



GUIA DO USUÁRIO



Olá, Corretor!
Eu sou a aiSofia,
a sua assistente virtual.

Neste guia vou te mostrar
tudo que posso fazer para te
ajudar a cuidar dos leads e
vender mais!



+55 79 9995-1909

PARA FALAR COMIGO É SIMPLES

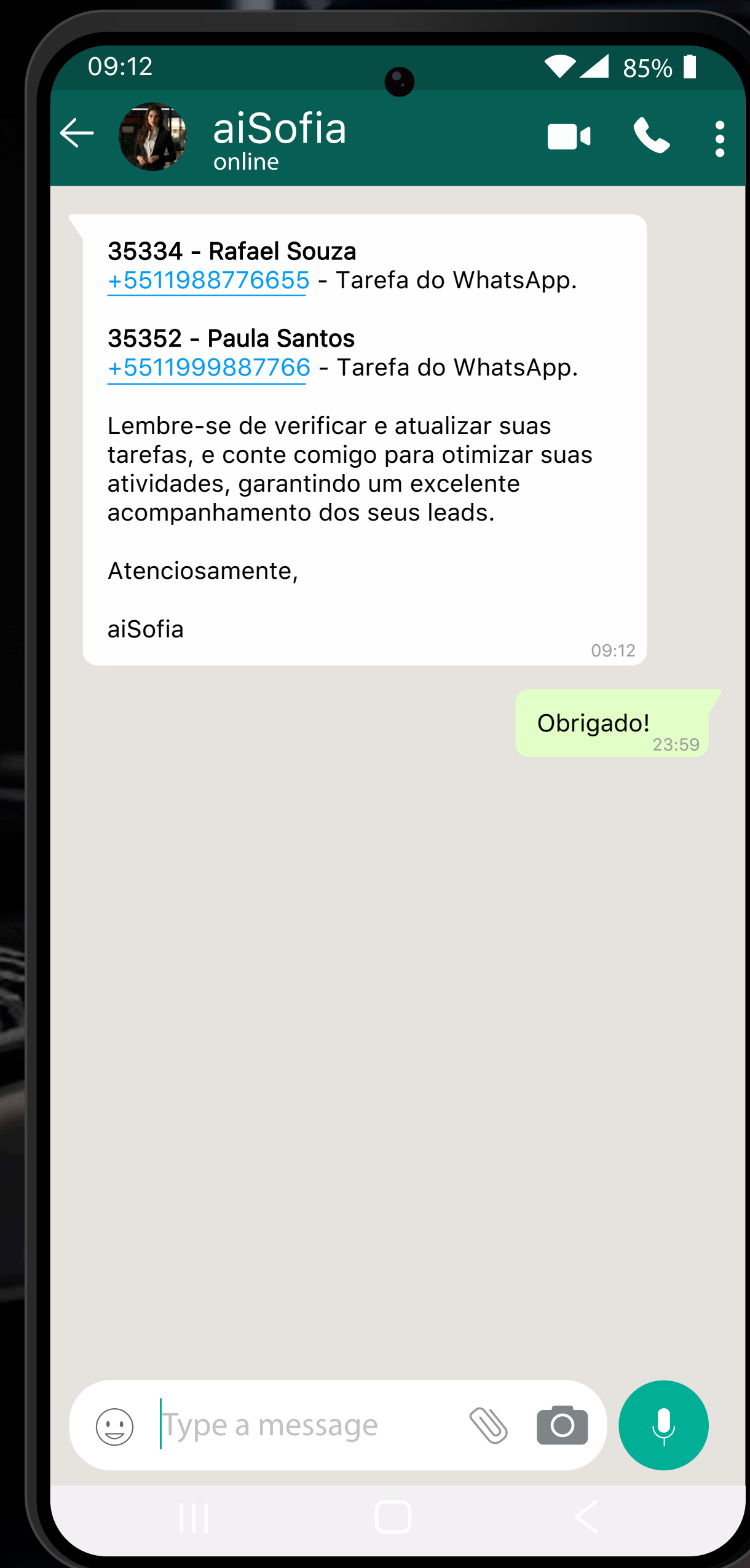
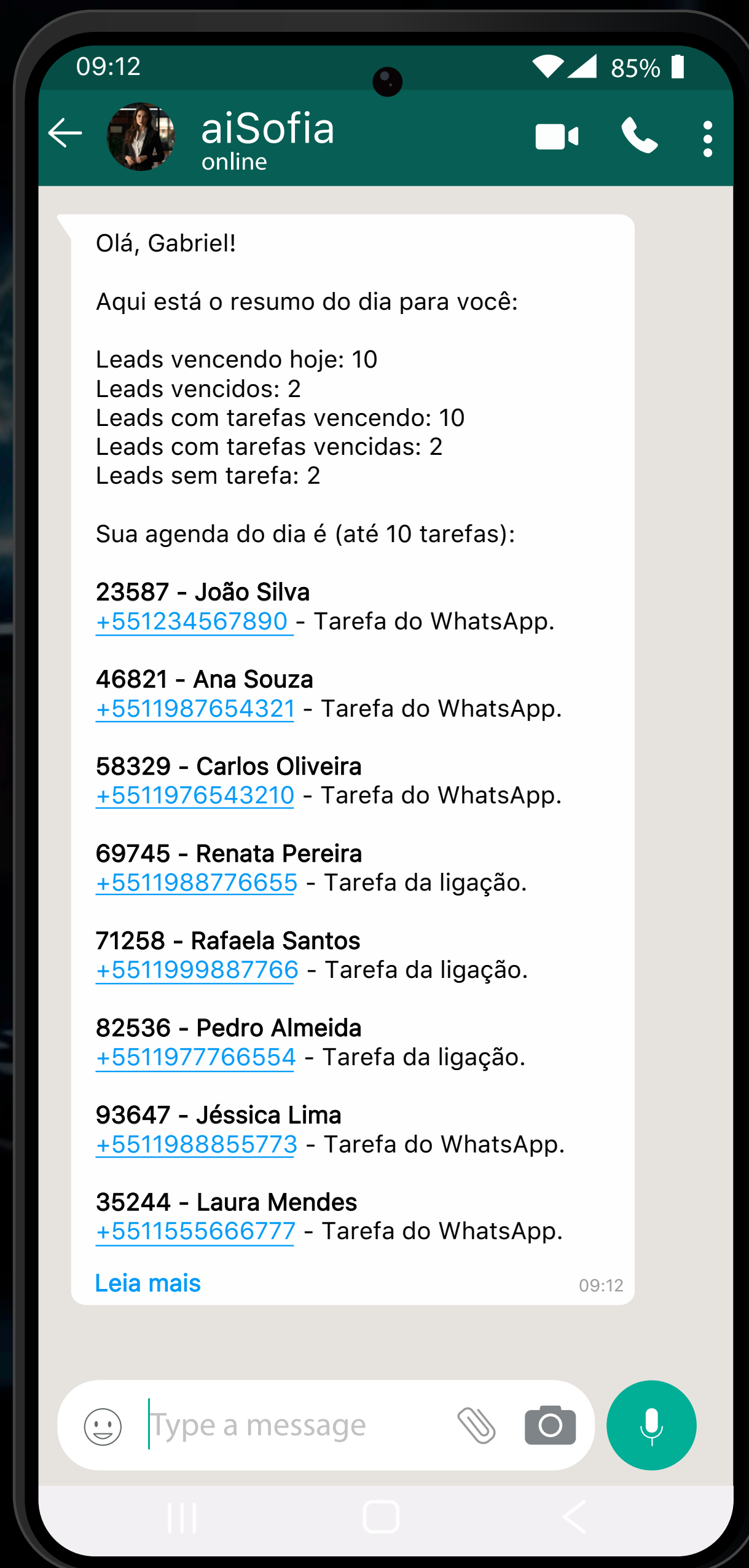
1. Verifique se seu cadastro no CV CRM está com seu celular atualizado corretamente;
2. Anote o telefone da aiSofia na sua agenda;
3. Mande um oi para ela e comece a conversar sobre o que precisar

**Caso tenha alguma dificuldade, sinalize para o seu gestor.*

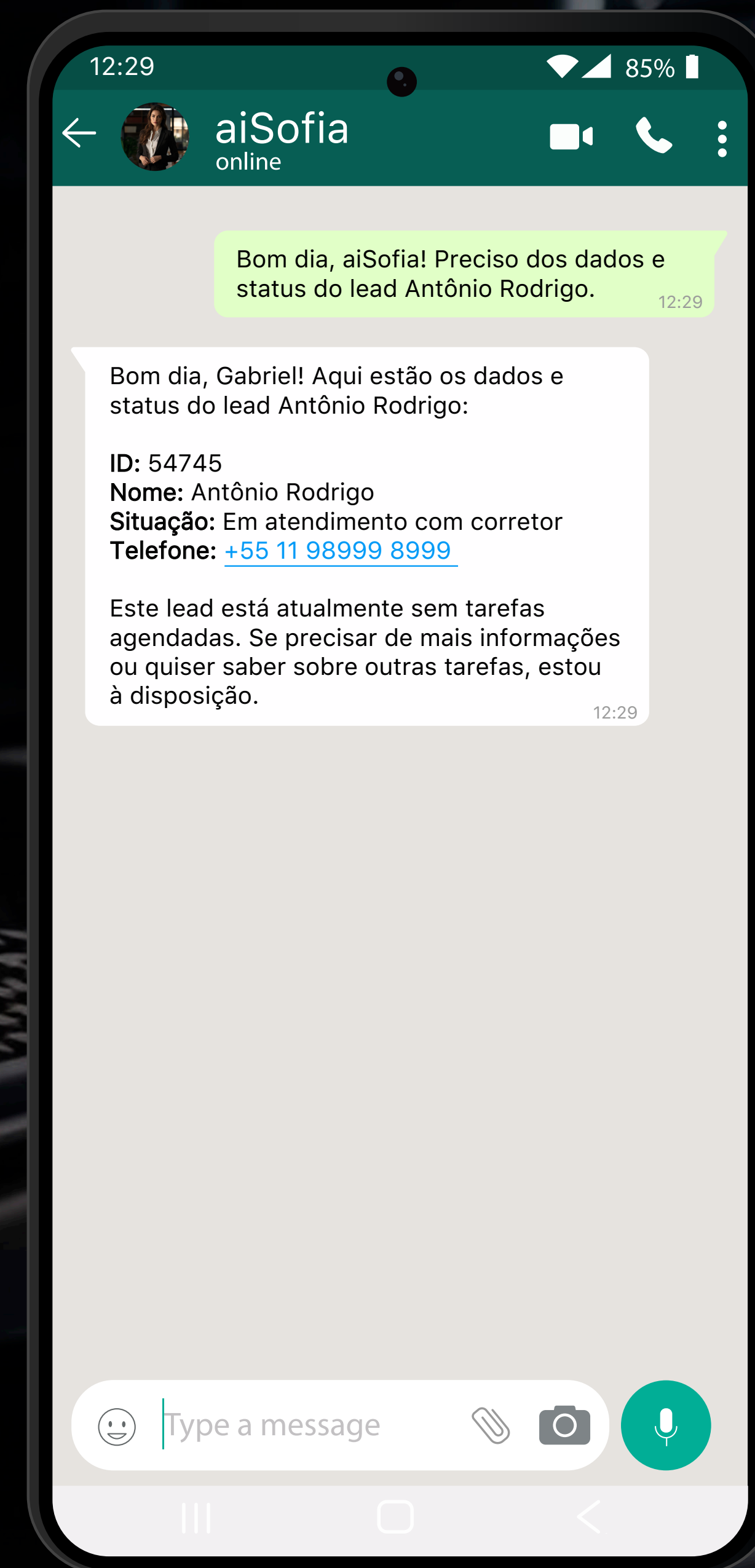
FUNCIONALIDADES PARA O CORRETOR

**SAIBA TUDO QUE VOCÊ PODE
CONVERSAR COMIGO E COMO
POSSO TE AJUDAR**

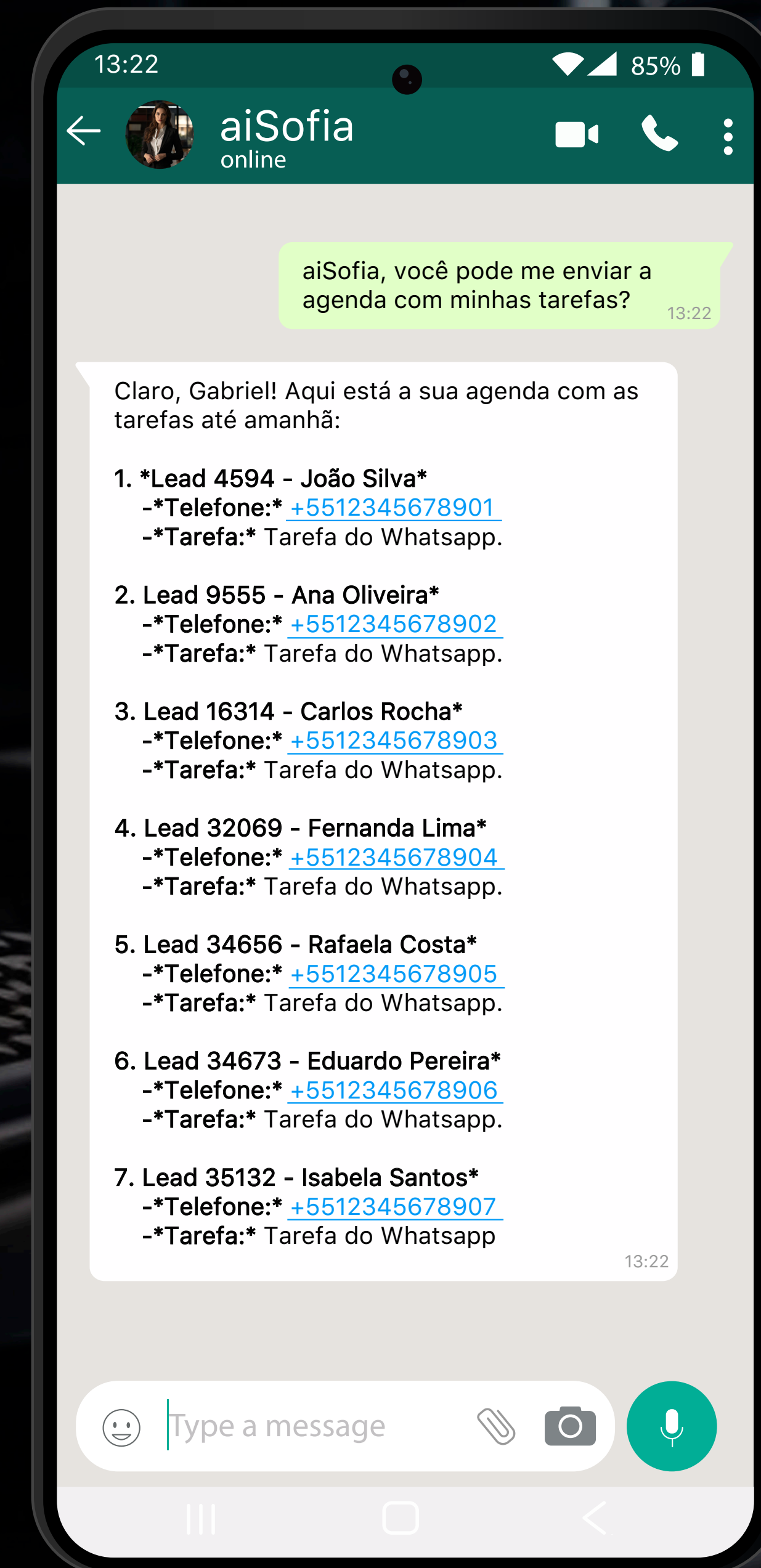
Receba todos os dias o resumo diário dos status dos seus leads, contendo os vencimentos de leads e tarefas, além da agenda do dia que contém as tarefas agendadas.

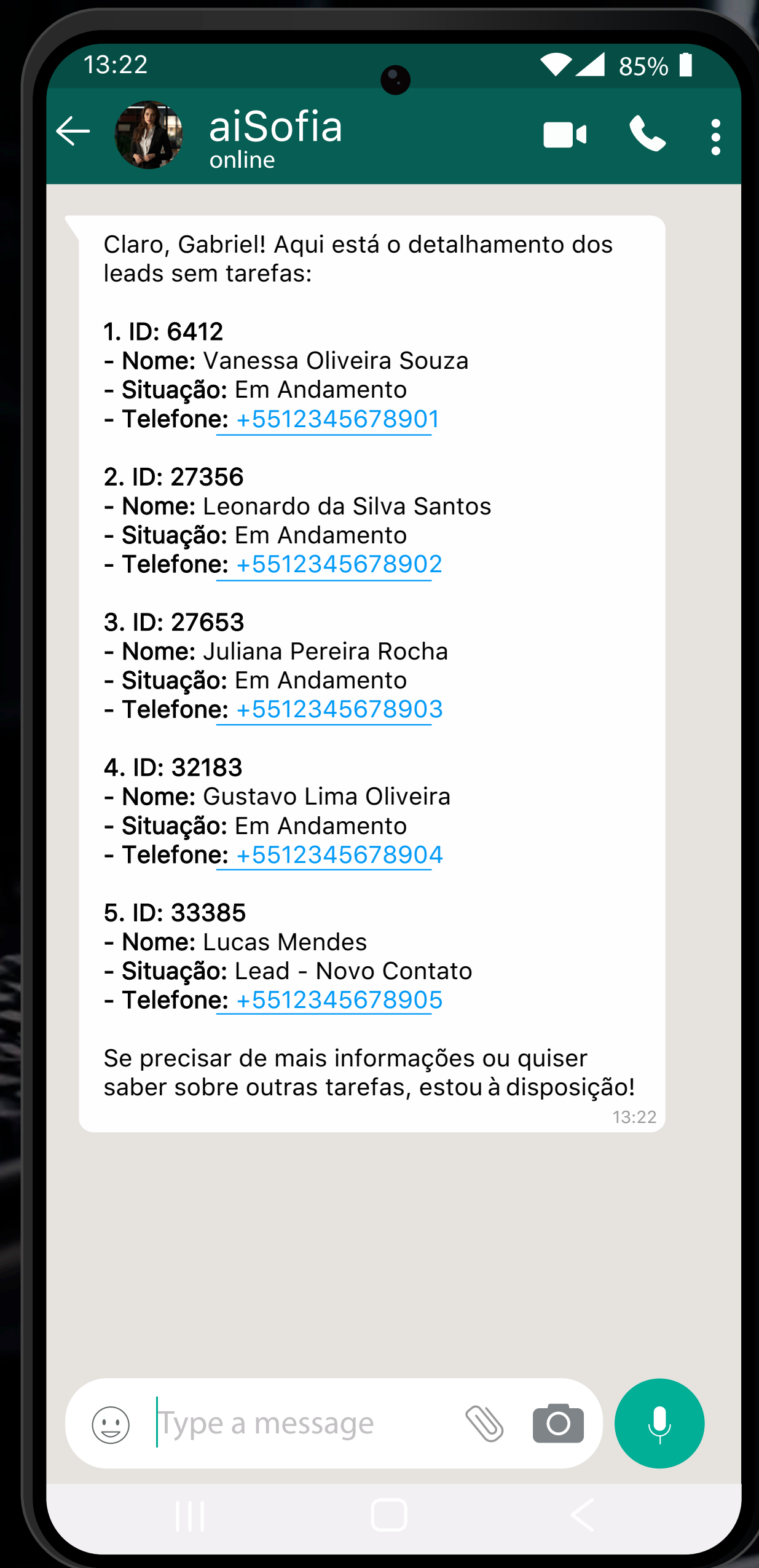
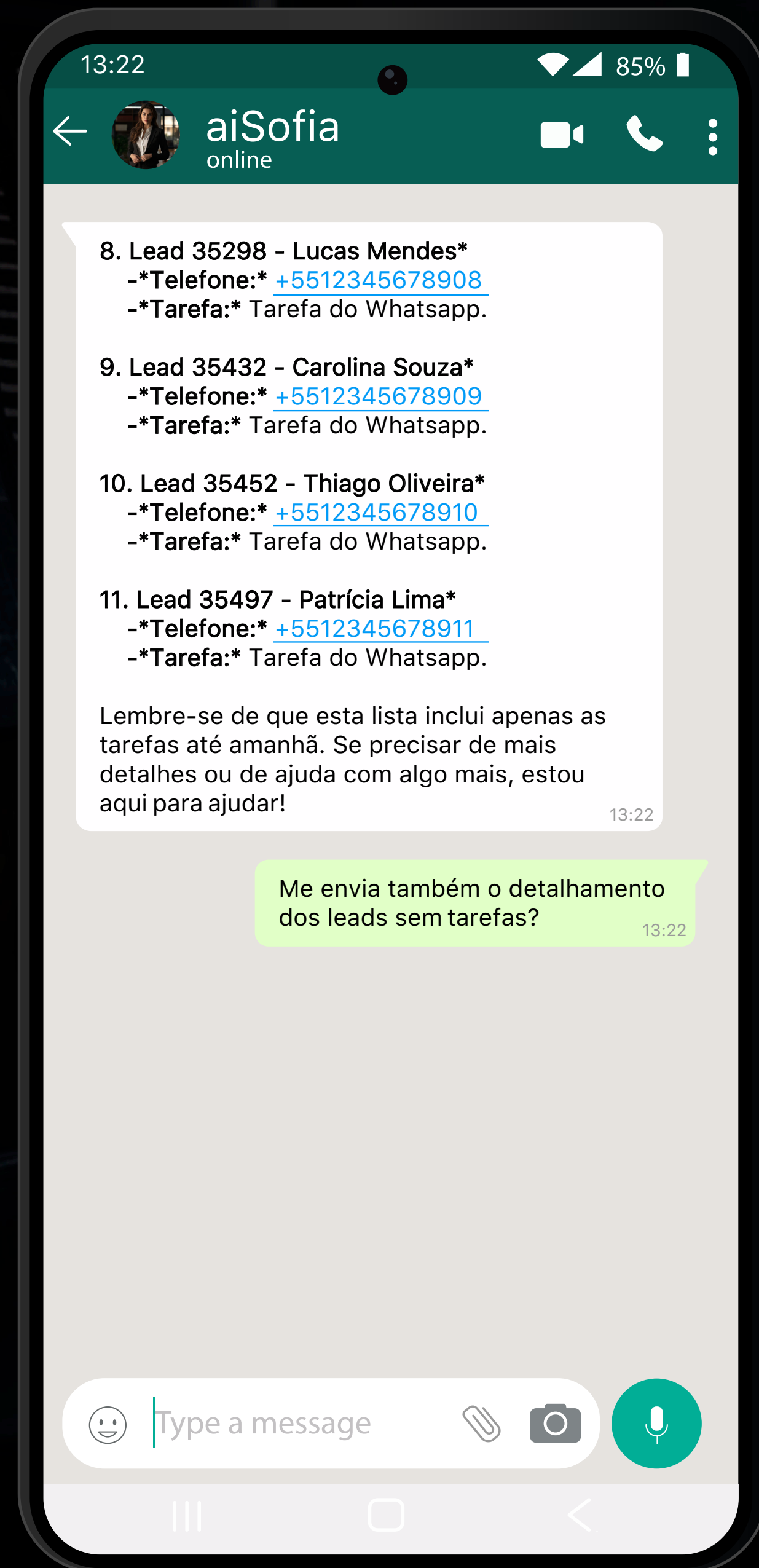


Esteja onde estiver é só me pedir os detalhes de um lead específico que vou te passar os detalhes para o contato. Caso não saiba o ID, pode solicitar pelo nome do lead, e-mail ou telefone.

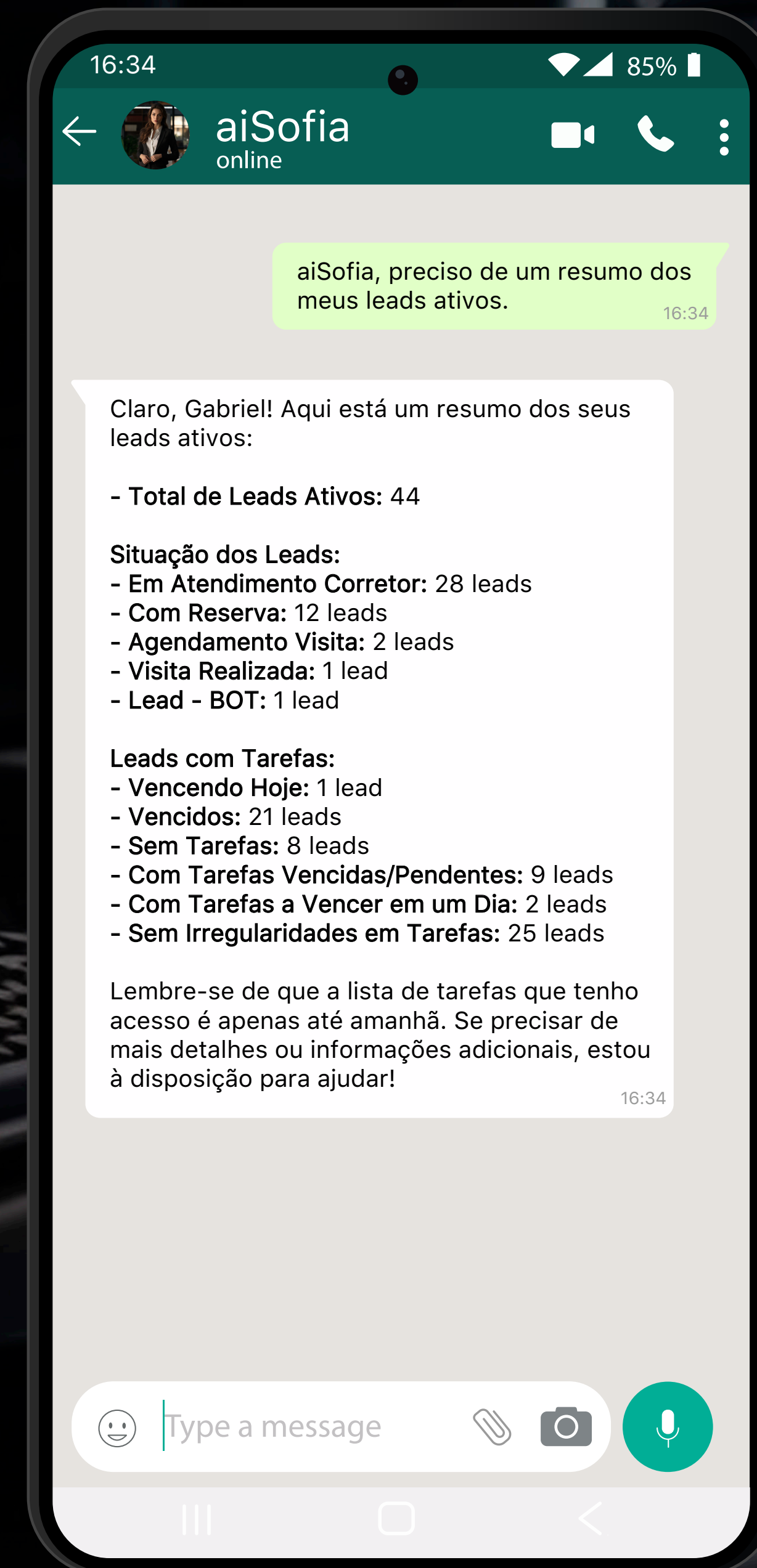


Solicite o recebimento de um resumo contendo dados dos leads e a agenda com as tarefas do dia e do dia seguinte. Com as informações diárias você não deixa nenhum lead para trás e não perde oportunidades. É importante manter as tarefas em dia e leads contactados para gerar mais vendas.

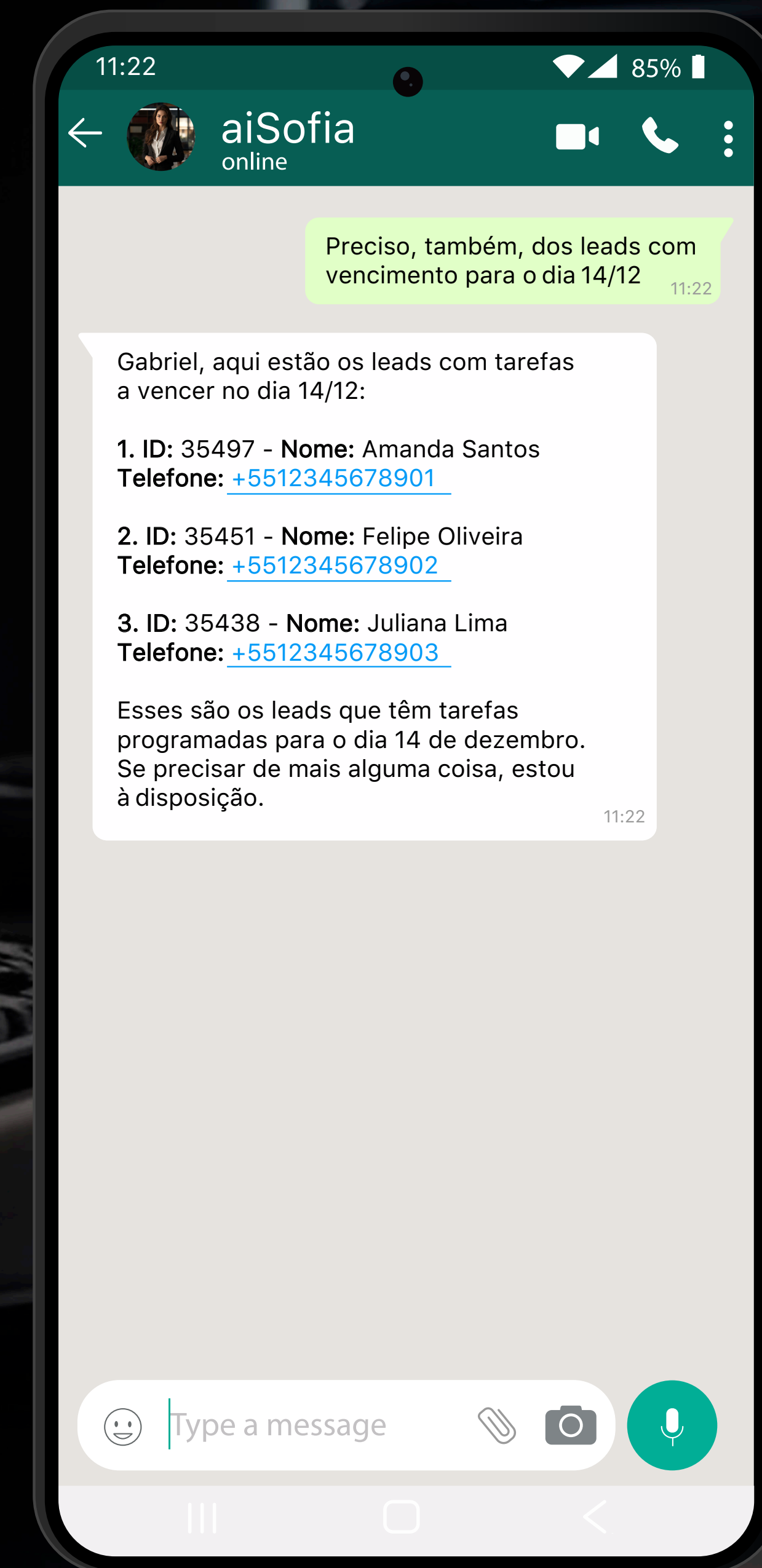
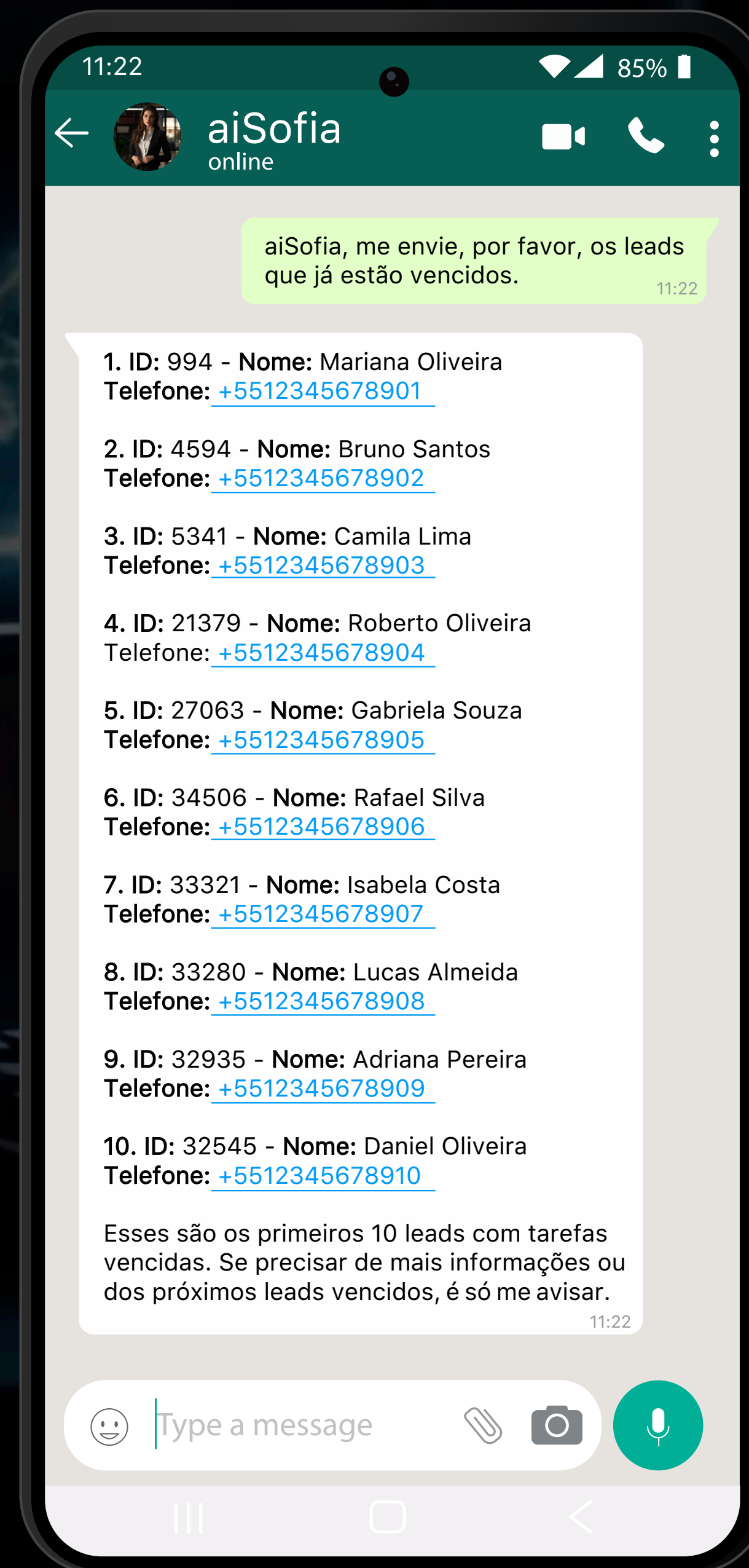




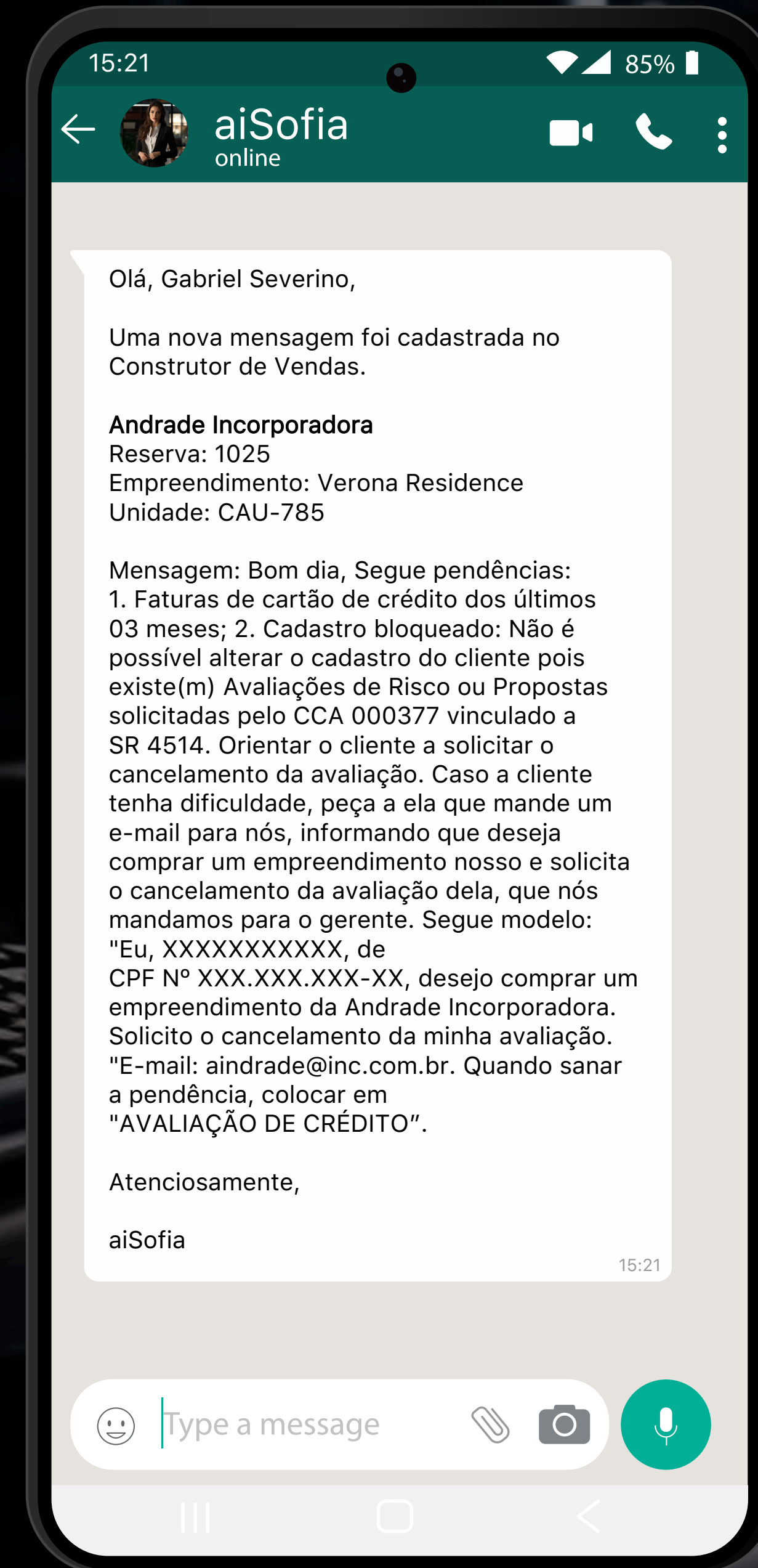
Peça a lista completa dos leads de acordo com o seu status, para conseguir priorizar sua atuação: leads sem tarefa, leads prestes a vencer e leads com tarefas vencidas.



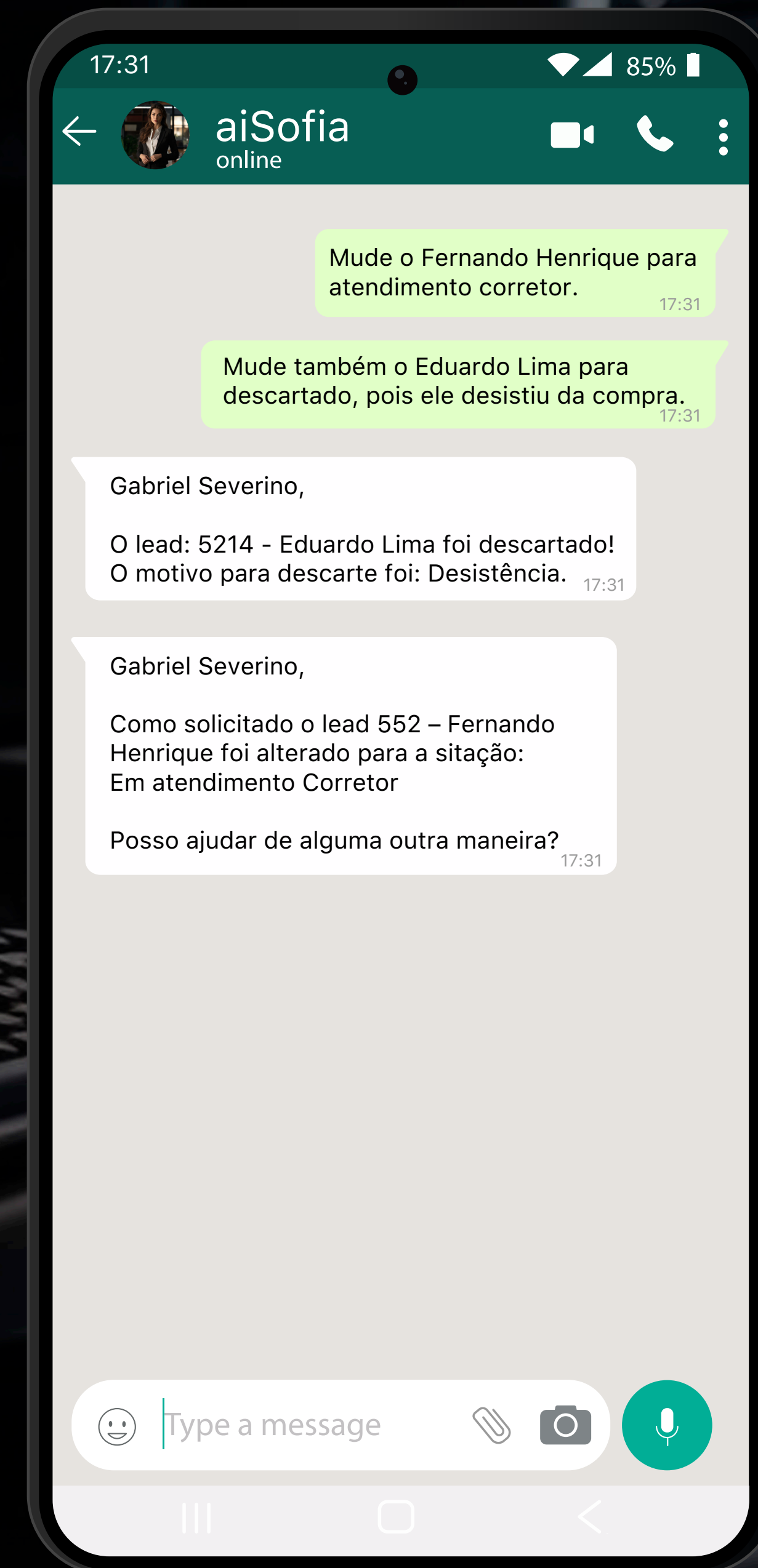
Solicite detalhes sobre os leads expirados e aqueles com previsão de vencimento, a fim de otimizar sua agenda e destacar-se como um corretor de alto desempenho.



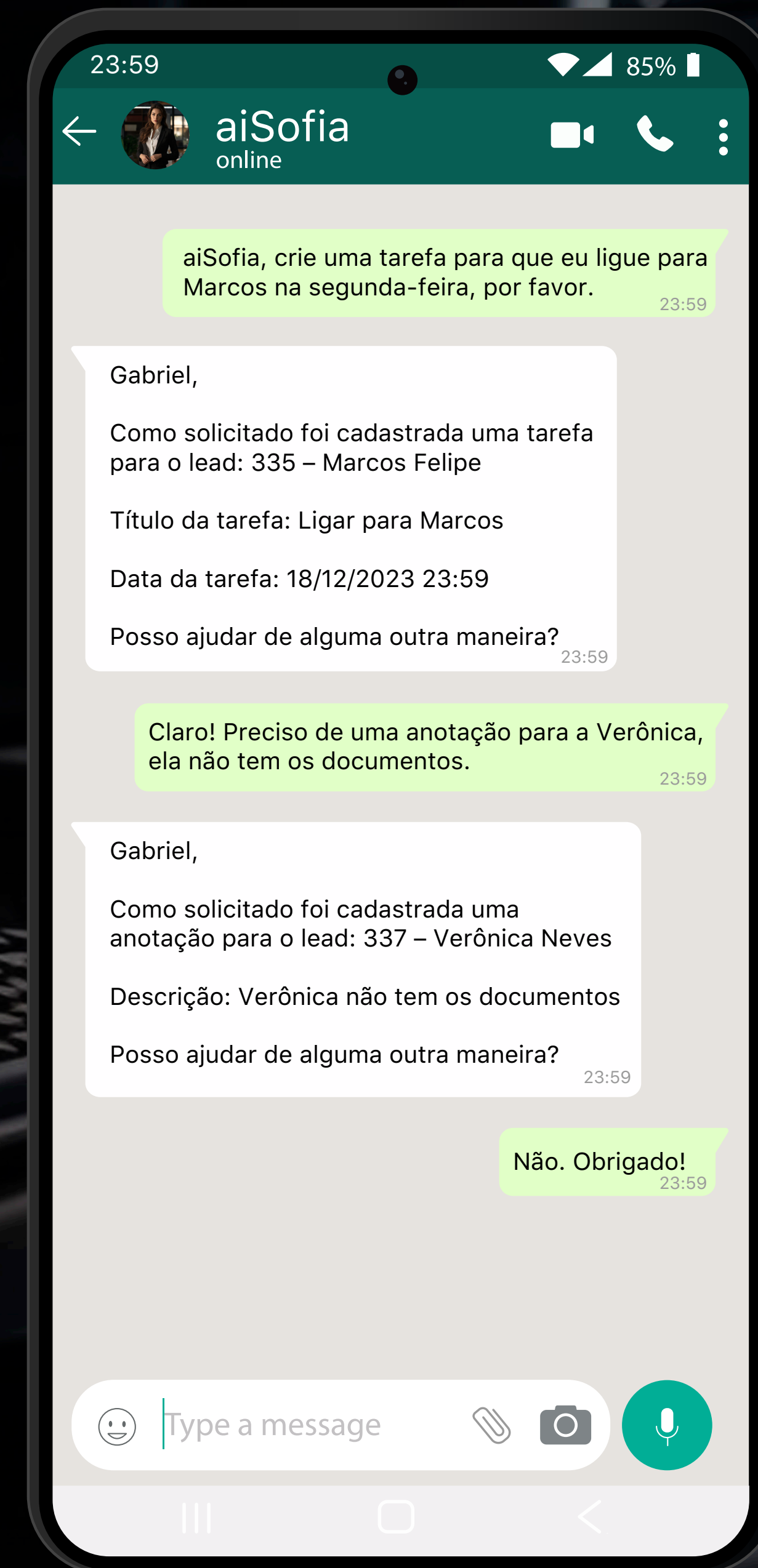
Para estar sempre atualizado, vou te enviar via WhatsApp notificações quando houver mensagens em reserva no CRM.



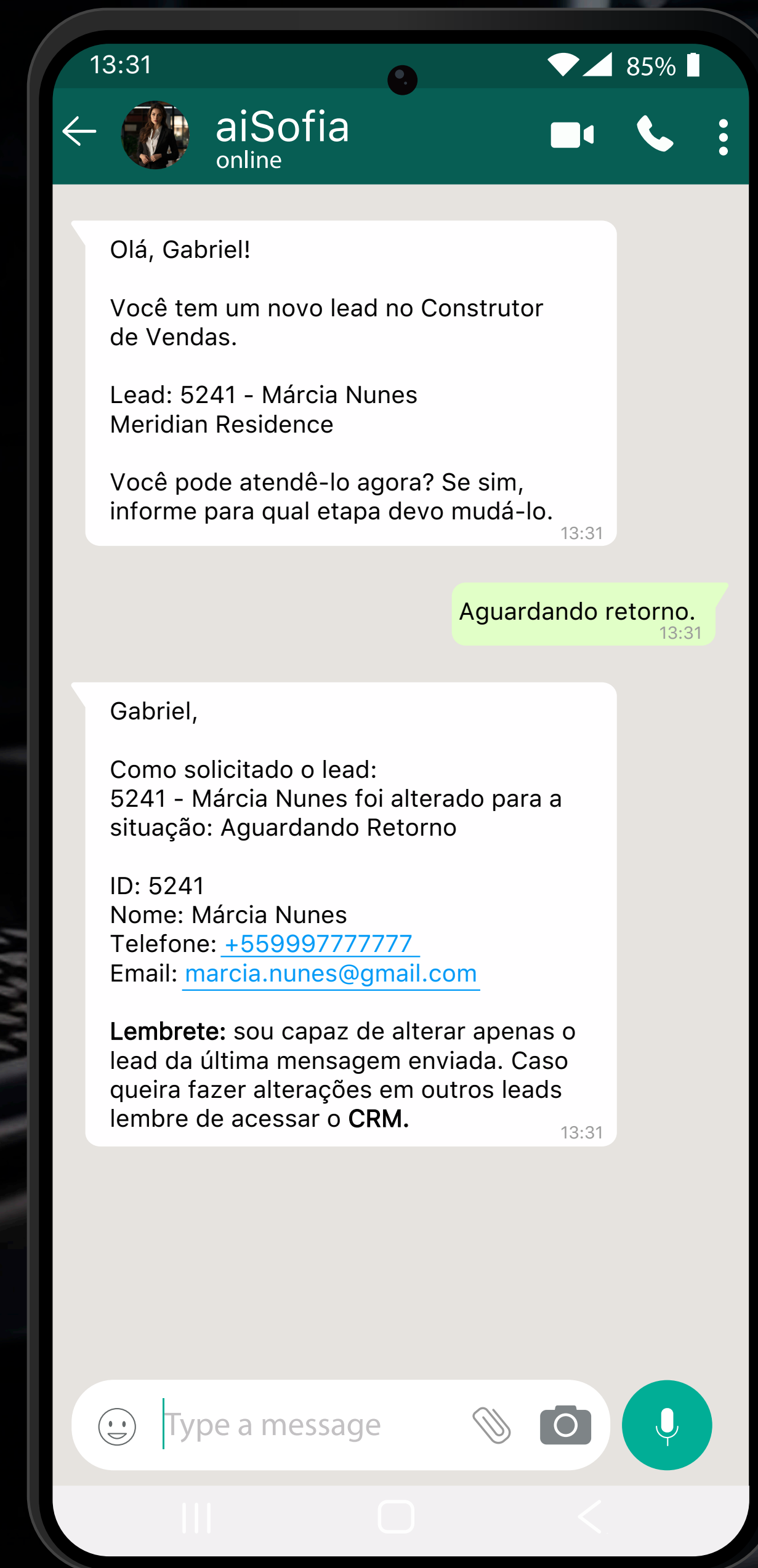
Solicite que eu faça alterações nas fases dos leads no CRM. Dessa forma, você poderá aprimorar suas atividades diárias de forma conveniente através do WhatsApp.



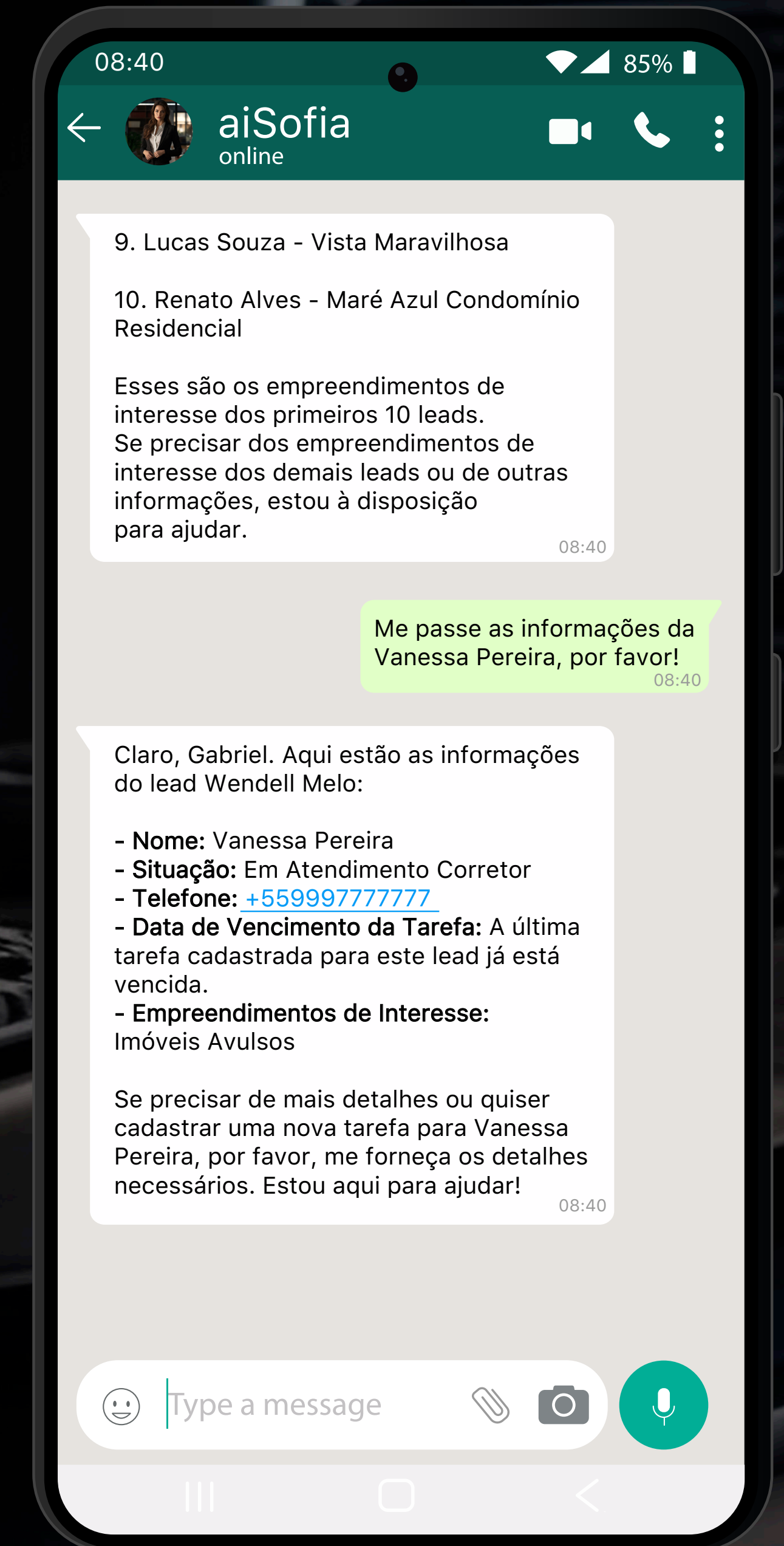
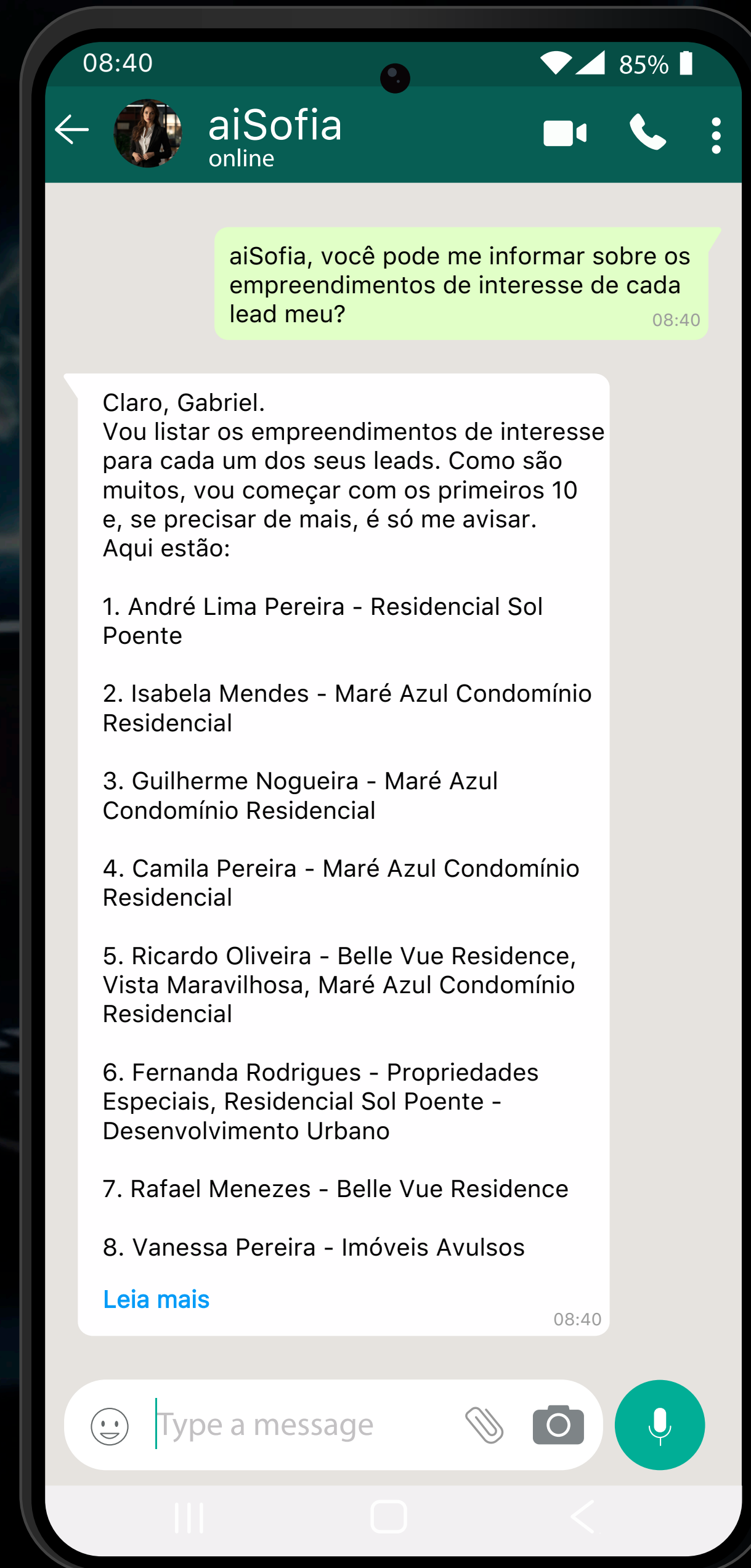
Solicite que eu crie tarefas ou adicione anotações na situação do lead no CRM por meio do Whatsapp.



Receba uma notificação sobre um novo lead, referente apenas ao lead da última mensagem enviada, solicitando a etapa de atendimento para atualização.



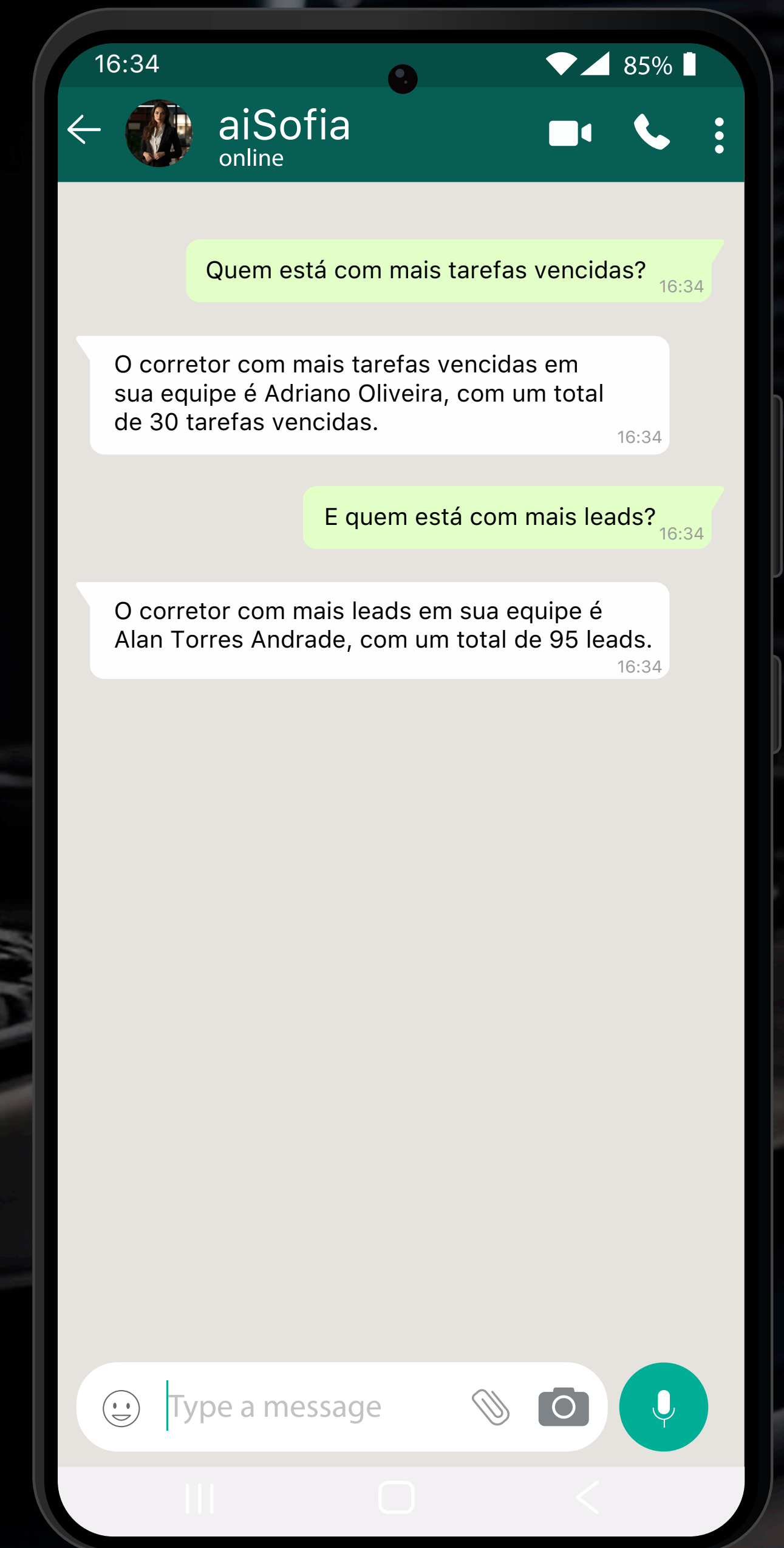
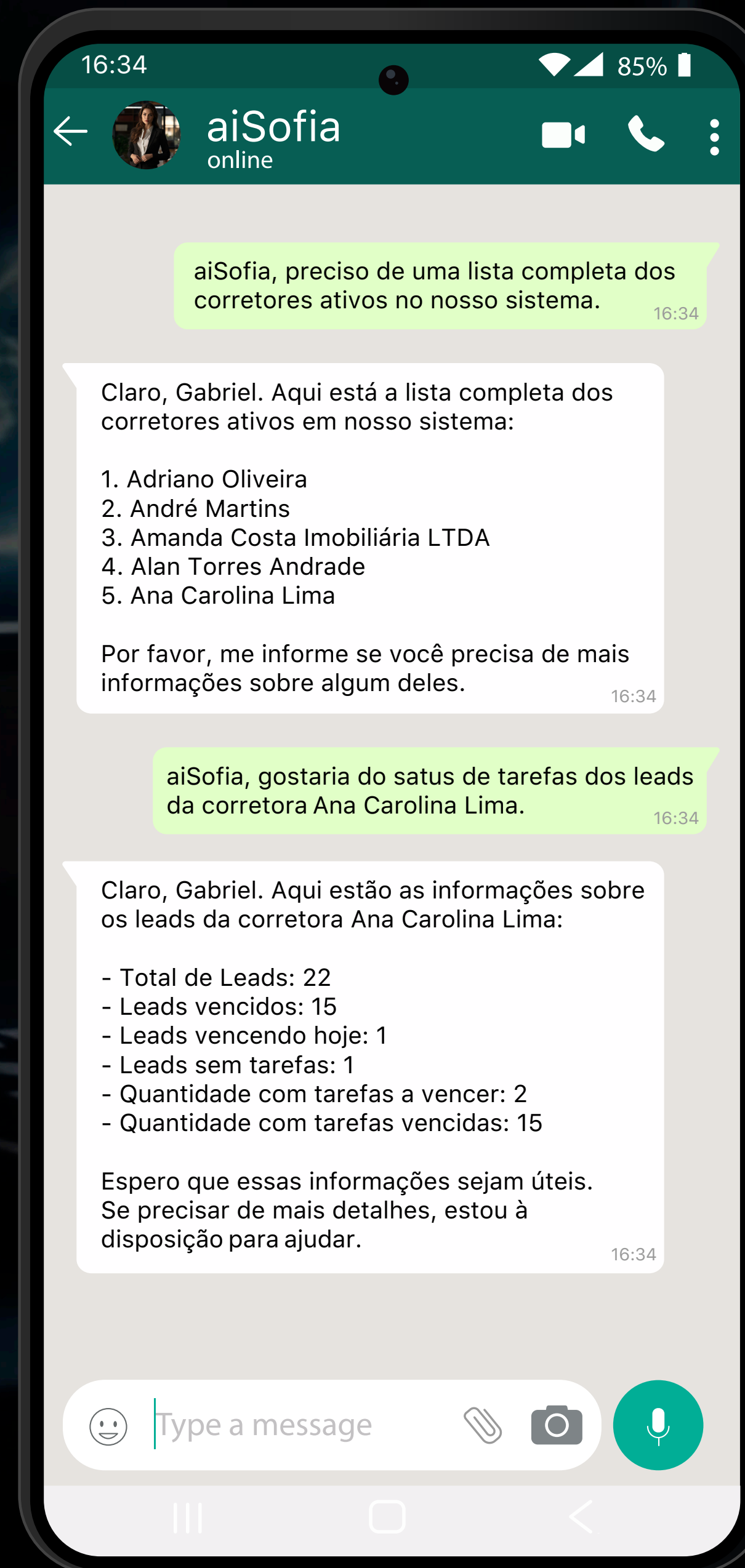
Agora, você possui informações detalhadas no lead sobre o empreendimento de interesse.



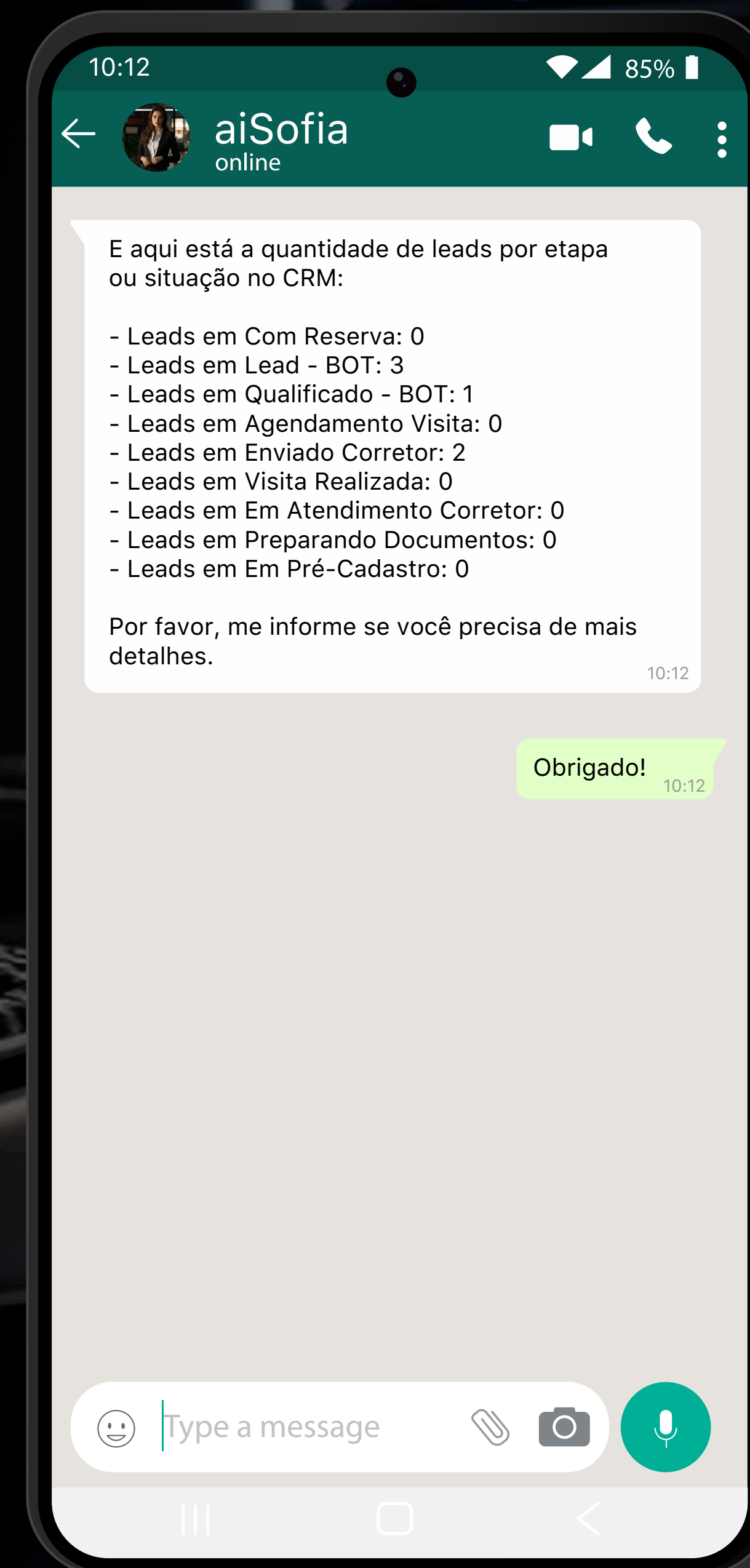
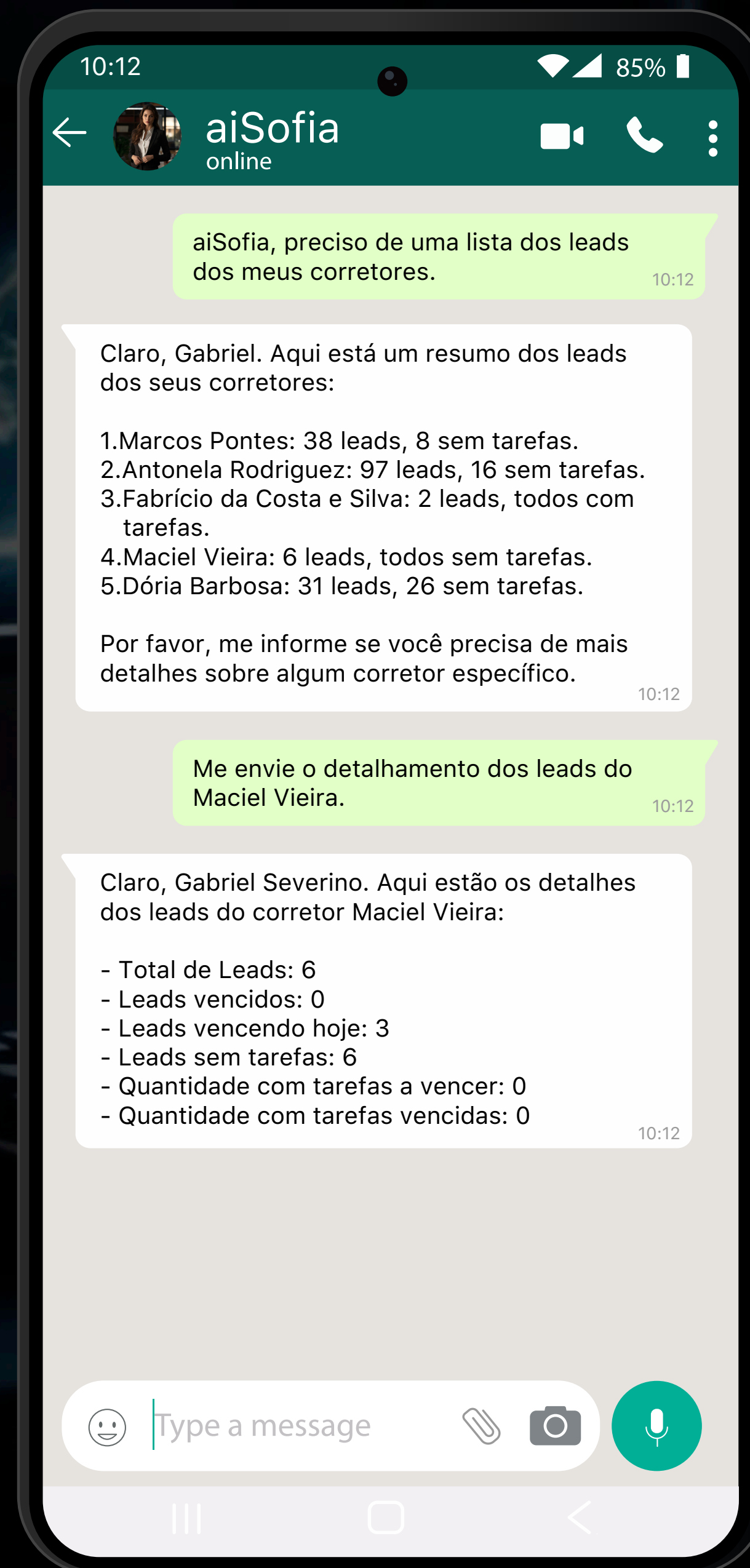
FUNCIONALIDADES PARA O GERENTE

**SAIBA TUDO QUE VOCÊ PODE
CONVERSAR COMIGO E COMO
POSSO TE AJUDAR**

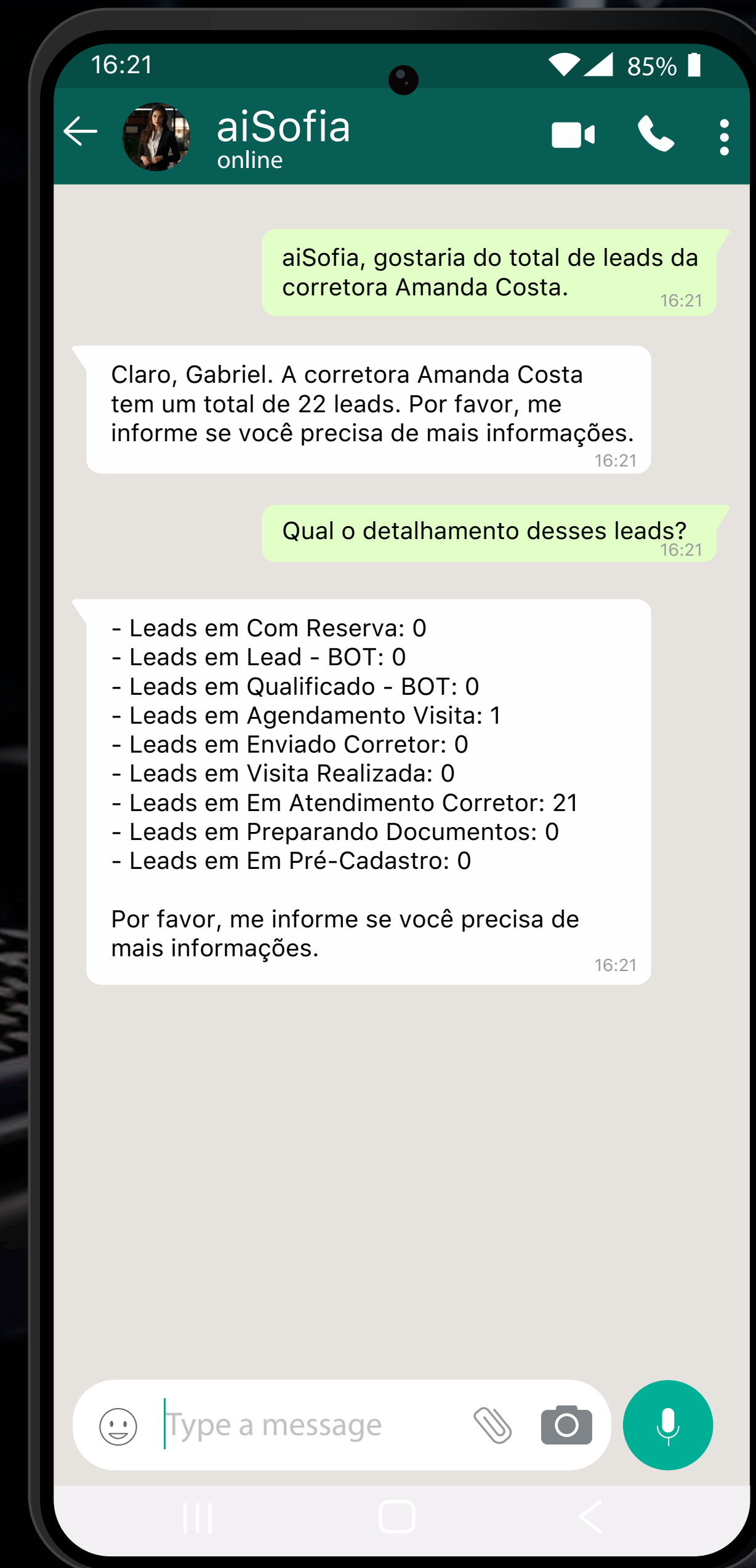
Solicite a lista completa da equipe de corretores e saiba se todos estão cadastrados corretamente por você.



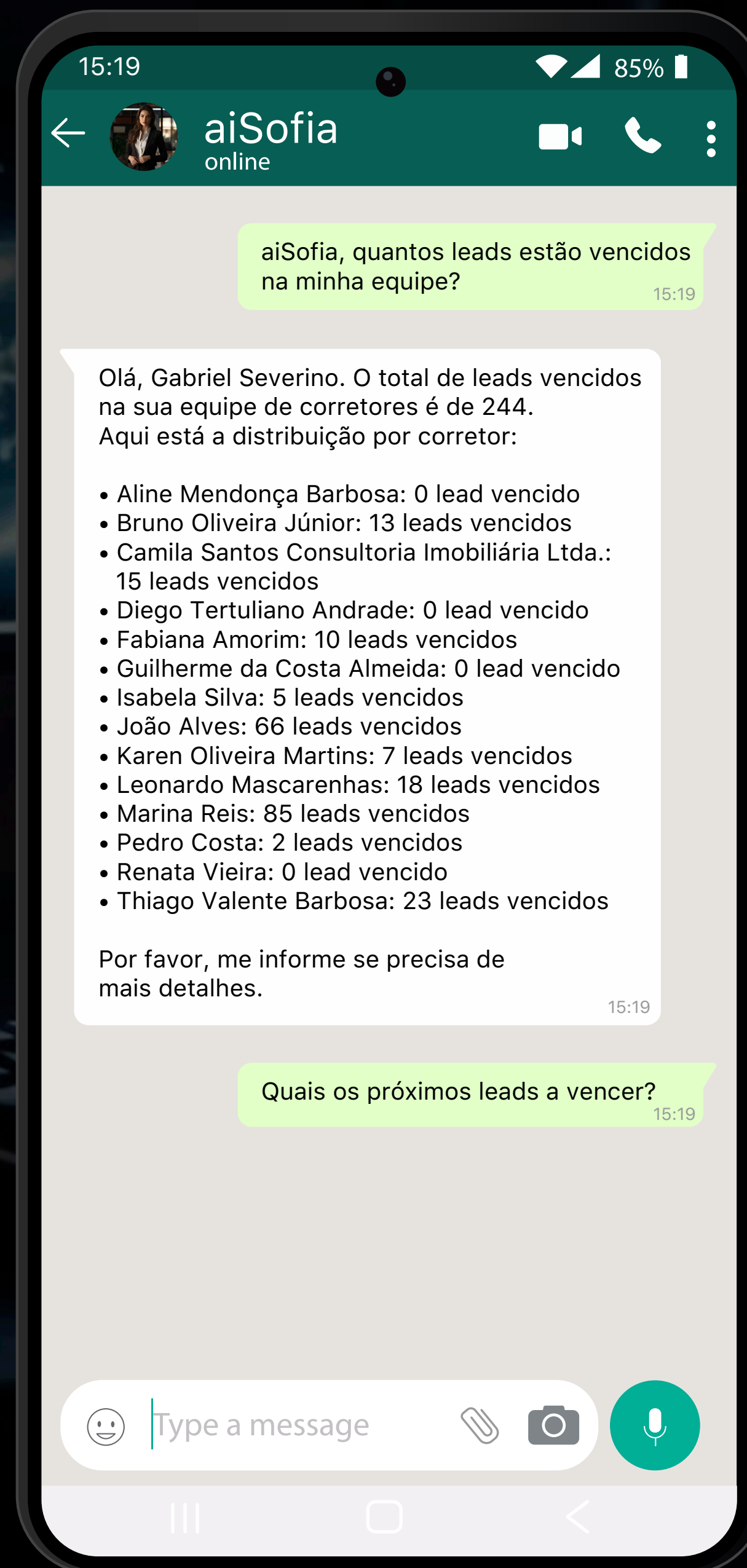
Peça uma lista da equipe de corretores com a quantidade de leads em diferentes categorias: leads sem tarefas, com tarefas prestes a vencer e com tarefas vencidas.



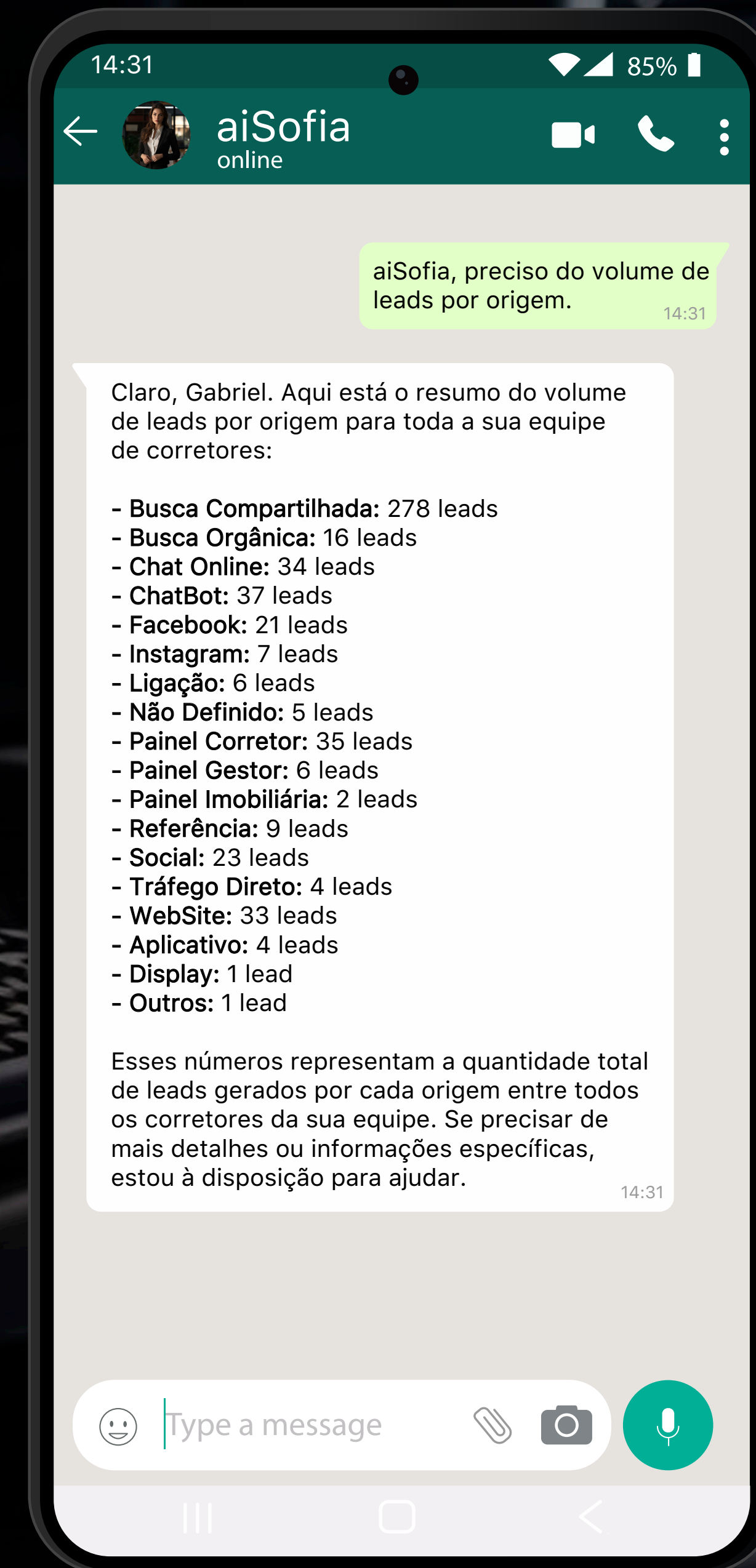
Obtenha o total de leads de um corretor específico.



Peça os números totais de leads, categorizados por status da equipe ou de um consultor específico. Além disso, obtenha informações sobre os prazos de vencimento dos leads, abrangendo tanto os já expirados quanto aqueles prestes a vencer.



Descubra o número total de leads por origem, auxiliando-o na elaboração das estratégias mais eficazes para aquisição em canais com diferentes níveis de retorno de contatos.



{aiSofia}
— ASSISTENTE DE VENDAS —