cartão ganha um "mover para".

A etapa se move sozinha

Marcou a demonstração, enviou a proposta, fechou: o funil lê o que a equipe já registra. E nunca anda para trás, para não virar ruído.

Linha do tempo do lead

Criação, ligação, mensagem enviada, e-mail aberto, mudança de etapa. Tudo o que aconteceu com aquele lead, em ordem, num lugar só.

Mapa dos leads

Onde eles estão, com a cor da etapa em que a região está. Serve para montar rota de visita.

Reunião com resumo por IA IA

A reunião online sai do próprio cartão. Depois, a IA lê a transcrição e devolve o resumo pela sua régua — e a régua você edita.

Nota e temperatura

Cada interação move a nota do lead. Ordene a lista por ela e ataque quem está quente primeiro.

Cada um vê o que é dele

Permissão separada para quem gerencia e para quem só atende.

O painel dentro do atendimento

Quem está conversando com o lead mexe no CRM sem trocar de aba: etapa, temperatura, anotação e agendar ligação, do lado da conversa.

Atendimento

A conversa que resolve.

O cliente pergunta no WhatsApp e é respondido na hora; quando foge do roteiro, cai para a equipe.

Resposta na hora IA

O cliente pergunta no WhatsApp e é respondido na hora, a qualquer dia e horário.

Atendimento humano

Quando a conversa foge do roteiro, ela cai na caixa de entrada da equipe com todo o histórico.

Migração assistida por IA IA

Planilhas e arquivos do sistema antigo são lidos e importados para começar com a base cheia.

Tudo o que ele faz.

E o CRM é uma frente — a mesma plataforma cuida do condomínio inteiro.

Boletos e PIX

Emissão em lote e baixa automática.

Conciliação bancária

Nos bancos integrados, o retorno entra sozinho.

Cobrança e acordos

Da inadimplência ao contrato assinado.

Repasse automático

O dinheiro cai na conta certa, sozinho.

Conta digital

Prestação de contas pronta no fim do mês.

Assembleia e ata IA

A reunião acaba com o rascunho da ata escrito.

Votações e enquetes

O morador vota pelo aplicativo.

Portaria e acesso

Face, digital, cartão, senha, QR e interfone.

Encomendas e armário IA

A etiqueta pode ser lida pela IA; o morador é avisado.

Câmeras e detecção IA

A câmera reconhece e só então avisa.

Vizinhança Solidária NOVO

As câmeras do muro, compartilhadas.

Alarmes

Painéis JFL e Intelbras, com arme e desarme pela tela.

Obras e reforma

Do condomínio à unidade, NBR 16280.

Manutenção e OS

O prédio avisa antes de dar problema.

RH e ponto

Escala 12x36, ponto e férias num lugar só.

Contratos e assinatura

Nasce e é assinado no mesmo lugar.

TV e comunicados

O recado alcança quem não abre o app.

Domínio e e-mail próprios

O condômino vê só a sua marca.

Vamos montar o seu funil na tela.

Trinta minutos bastam para ligar o seu ramo e ver um lead entrar sozinho.

Falar no WhatsApp

ou comercial1@seucondominio.com.br · seucondominio.com.br

© 2026