



Vendedor de carros e revendas

Alto Vale Omni 1.0

Mac e Windows

Seus dados no seu computador

■ Para quem é

Vendedor autônomo de carros, loja de seminovos, concessionária e revenda de motos que recebem muitos contatos pelo WhatsApp, pelo Instagram e pelos portais de anúncio, e perdem vendas por demorar a responder.

■ O que já vem pronto

Parte	O que vem
IA	"Consultor de vendas": mostra os veículos do estoque, agenda test drive, coleta dados do usado e faz a pré-simulação de financiamento, sempre "sujeito a análise de crédito"
Menu de boas-vindas	Ver veículos em estoque · Simular financiamento · Avaliar meu usado na troca · Falar com um vendedor
Fluxos	Agendar test drive · Avaliação do usado (placa, modelo/ano, km) · Simulação de financiamento (entrada e prazo, sem pedir CPF) · Pesquisa de satisfação
Campos do contato	Veículo de interesse, placa/modelo/km do usado, entrada, prazo, data do test drive
Funil de vendas	Novo lead > Test drive > Proposta > Financiamento em análise > Vendido / Perdido
Documentos	Checklist "Financiamento de veículo" (CNH, comprovante de residência, renda, CRLV da troca)
Agenda	Test drive (30 min), avaliação do usado (30 min), entrega (60 min), com confirmação de presença
Pesquisa	NPS ao finalizar o atendimento

■ Configuração em 5 passos

- 1 Configuração inicial com a IA:** diga que você vende carros e em quais portais anuncia. Revise o plano e clique em **Aplicar**. Conecte o WhatsApp e o Instagram.
- 2 Estoque no Catálogo:** em **Catálogo**, use **Importar planilha** (Excel ou CSV) ou cadastre cada veículo com marca, modelo, ano, km, preço, opcionais e fotos. Se você tem site com o estoque, conecte em **Integrações > Site da empresa** e use **Importar do site**.
- 3 Anúncios nos portais:** em **Anúncios > Sites e contas**, entre na sua conta da Webmotors, OLX, iCarros, Mercado Livre ou Facebook. Crie o anúncio uma vez (o **Gerar com IA** escreve o texto só com os dados que você informou) e clique em **Preencher no site**. Você confere e clica em Publicar no próprio site.
- 4 Test drive na agenda:** em **Agenda > Horários e lembretes**, ajuste os horários e ligue a **Confirmação de agenda** para reduzir faltas.
- 5 Ensinar a IA:** em **IA > Treinar**, faça a entrevista (formas de pagamento, garantia, regras de troca) e use **Treinar IA em vendas**, no Catálogo, para gerar argumentos de cada veículo.

■ Menus recomendados

CRM (Vendas: funil, tarefas e relatórios) · Agenda · Catálogo · Anúncios · Coletas · Automações · Inbox.

■ Dicas e cuidados

- A IA **nunca promete aprovação de crédito, taxa ou valor de parcela**. A simulação é só uma estimativa e o banco decide.
- **Preço e estoque só do Catálogo**. Se a IA citar um preço que não está lá, a resposta é segurada em **Aprovações**. Mantenha o estoque atualizado e marque o vendido.
- Nada de informar dados do dono do veículo pela placa. A avaliação do usado só vale depois da vistoria.
- Desconto, proposta final e fechamento ficam com o vendedor: a IA passa a conversa para você.
- **Anúncios:** o app preenche o formulário, mas **o clique em Publicar, o plano e o pagamento do portal são sempre seus**. Os portais não têm API aberta para apps locais; se o formulário do site mudar, o app mostra o que faltou com o botão **Copiar**. No Facebook, a Meta proíbe automação: use com moderação.
- Para a documentação do financiamento, use **Inbox > Mais > Pedir documentos**: o app confere se a foto está legível e avisa o que falta.

■ Resultado esperado

Todo contato respondido em segundos, com os dados reais do estoque, test drives marcados e confirmados sozinhos, e cada lead acompanhado no funil até a venda. Você entra na conversa na hora da proposta.



Quer ajuda para configurar?

Fale com a Alto Vale IA · altovaleia.com · WhatsApp +55 47 99643-4266