



Imobiliárias

Alto Vale Omni 1.0

Mac e Windows

Seus dados no seu computador

■ Para quem é

Imobiliárias com equipe de corretores, de venda e de locação, que recebem leads dos portais, do site, do Instagram e do WhatsApp, marcam muitas visitas e precisam de documentação completa para fechar contrato.

■ O que já vem pronto

Parte	O que vem
IA	Atendimento da imobiliária: compra, aluguel, captação, visitas e documentos, sempre com o CRECI da empresa
Menu de boas-vindas	Comprar · Alugar · Anunciar meu imóvel · Falar com um corretor
Fluxos (5)	Triagem inicial · Agendar visita · Captação de imóvel · Documentação · Pesquisa de satisfação
Funil	Novo lead > Visita agendada > Proposta > Documentação > Fechado / Perdido
Agenda	Visita (45 min), avaliação para captação (60 min), assinatura de contrato (60 min)
Documentos	Checklists "Locação" e "Compra de imóvel"
Pesquisa	NPS

■ Configuração em 5 passos

- 1 Configuração inicial com a IA:** conte que é uma imobiliária, quantas pessoas atendem, em quais portais anuncia e se pede documentos. Revise o plano, clique em **Aplicar** e conecte o WhatsApp e o Instagram.
- 2 Imóveis no Catálogo:** em **Catálogo**, use **Importar planilha** (exportada do seu sistema) ou **Importar do site**, se o site da imobiliária tiver dados estruturados (cadastre-o em **Integrações > Site da empresa**). Escolha a atualização automática para manter preços e disponibilidade em dia.
- 3 Visitas e confirmação:** em **Agenda > Horários e lembretes**, ajuste horários e ligue a **Confirmação de agenda**. Use **Agenda > Lista de espera** para oferecer horários liberados.
- 4 Documentação:** em **Coletas > Checklists**, revise os checklists de Locação e Compra (prazo de guarda, lembretes, etiqueta ao concluir). Na conversa, use **Mais > Pedir documentos**. Acompanhe tudo em **Coletas** e baixe com **Exportar ZIP**.
- 5 Funil e tarefas:** em **CRM > Vendas**, acompanhe cada negociação por etapa e use **Minhas tarefas** para retornos e prazos. Os relatórios mostram conversão, tempo por etapa e motivos de perda.

■ Menus recomendados

CRM (Vendas) · Agenda · Catálogo · Anúncios · Coletas · Pesquisas · Inbox. Pedidos fica escondido.

■ Dicas e cuidados

- **CRECI** da imobiliária na publicidade e nas informações do negócio.
- A IA nunca promete aprovação de financiamento e **nunca inventa imóveis, valores ou condições**: responde só com o Catálogo e as informações do negócio. Dado sem fonte vai para **Aprovações**.
- Proposta, desconto, sinal e contrato ficam com o corretor.
- **LGPD**: documentos ficam no cofre cifrado, com prazo de guarda; ao vencer, os arquivos são apagados. Não vão para IA na nuvem sem a sua permissão.
- **Portais**: ZAP Imóveis e Viva Real trabalham por feed XML (plano profissional). O app não envia feed; use **Anúncios > Outro site** para preencher o formulário de anúncio, quando houver.
- Muitos lembretes e cadências podem bloquear o número: mantenha o **Envio seguro** ligado. Para volume alto, considere a **API oficial** do WhatsApp (opcional, paga à Meta).

■ Resultado esperado

Leads dos portais respondidos na hora, visitas marcadas e confirmadas sem telefonema, documentação recebida e conferida pelo próprio WhatsApp e todas as negociações num funil só.



Quer ajuda para configurar?

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