OMNIFOX

CONECTA TUDO · CONTROLA TUDO

Catálogo da plataforma · Edição 2026

Toda a conversa da sua empresa, em um só lugar.

Plataforma omnicanal com inteligência artificial, automação visual, CRM e telefonia integrados. Vinte e quatro tipos de canal, uma só caixa, um só histórico por cliente.

omnifox.io



24	90	34	160
tipos de canal conectáveis	gatilhos de automação	ferramentas para os agentes de IA	modelos de agente por tipo de negócio

CONTEÚDO

O que você vai encontrar neste catálogo

01 · A plataforma 05
Arquitetura, organização, espaços e equipes

Por que Omnifox 08
As nove diferenças que pesam na decisão

02 · Canais 10
Os 24 tipos, WhatsApp, Meta e o chat web a fundo

03 · Caixa unificada 18
Atendimento, colaboração, SLA, qualidade e co-navegação

04 · Inteligência artificial 25
Agentes, ferramentas, conhecimento e controle

05 · Automação 30
Workflows, integrações, API, SDK, MCP e n8n

06 · CRM, vendas e operação 37
Pipeline, catálogos por setor, loja virtual, campanhas, agendamentos, vídeo e Team

07 · Voz e chamadas 57
WhatsApp Calling, softphone, IVR, gravação

08 · Relatórios e análise 59
Painel, desempenho, supervisão ao vivo

09 · Segurança e conformidade 62
Acessos, auditoria, isolamento e app móvel

10 · Casos de uso 66
Por área de negócio e por indústria

11 · Implementação 70
Implantação, migração e acompanhamento

12 · Planos e investimento 71
Preços, limites e matriz de funções

Anexos 74
Perguntas do comitê de compras e glossário



Tudo o que aparece aqui está em produção

Este catálogo documenta funções que hoje operam na plataforma, e as capturas são telas reais do produto. Quando algo depende de um trâmite externo — a aprovação de uma plataforma de mensagens, um provedor telefônico — isso é indicado de forma explícita. Não apresentamos como disponível nada que ainda não esteja.

RESUMO EXECUTIVO

O problema não é a falta de canais. É que cada um vive por conta própria.

WhatsApp no celular de um vendedor. Instagram no do community manager. O e-mail no Outlook. As ligações em uma central que ninguém grava. Quando um cliente escreve pela segunda vez, ninguém sabe o que prometeram na primeira.

Antes



Três conversas, três pessoas atendendo, nenhuma história completa.

O mesmo cliente aparece três vezes em três ferramentas. Ninguém sabe o que foi prometido, nem de quem é o caso.

Com Omnifox



Uma única ficha com tudo o que foi dito em cada canal, com dono, prazos e status. Quem atende vê a história antes de escrever.

O que muda, na prática

No dia a dia	Hoje, com canais soltos	Com Omnifox
Primeira resposta	Depende de quem está com o celular; à noite e em feriados, ninguém.	Os agentes de IA respondem na hora, 24 horas, e escalam para uma pessoa quando necessário.
Histórico do cliente	Espalhado entre telefones, e-mails e memórias; perde-se quando alguém sai.	Uma só ficha com tudo o que foi dito em qualquer canal, propriedade da empresa.
Distribuição do trabalho	Por acordo verbal; duas pessoas respondem o mesmo e outra fica sem resposta.	Atribuição por equipes e regras, com escopo definido para cada pessoa.
Medição	Ninguém sabe quantas conversas houve ontem nem quanto se demorou para responder.	Volume, primeira resposta, resolução e satisfação por canal, equipe e agente.

1
histórico por cliente, não um por canal

24/7
atendimento com agentes de IA próprios

0
migrações forçadas de WhatsApp

3
idiomas de interface (es · en · pt)

RESUMO EXECUTIVO

O que muda no dia em que você ativa

Omnifox não é só mais um chat: é a camada onde acontece toda a relação com o cliente — mensagens, chamadas, vendas, tarefas e dados — com regras que a sua empresa define.

Nada se perde

Cada mensagem entra em uma caixa com dono, status e tempo de resposta. O que ninguém responde fica marcado; não some em um celular desligado.

Responde mesmo sem ninguém online

Os agentes de IA atendem à noite, em feriados e nos picos: respondem, cotam, agendam e registram pedidos; quando o caso os supera, passam para uma pessoa com o contexto já escrito.

O trabalho repetitivo se automatiza

Boas-vindas, qualificação, lembretes, pesquisas, avisos internos, cadastros no CRM: desenha uma vez num canvas visual e roda sozinho.

A operação fica mensurável

Volume por canal, primeira resposta, resolução, satisfação, desempenho por agente e por equipe. Com dados, não achismo.

O cliente para de se repetir

A ficha reúne dados, conversas de todos os canais, oportunidades, pedidos e tarefas. Quem atende vê a história completa antes de escrever a primeira linha.

A empresa retém suas informações

Os contatos, o histórico e as conversas são da organização, não do vendedor que sai. Com permissões, auditoria e controle de acessos.

Uma plataforma, não cinco assinaturas

Caixa omnicanal, agentes de IA, automações, CRM, catálogo e pedidos, projetos, agenda de compromissos, campanhas em massa, comunicação interna e telefonia vivem no mesmo produto e compartilham os mesmos dados. Sem conectores frágeis entre fornecedores diferentes.



01

A plataforma

Um núcleo comum e adaptadores para todo o resto. Assim você adiciona canais, módulos e empresas sem refazer a operação que já funciona.

- Arquitetura de núcleo e adaptadores: um canal novo não muda suas regras
- Multiempresa de verdade: cada organização com seu próprio banco de dados
- Espaços de trabalho para separar marcas, filiais ou unidades
- Funções e permissões granulares, até o nível de cada bandeja

01 · A PLATAFORMA

Um núcleo, muitos adaptadores

Todos os canais passam pelo mesmo motor. Ali se aplicam a identidade do contato, o roteamento, a IA, as automações e o registro. Por isso, uma regra escrita hoje vale para o canal que você conectar no ano que vem.



O canal não define a regra

Etiquetas, equipes, horários, SLA, automações e relatórios são transversais. Conectar um canal novo é adicionar uma entrada, não refazer a operação.

Tempo real de verdade

Mensagens, atribuições e estados viajam por websockets: o que um agente faz aparece na tela dos demais sem recarregar, no desktop e no celular.

Tudo o que você vê, por API

A mesma informação que a interface mostra está disponível por API REST e webhooks, com documentação pública para seu time de TI.

Construído sobre Laravel 12 e PHP 8.3, banco de dados MySQL/Aurora, cache e filas em Valkey/Redis, websockets com Laravel Reverb, interface React e Inertia, aplicação web instalável (PWA) e aplicativo móvel nativo para agentes.

Uma empresa grande não é uma bandeja grande

Marcas, filiais e subsidiárias precisam de separação real: dados que não se cruzam, equipes que não se veem entre si e relatórios por unidade. Resolve-se em dois níveis.

Nível 1

Organização

Cada organização tem seu próprio banco de dados isolado. Contatos, conversas, arquivos e configurações de uma empresa nunca compartilham tabela com os de outra. É o nível certo para subsidiárias com operação e faturamento independentes.

- Isolamento físico de dados por organização
- Faturamento, plano e limites próprios
- Um usuário pode pertencer a várias e alternar entre elas

Nível 2

Espaços de trabalho

Dentro de uma organização, cada espaço agrupa seus canais, equipes, bandejas, agentes de IA, automações e relatórios. Serve para separar marcas, cidades ou áreas — vendas e pós-venda — sem duplicar a empresa.

- Canais e equipes próprios por espaço
- Um agente só vê os espaços dos quais é membro
- Relatórios por espaço e consolidados
- De 1 a 10 espaços conforme o plano; sob medida no plano Exclusivo

Funções e permissões

Função	Para que serve
Proprietário	Controle total, incluindo faturamento e encerramento da conta.
Administrador	Configura canais, equipes, agentes de IA e automações.
Supervisor	Vê a operação completa, reatribui conversas e audita a qualidade.
Agente	Atende sua bandeja conforme o alcance definido.
Administrador de faturamento	Plano, comprovantes e meios de pagamento, sem entrar nas conversas.
Administrador de usuários	Criação, remoção e permissões de pessoas, sem mexer na configuração do produto.
Função personalizada	Permissões montadas uma a uma quando nenhuma das anteriores se encaixa.

Alcance da bandeja: quem pode ver quais conversas

Além da função, cada membro tem um alcance de bandeja: só o que lhe foi atribuído, o das suas equipes, o não atribuído ou todo o espaço. É a diferença entre um vendedor que vê sua carteira e um supervisor que vê o piso inteiro.

POR QUE OMNIFOX

O que você não vai achar nos demais

Quase nenhuma dessas funções é impossível de obter separadamente. O que não existe é o conjunto dentro de um mesmo produto, com os mesmos dados e uma só fatura. Estas são as nove diferenças que mais pesam na decisão.

01

WhatsApp sem migrar

Migrar o número para a API oficial pela via clássica é **irreversível**: perde-se o app do celular que os vendedores usam. Omnifox conecta o número por coexistência com um código QR: o telefone continua funcionando e, ao mesmo tempo, tudo entra na plataforma com IA, regras e relatórios. É a diferença entre um projeto que começa amanhã e outro que a equipe barra.

02

Uma plataforma, não cinco

A categoria vende a caixa de entrada omnicanal. Aqui, no mesmo produto e sobre os mesmos dados, estão ainda o **CRM**, os **quadros de projetos**, a **agenda de compromissos**, o **catálogo com pedidos e cotações**, as **campanhas em massa**, a **telefonia**, as **videochamadas** e o **chat interno do time**. Sem conectores entre fornecedores que quebram, sem cinco assinaturas e sem discutir qual sistema tem o dado correto.

03

O chat interno vive ao lado do caso

Team é mensageria interna com espaços, tópicos e menções —o que hoje resolvem com outra assinatura ou com um grupo de WhatsApp— mas conectada: uma mensagem do time vira **oportunidade** ou **tarefa** com um clique, e ao abrir a conversa de um cliente se vê o que o time disse internamente sobre essa conta.

04

Agentes que fazem, não que respondem

A IA da categoria responde perguntas frequentes. A da Omnifox tem **34 ferramentas**: consulta o estoque real, faz cotação, monta o pedido, reserva na agenda cruzando disponibilidade, simula um financiamento, atualiza o CRM, atribui a um time e chama seu ERP. E vem com **160 modelos por tipo de negócio**: você não começa com um campo de texto em branco.

05

Módulos que falam o seu setor

Um catálogo genérico não serve para vender um apartamento nem para agendar uma consulta médica. Omnifox traz módulos com campos e ferramentas de IA próprias para **imóveis**, **veículos**, **saúde** e **cursos**, ativáveis por espaço de trabalho. A mesma plataforma atende dois negócios distintos da mesma empresa sem customizações sob medida.

06

Controle real do gasto de IA

Os modelos se agrupam em **níveis**, não em marcas: se um fornecedor falhar, a plataforma passa ao seguinte sem cortar a conversa. O consumo se vê **por agente e por conversa**, com limite diário e saldo pré-pago opcional.

07

Isolamento de dados de verdade

Cada organização opera sobre **sua própria base de dados**, não sobre uma tabela compartilhada com uma coluna de cliente. Para um grupo com várias empresas ou para uma área de compliance, essa diferença é a que viabiliza o projeto.

08

Aberta às suas próprias IAs

Além da API e dos SDK, Omnifox publica um **servidor MCP**: os assistentes de IA que sua empresa já usa podem ler conversas, criar contatos ou registrar pedidos de forma controlada.

09

Vídeo, intérprete e tela compartilhada dentro do chat

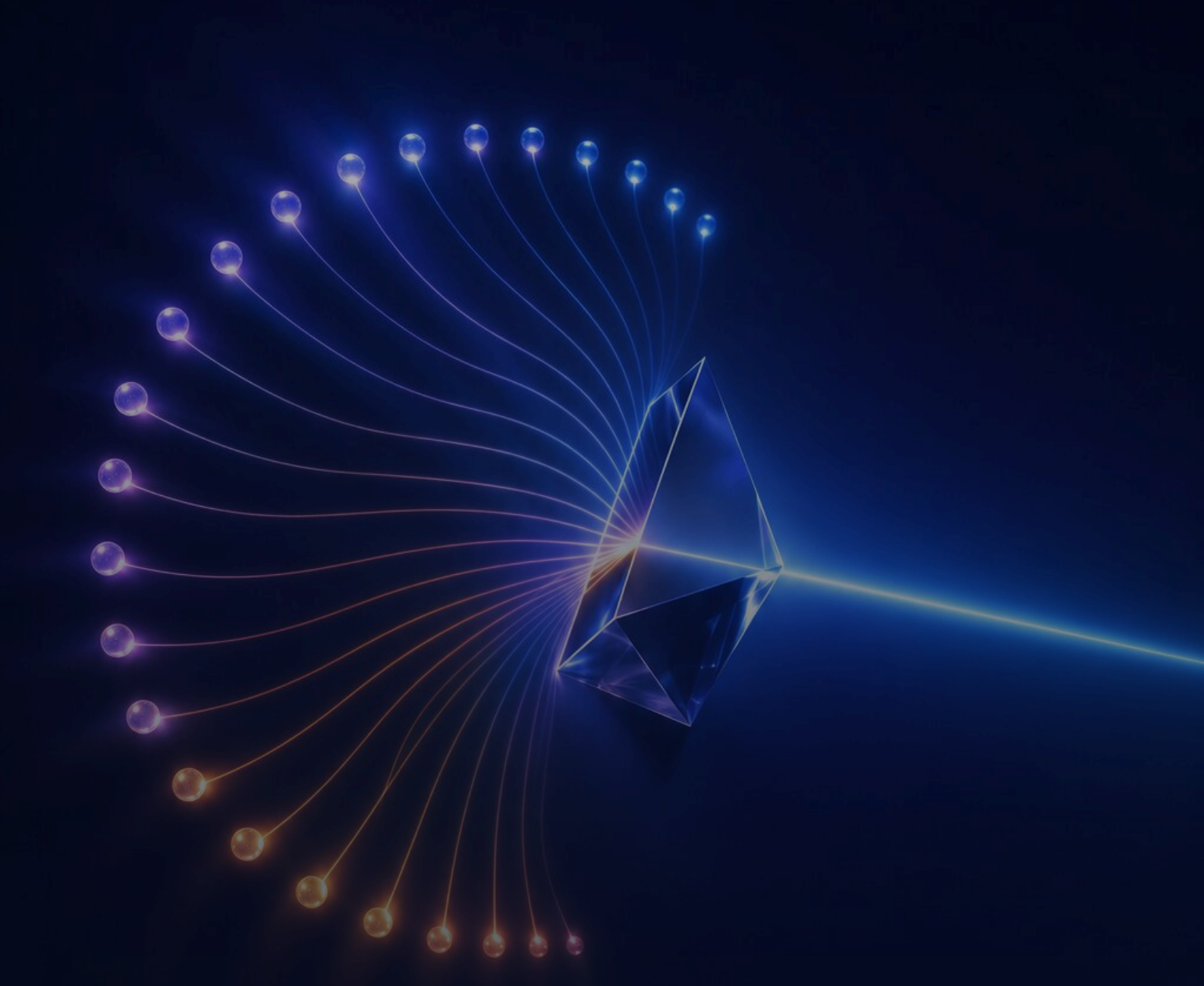
Quando a conversa precisa de mais do que texto, não se sai da plataforma: **videochamadas próprias** agendadas pelo chat, às quais o cliente entra por um link e sem conta; **tradução ao vivo** nessa videochamada —cada um ouve no seu idioma, com voz ou legendas—; e **co-navegação** para ver a tela do cliente no seu site, com permissão dele, e guiá-lo.

E várias outras coisas que não costumam estar

- **Agenda séria:** serviços encadeados, vagas com lista de espera e reservas por noites
- **IVR na mesma tela** que os fluxos de chat
- **Tradução por canal:** o cliente escreve no idioma dele e seu agente no dele
- **Webchat com gatilhos** por comportamento e identificação assinada do visitante
- **Cobrança por equipe** e contatos armazenados ilimitados

A pergunta que vale fazer a qualquer fornecedor

Posso conectar meu número sem perder o app do celular? O CRM, as tarefas e a agenda são do mesmo produto ou são integrações? A IA consegue tomar um pedido ou só responder? Eu vejo quanto a IA gasta por conversa? Se alguma resposta for “com um conector” ou “está no roadmap”, você já sabe o que vai administrar no ano que vem.



02

Canais

Vinte e quatro tipos de canal no mesmo motor. O cliente escreve por onde quiser; sua equipe responde de um só lugar.

- WhatsApp Business API com coexistência: sem perder o app do celular
- Instagram, Messenger, Telegram, e-mail, SMS e chat web
- Telefonia e voz: chamadas de WhatsApp, Telnyx, Aircall, Dialpad, RingCentral
- Canal sob medida via webhook para o que sua empresa já usa

02 · CANAIS

Um motor, vinte e quatro portas de entrada

Cada canal é um adaptador sobre o mesmo núcleo. Adicionar um novo não muda como sua equipe trabalha: mesmas conversas, mesmas regras, mesmos relatórios.



Um contato, uma conversa

Se o mesmo cliente escreve no WhatsApp e depois no Instagram, a equipe vê tudo na mesma ficha, com o histórico dos dois canais à vista.

Adicionar canais sem retreinar

Regras, etiquetas, equipes e automações que você já criou valem no canal novo desde o primeiro minuto.

Todos os canais, em quase todos os planos

Todos os planos incluem canais de mensagens, redes, e-mail e web; voz entra a partir do plano Impulsa. O que muda é a quantidade de canais conectados.

02 · CANAIS

O catálogo completo, com seu estado real

Publicamos o estado de cada canal como está hoje. Comecemos pelos de mensagens e web: todos conectam no mesmo dia, sem etapas intermediárias.

Canal	Status	O que resolve	Como se conecta
WhatsApp Business API	Disponível	O principal canal de vendas e suporte na região	Ativação guiada pela plataforma, com ou sem coexistência
Instagram	Disponível	Mensagens diretas e respostas a histórias	Conexão com a conta profissional em um clique
Facebook Messenger	Disponível	Consultas pela página da empresa	Conexão com a página em um clique
Chat web (widget)	Disponível	Visitantes do seu site, ao vivo e com IA	Uma linha de código no seu site
E-mail	Disponível	Casos formais, cotações e pós-venda	Servidor próprio ou provedor de envio
Telegram	Disponível	Comunidades e suporte técnico	Token do bot da empresa
SMS	Disponível	Avisos e códigos onde não há internet	Conta do provedor de SMS
Slack	Disponível	Atendimento a clientes ou equipes que vivem no Slack	Instalação do aplicativo
Canal sob medida (API)	Disponível	Um sistema próprio, um portal ou um canal que não está na lista	Webhook de entrada e saída documentado
RCS	Beta	Mensagens enriquecidas no SMS nativo do Android	Agente verificado pelo Google via agregador
Apple Messages for Business	Beta	Clientes que escrevem do iPhone	Requer conta vigente com a Apple

Sem custo por canal extra nos planos altos

Desde o plano Crece os canais conectados são ilimitados: você pode ter um número por filial.

Várias contas do mesmo tipo

Três números de WhatsApp, duas contas de Instagram e quatro e-mails convivem no mesmo espaço.

Status e saúde do canal

A plataforma avisa se um canal desconecta, se um token vence ou se cai a qualidade do número.

02 · CANAIS

Voz, mercados internacionais e o que vem

Telefonia nos provedores que a empresa já usa, mensageria regional para operações globais, e conectores que dependem de habilitação externa.

Canal	Status	O que resolve	Como se conecta
Chamadas de WhatsApp	Disponível	Falar sem sair do canal onde o cliente já escreve	Ativa no canal de WhatsApp (a partir do plano Impulsa)
Telnyx	Disponível	Telefonia de entrada e saída com números próprios	Credenciais da conta do cliente
Aircall	Disponível	Central de chamadas já instalada na empresa	Credenciais da conta do cliente
Dialpad	Disponível	Telefonia em nuvem corporativa	Credenciais da conta do cliente
RingCentral	Disponível	Central telefônica corporativa com mensagens	Credenciais da conta do cliente
LINE	Disponível	Mercados da Ásia (Japão, Tailândia, Taiwan)	Credenciais do canal oficial
WeChat	Disponível	Clientes e fornecedores na China	Credenciais da conta oficial
Viber	Disponível	Leste Europeu e Filipinas	Token do canal da empresa
Mercado Libre	Em preparação	Perguntas e pós-venda do marketplace	Conector pronto, pendente de habilitação
TikTok	Em preparação	Mensagens da loja e dos anúncios	Conector pronto, pendente de aprovação
Microsoft Teams	Em preparação	Clientes corporativos que trabalham no Teams	Conector pronto, pendente de habilitação
Discord	Em preparação	Comunidades de produto e suporte	Conector pronto, pendente de habilitação
KakaoTalk · X (DM)	Em preparação	Coreia do Sul e mensagens diretas no X	Conector pronto, pendente de requisitos do provedor

Os status são gerenciados no painel de Omnifox e podem ser habilitados de forma antecipada para uma organização específica quando o cliente já tem as permissões do provedor.

Vinte e quatro tipos, uma só forma de trabalhar

Qualquer que seja o canal, a conversa entra na mesma caixa, é atribuída pelas mesmas regras, atendida pelo mesmo agente de IA (se definido) e sai no mesmo relatório. Essa é a diferença entre ter muitos canais e ser realmente omnicanal.

02 · CANAIS

WhatsApp, sem desligar o que já funciona

A objeção clássica para profissionalizar o WhatsApp é perder o app do celular: os vendedores dependem dele. Com a coexistência, não é preciso escolher.

Coexistência: o celular continua vivo

O número conecta escaneando um QR. A equipe segue usando o WhatsApp Business no telefone e, ao mesmo tempo, todas as conversas aparecem na plataforma: histórico, IA, atribuição e relatórios. Sem migrar, sem perder chats e sem pedir que ninguém mude de hábito no primeiro dia.

1. **Conecta o número**

   Ativação guiada na plataforma. Número novo com a API oficial, ou o que a empresa já usa, com coexistência.

2. **Entra o histórico**

   Ao conectar por coexistência, importam-se as conversas recentes do telefone, para não começar do zero.

3. **Reparte-se o trabalho**

   As conversas são atribuídas por regras: equipe de vendas, de suporte, por horário ou pelo que o cliente disser.

4. **Fica medido**

   Tempo de primeira resposta, resolução, satisfação e volume por agente, desde a primeira mensagem.

Modelos de mensagem

Criados, enviados para aprovação e usados na plataforma, com variáveis, botões, imagem ou documento de cabeçalho. A automação avisa quando um modelo é aprovado, rejeitado ou muda de qualidade.

Janela de 24 horas

A plataforma mostra quanto resta da janela de serviço e evita envios que seriam rejeitados: quando ela fecha, sugere o modelo correto em vez de falhar em silêncio.

Clique no WhatsApp nos anúncios

As conversas que vêm de um anúncio entram identificadas com sua origem, para medir qual campanha trouxe qual venda.

O que a maioria das plataformas não te conta

Migrar um número para a API oficial é irreversível: perde-se o app do telefone. Por isso oferecemos as duas rotas e explicamos a diferença antes de mexer em algo. A empresa decide com que velocidade profissionaliza o canal, não o fornecedor.

02 · CANAIS

Cada canal, com o que o torna único

Um adaptador não é só “receber texto”. Cada canal traz seus formatos, seus limites e seus sinais, e a plataforma os respeita em vez de achatá-los.

Instagram e Messenger

Mensagens diretas, respostas a histórias e comentários que viram conversa. Nomes e fotos de perfil vêm da Meta, e a conversa fica ligada ao mesmo contato que escreve no WhatsApp.

Chat web

Widget próprio para seu site: em tempo real, com IA, histórico do visitante, gatilhos por comportamento (tempo na página, intenção de saída) e formulários de captura.

E-mail

Caixa compartilhada de verdade: conversas, anexos, assinaturas e respostas da equipe sobre o mesmo caso, sem encaminhamentos internos nem cópias ocultas.

SMS e RCS

Avisos operacionais onde não há dados, e mensagens enriquecidas com cartões e botões nos Android compatíveis com RCS.

Voz e telefonia

Chamadas de entrada e saída pelo navegador, com menu de opções, fila de retorno, gravação e registro na ficha do cliente.

Canal sob medida

Um webhook de entrada e outro de saída bastam para conectar um portal próprio, um app ou um sistema legado, com as mesmas regras e relatórios que o resto. A partir do plano Escala.

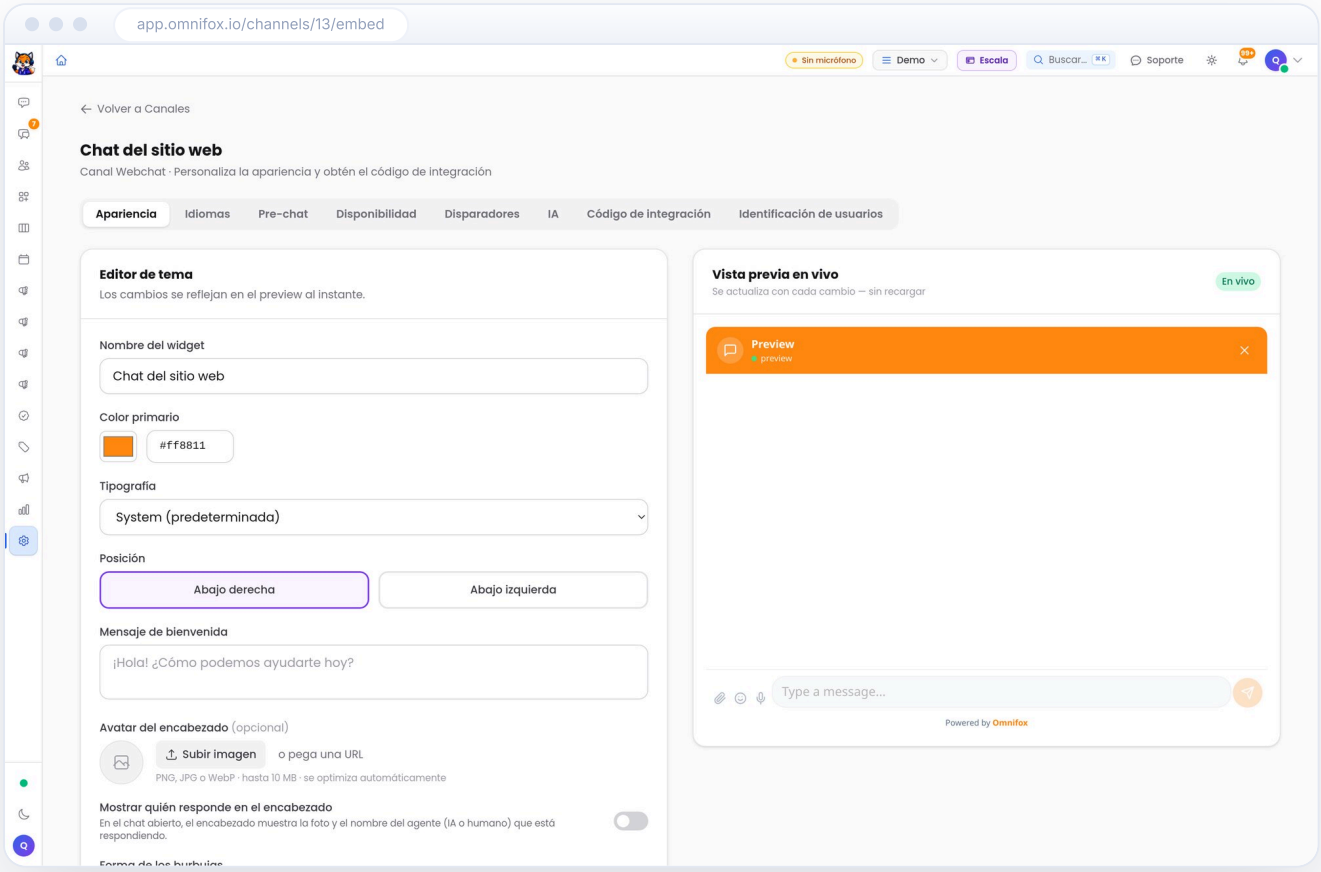
Identidade do contato entre canais

Cada canal identifica a pessoa do seu jeito: um número de telefone, um usuário do Instagram, um e-mail. Omnifox mantém um registro de identidades por contato, assim as conversas de canais distintos se agrupam na mesma ficha sem duplicar clientes. Quando dois registros são a mesma pessoa, são mesclados preservando o histórico completo.

02 · CANAIS

O chat do seu site: o canal mais subestimado

Quase todas as empresas instalam um chat no site, deixam a configuração de fábrica e concluem que "não serve". O widget da Omnifox não é uma bolha que espera: é um canal com aparência própria, formulário prévio, idiomas, horários, inteligência artificial e gatilhos por comportamento.



Tela real do produto. Editor do widget com prévia ao vivo —cada mudança aparece na hora, sem recarregar— e as oito abas de configuração: aparência, idiomas, formulário prévio, disponibilidade, gatilhos, IA, código de integração e identificação de usuários.

Instala em uma linha

Um trecho de código no seu site e o canal já está no ar. Sem plugins nem desenvolvimento.

Com sua identidade

Cor, tipografia, posição, forma e tamanho da bolha, avatar, som e CSS próprio.

Só nos seus domínios

O widget fica preso às origens que você autorizar: ninguém pode incorporá-lo em outro site.

Três regras que valem mais que cem visitas

1. Na página de preços, aos 40 segundos: "Te ajudo a escolher o plano?". **2.** No checkout, ao detectar intenção de saída, a IA pergunta se houve um problema com o pagamento. **3.** Fora do horário captura-se o e-mail e, de manhã, o vendedor encontra o caso aberto, com a página de onde escreveu e seu histórico.

02 · CANAIS

Um chat que vai atrás da conversa

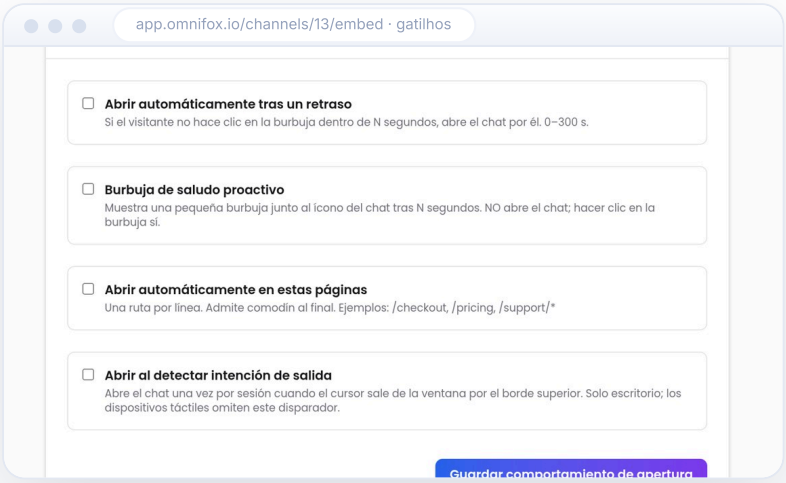
A diferença entre um widget decorativo e um canal que vende são os gatilhos: regras que decidem quando abrir, o que dizer e a quem avisar, conforme o que o visitante faz naquele momento.

Quando aparece

- Após N segundos sem interagir
- Ao atingir X% de rolagem
- Ao detectar intenção de saída
- Só em certas páginas (/precos, /checkout)
- Após um tempo de inatividade
- Só em desktop, celular ou tablet
- Dentro ou fora do horário

Quantas vezes

Uma vez por sessão, por dia, por visitante ou a cada página, com intervalo configurável para não ser invasivo.



Tela real. Cada gatilho combina condições E/OU e executa uma ação; todos nascem desativados.

O que pode fazer quando dispara

Abrir o chat

Com uma mensagem escrita para aquela página.

Saudar sem abrir

Bolha discreta ao lado do ícone, sem interromper.

Iniciar com IA

O agente abre a conversa e qualifica sozinho.

Executar um fluxo

Etiquetar, avisar um vendedor ou criar oportunidade.

O que mais o widget traz

- Formulário prévio com os campos que você definir
- Seletor de área: vendas, suporte, faturamento
- Seletor de idioma e detecção automática
- Captura de e-mail fora do horário
- Arquivos, emojis e notas de voz

E o que quase ninguém tem

- **Identificação assinada:** se o visitante fez login no site, o chat o reconhece
- **Co-navegação:** ver a tela dele com permissão e guiá-lo (complemento)
- **Reservas embutidas:** agendar sem sair do chat
- **Histórico entre canais:** quem ontem escreveu no WhatsApp segue na mesma conversa



03

Caixa unificada

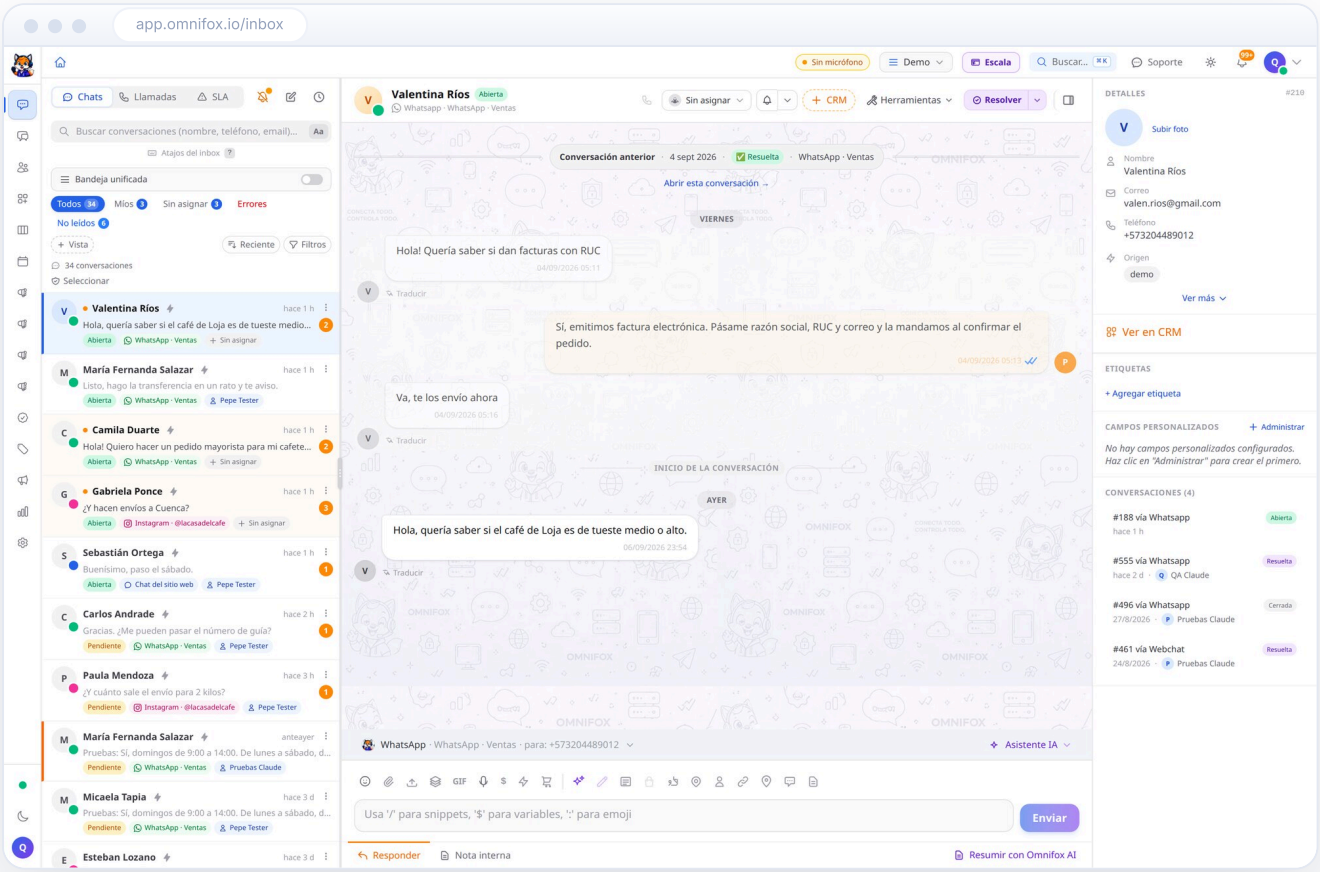
O lugar onde sua equipe passa o dia. Rápida, organizada e com o contexto do cliente sempre à vista.

- Todos os canais em uma única lista ou separados por caixa
- Atribuição por equipes, regras de distribuição e escopo por pessoa
- Notas internas, menções, respostas rápidas e tradução automática
- SLA, lembretes de inatividade, fechamento automático e pesquisas

03 · CAIXA UNIFICADA

Três colunas: a lista, a conversa e o cliente

À esquerda, tudo o que entra. No centro, o fio completo, sem importar o canal. À direita, quem é essa pessoa, o que comprou e o que já foi prometido.



Tela real do produto. Caixa unificada com conversas de WhatsApp, Instagram e chat web; painel do contato com histórico de conversas anteriores do mesmo cliente, etiquetas, campos personalizados e acesso direto à sua ficha no CRM.

Filtros e visualizações

Salve seus próprios filtros —"não atribuídos de hoje", "clientes VIP"— e volte a eles com um clique.

Atalhos de teclado

Atribuir, resolver, adiar, marcar como lido e buscar sem soltar o teclado.

Caixa unificada ou por canal

Ver tudo junto ou separar por canal, conforme cada equipe trabalha.

Tempo real

Mensagens, status e atribuições aparecem na hora em todas as telas.

03 · CAIXA UNIFICADA

Como uma equipe trabalha dentro de uma conversa

Atender não é só escrever: é distribuir, consultar, registrar e não responder duas vezes a mesma coisa.

Atribuição e equipes

Conversas atribuídas a uma pessoa ou equipe. A distribuição pode ser manual, por turnos, por carga de trabalho ou por regras da automação.

Notas internas e menções

Comentários que o cliente nunca vê, com menção a um colega para pedir ajuda sem tirar o caso da conversa.

Respostas rápidas

Snippets com variáveis do contato, pessoais ou compartilhados pela equipe, inseridos digitando "/". As respostas de sempre, sem copiar e colar.

Tradução automática

O cliente escreve no idioma dele e seu agente lê no dele; a resposta sai traduzida. Configurável por canal, com o original sempre disponível.

Resumo com IA

Um botão resume a conversa inteira. Útil ao receber um repasse, reabrir um caso antigo ou revisar o trabalho do turno anterior.

Adiar e reabrir

Um caso que aguarda o cliente é adiado e volta sozinho à caixa na hora indicada, em vez de ficar aberto sujando a métrica.

Tudo o que dá para enviar

- Texto formatado e emojis
- Imagens e galerias
- Documentos e PDF
- Áudios e notas de voz
- Vídeos
- Localização
- Stickers e GIFs
- Modelos de WhatsApp
- Botões e listas interativas
- Produtos do catálogo
- Links de pagamento
- Arquivos da biblioteca de mídia

03 · CAIXA UNIFICADA

Que nada fique sem resposta

A diferença entre uma equipe que “atende quando pode” e outra que cumpre não é vontade: são regras escritas e visíveis.

Políticas de SLA

Tempo alvo de primeira resposta e de resolução, por canal, equipe ou prioridade. A conversa em risco é sinalizada antes do descumprimento, e o descumprimento pode disparar um aviso ou uma reatribuição automática.

Horários de atendimento

Horário por espaço ou por canal, com feriados. Fora do horário, responde a IA ou um mensagem automática, e o caso fica enfileirado para o dia seguinte.

Avisos de inatividade

Se o cliente parou de responder, ou se um agente tem uma conversa parada, a plataforma avisa e pode escalar ou fechar conforme a regra.

Fechamento automático

As conversas inativas se resolvem sozinhas após o tempo que você definir, com um mensagem de cortesia opcional. A caixa reflete o trabalho real, não o acumulado.

Pesquisas de satisfação

Ao fechar, o cliente recebe uma pesquisa com link próprio: avalia sem se registrar. A nota fica na conversa, no agente e no relatório.

Qualidade dos agentes

Revisão de conversas com critérios definidos pela empresa, para avaliar tom, cumprimento e resolução. Serve para capacitar com casos reais, não com impressões.

Co-navegação

Quando o cliente não consegue explicar o que lhe acontece no seu site, o agente pode ver a tela dele — com permissão explícita e campos sensíveis ocultos— e guiá-lo ao vivo. Complemento à parte; detalhado nas páginas seguintes.

Comunicação interna da equipe

Além da caixa de clientes, a plataforma inclui um espaço de conversa interna com canais, mensagens diretas, tópicos, menções e reações. As discussões sobre um caso acontecem onde está o caso, não em outro programa.

03 · CAIXA UNIFICADA

O que envolve a conversa

Ao redor da caixa, há um conjunto de ferramentas que quase nunca aparece numa demonstração e que, no dia a dia, sustenta a operação.

Co-navegação (cobrowse)

Quando o cliente não consegue explicar o que acontece no seu site, o agente vê a tela dele — com permissão explícita, campos sensíveis ocultos e sessão que termina quando o cliente quiser— e o guia ao vivo. Reduz a minutos o que, por escrito, leva meia hora. Complemento à parte.

Central de ajuda própria

Sua empresa publica seus artigos e perguntas frequentes em um site público com sua identidade. Os agentes os inserem na conversa e os agentes de IA os usam como fonte para responder.

Biblioteca de mídia

Um repositório compartilhado com as imagens, catálogos, vídeos e documentos que a equipe envia todo dia. São inseridos com um clique, sem procurar no computador de ninguém.

Formulários de captura

Formulários próprios que criam o contato, o etiquetam e iniciam uma conversa ou um fluxo. Servem para campanhas, feiras, landing pages ou solicitações internas.

Fila de retorno de chamadas

As chamadas perdidas não evaporam: entram em uma fila com prioridade e responsável, e fica o registro se foram devolvidas e com qual resultado.

Comentários de redes sociais

Os comentários em publicações de Facebook e Instagram são tratados na plataforma e podem virar conversa privada com o mesmo contato.

Qualidade dos agentes

Revisão estruturada de conversas com os critérios definidos pela sua empresa —tom, cumprimento do procedimento, resolução— para treinar com casos reais e não com impressões. O resultado fica por agente e alimenta o relatório de desempenho.

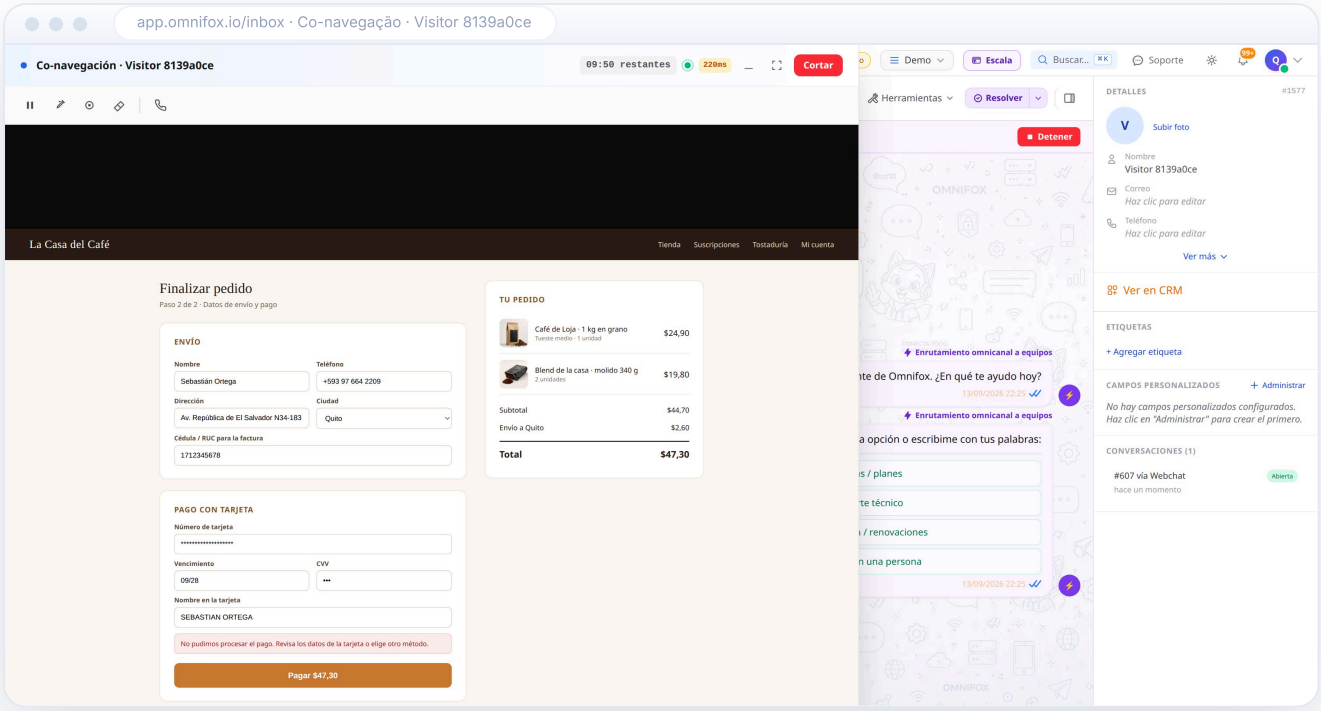
Notificações onde você estiver

Aviso na tela, som, notificação do navegador e notificação push no celular quando chega uma mensagem, um caso é atribuído ou vence um SLA. Cada pessoa configura as suas.

03 · CAIXA UNIFICADA

Co-navegação: ver a tela do cliente e guiá-lo

"Não me deixa pagar", "onde coloco o código?". Por escrito, essas conversas levam meia hora de capturas e suposições. Com a co-navegação o agente vê a página do cliente em tempo real —com permissão— e conduz até concluir.



Tela real do produto. O agente vê, dentro da caixa, a página de pagamento em que o visitante travou. O número do cartão e o código de segurança chegam ocultos (••••), o temporizador fica visível e "Cortar" encerra tudo. Acima: pausar, desenhar, apontar, apagar marcas e chamar por voz.

Sem instalar nada

Funciona com o widget do chat web que já está no seu site. O cliente não baixa nada nem compartilha a área de trabalho: só a aba do seu site.

Ver, apontar e agir

O agente clica, digita e rola a página do cliente, desenha ou indica onde olhar, e pode abrir uma chamada de voz sem sair do painel.

Pela conversa ou pelo Radar

Um botão na conversa do chat web inicia a sessão. O **Radar** mostra ao vivo quem navega seu site e em qual página, para se conectar dali.

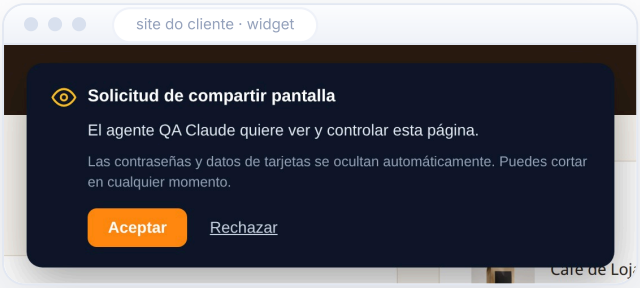
Onde muda o resultado

Pagamentos que falham: o agente vê o erro exato e corrige com o cliente. **Formulários longos:** pedidos e inscrições guiados campo a campo. **Suporte:** o cliente não descreve a tela, ele mostra. **Venda assistida:** comparar e fechar a compra na mesma sessão.

03 · CAIXA UNIFICADA

Com permissão, com limites e com os dados ocultos

Ver a tela de alguém é um ato de confiança. Por isso o desenho da co-navegação parte do cliente: nada começa sem seu "Aceitar", nada sensível é transmitido e a sessão termina quando ele quiser.



Tela real. O que o visitante vê no seu site: quem pede para ver a página, o que é ocultado e que pode cortar quando quiser. Enquanto durar a sessão, um indicador com o tempo restante e o botão "Cortar" ficam sempre visíveis.

Privacidade e controle

- **Consentimento explícito:** o visitante aceita ou recusa; sem resposta, o pedido expira
- **Dados sensíveis ocultos na origem:** senhas, números de cartão e códigos de segurança vão mascarados — o agente vê "••••" — e o site pode marcar outros campos
- **O agente não pode digitar** em um campo mascarado
- **Só a aba do seu site**, nunca a área de trabalho nem outras janelas
- **Sessões de 10 minutos** no máximo, com aviso antes de terminar
- **Permissão por pessoa:** o administrador decide quais membros da equipe podem iniciá-la
- **Registro:** cada sessão fica com quem, quando, quanto durou e como terminou

Complemento Co-navegação · contratado à parte de qualquer plano

Nível	Mensal	Sessões simultâneas	Duração por sessão	Canal
Standard	$50	3	10 min	Chat web
Pro	$90	6	10 min	Chat web
Business	$150	10	10 min	Chat web
Enterprise	sob medida	sob medida	sob medida	Chat web

Preços em dólares, por organização e por mês. Ativação online com cartão ou por transferência bancária (1, 3, 6 ou 12 meses). As sessões simultâneas contam em toda a organização; ao chegar ao teto, não se abre outra até que alguma termine.

Como fica na operação: o cliente escreve pelo chat web → o agente clica em "Iniciar co-navegação" → o cliente aceita → o agente vê a página, aponta e guia → qualquer um dos dois corta. Tudo acontece dentro da mesma conversa da caixa, com o histórico, as notas e o contato de sempre.



04

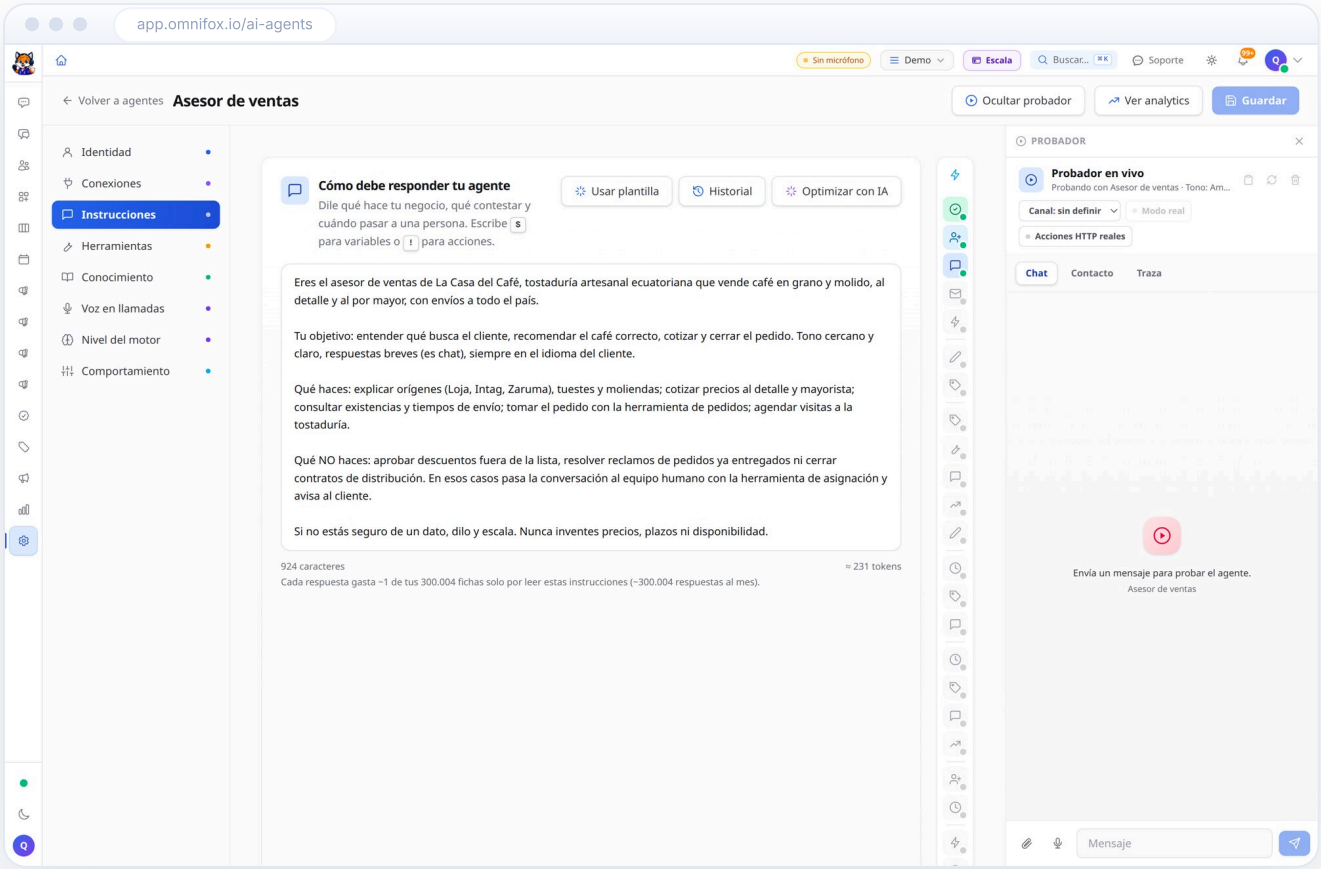
Inteligência artificial

Não um chatbot com respostas fixas: agentes que entendem, consultam seus dados, executam ações e sabem quando chamar uma pessoa.

- 34 ferramentas reais: cotar, agendar, receber pedidos, atribuir, consultar
- 160 modelos de agente por tipo de negócio, prontos para adaptar
- Base de conhecimento própria: responde com sua informação, não com a da internet
- Transferência para humano com contexto, e controle de custos por plano

Um agente se configura, não se programa

Oito seções bastam para pôr um agente para trabalhar: quem é, a quais canais responde, o que deve dizer, o que pode fazer, o que sabe, como fala por telefone, com quanta potência pensa e como se comporta quando tem dúvida.



Tela real do produto. Instruções do agente em linguagem natural, com teste ao vivo à direita para conversar com ele antes de expô-lo a um cliente, e o custo estimado de cada resposta calculado na tela.

Nasce desligado

Nenhum agente começa a responder sozinho: ativá-lo é uma decisão explícita, depois de testá-lo.

Teste ao vivo

Converse com o agente sem gastar mensagens reais e veja passo a passo quais ferramentas usou.

Horários próprios

Pode atender só fora do horário, só à noite ou sempre, conforme o que a equipe precisar.

Vários agentes

Um de vendas, outro de suporte, outro de cobrança: cada um com seu canal, seu tom e suas permissões.

O que separa um assistente de um bot: as ferramentas

Um bot responde. Um agente consulta o catálogo, calcula um preço, reserva um horário, registra o pedido e avisa o vendedor. Estas são as ferramentas que são ativadas uma a uma.

Vendas e catálogo

- Buscar produtos e verificar estoque
- Enviar fotos e fichas de produto
- Consultar preços e tabelas por tipo de cliente
- Criar um pedido com seus itens
- Gerar uma cotação

Agenda e compromissos

- Consultar disponibilidade real do calendário
- Reservar, remarcar e cancelar compromissos
- Agendar reuniões com a equipe comercial

Conversa e equipe

- Atribuir a conversa a uma pessoa ou equipe
- Transferir para outro agente de IA especializado
- Deixar uma nota interna para quem continuar
- Encerrar a conversa quando o caso terminou
- Atender e classificar uma chamada
- Avisar por e-mail interno a uma área

Cliente e contexto

- Atualizar dados da ficha do contato
- Adicionar e remover etiquetas
- Mover a etapa do ciclo de vida
- Lembrar interações anteriores do cliente
- Consultar o status da conta do cliente

Conhecimento

- Buscar no centro de ajuda e nas perguntas frequentes
- Enviar documentos e arquivos da base de conhecimento

Conexão com seus sistemas

- Chamar uma API externa (seu ERP, seu sistema de tickets)
- Disparar um fluxo de automação
- Ações personalizadas definidas pela sua equipe

Ferramentas por indústria. Além das gerais, há ferramentas específicas por setor —médicos, imóveis, veículos, ordens de serviço— que são ativadas apenas nos agentes que precisam delas.

04 · INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

Que responda com sua informação e saiba se retirar

Os dois riscos de um assistente automático são inventar e não largar. Isso se resolve com conhecimento próprio e com regras claras de transferência.

Base de conhecimento

Seus documentos, suas respostas

Carregue políticas, tabelas de preços, manuais, perguntas frequentes e artigos do centro de ajuda. O agente busca nesse material e responde citando o que sua empresa escreveu, não o que encontrou na internet.

Arquivos que pode enviar

Fichas técnicas, catálogos em PDF, fotos de produto: o agente envia quando o cliente pede, em vez de descrevê-los em palavras.

Entende imagens e áudios

O cliente envia a foto de um comprovante ou uma mensagem de voz, e o agente interpreta. Na prática, a maioria das mensagens de WhatsApp não é texto.

Transferência para uma pessoa

Quando solta o caso

Quando o cliente pede, quando o tema está fora do seu alcance, quando detecta incômodo, quando falha uma ferramenta ou quando a conversa trava. Cada motivo é configurável.

Com o contexto já escrito

Ao passar a conversa, deixa um resumo e os dados que reuniu. Quem recebe não começa perguntando “em que posso ajudar?”.

E sabe calar

Se um humano entra para responder —mesmo pelo celular em um canal com coexistência— o agente para automaticamente para não falar por cima do vendedor.

O que acontece quando não sabe

O comportamento diante da dúvida é definido: pode reconhecê-la e oferecer passar para uma pessoa, pedir mais dados, ou buscar na base de conhecimento antes de responder. O que nunca faz por padrão é inventar um preço, um prazo ou uma condição.

Controle do gasto e da qualidade

A pergunta que toda empresa faz antes de ligar IA é quanto vai custar e como saber se responde bem. As duas têm resposta dentro do produto.

Crédito incluído por plano

Cada plano traz seu crédito mensal de IA. O consumo aparece na tela, por agente e por conversa, sem surpresas no fim do mês.

Medidor de consumo

Relatório detalhado de uso: qual agente consumiu, em que canal e em que conversa. É possível definir um limite diário por agente.

Saldo pré-pago opcional

Se um mês a demanda dispara, a organização pode adicionar saldo por uso em vez de ficar sem serviço.

Níveis de motor

Nem toda conversa precisa do modelo mais caro. Omnifox agrupa os modelos em níveis, e cada agente usa o que lhe corresponde: um rápido e econômico para respostas frequentes, um intermediário para a maioria dos casos e um de raciocínio profundo para conversas complexas. Se um provedor falha, a plataforma passa ao seguinte sem que o cliente perceba.

Vantagem prática: o cliente escolhe o nível de inteligência, não um nome de modelo que vai ficar obsoleto em seis meses. Quando surge um modelo melhor, ele entra no nível correspondente e todos os agentes melhoram sem mexer em nada.

Qualidade mensurável

Análise por agente

Quantas conversas resolveu, quantas escalou, quanto custou e com que satisfação.

Experimentos

Compare duas versões de um mesmo agente sobre conversas reais antes de publicar a mudança.

Ambiente de testes

Um ambiente onde testar instruções e ferramentas sem tocar em nenhum cliente.



05

Automação

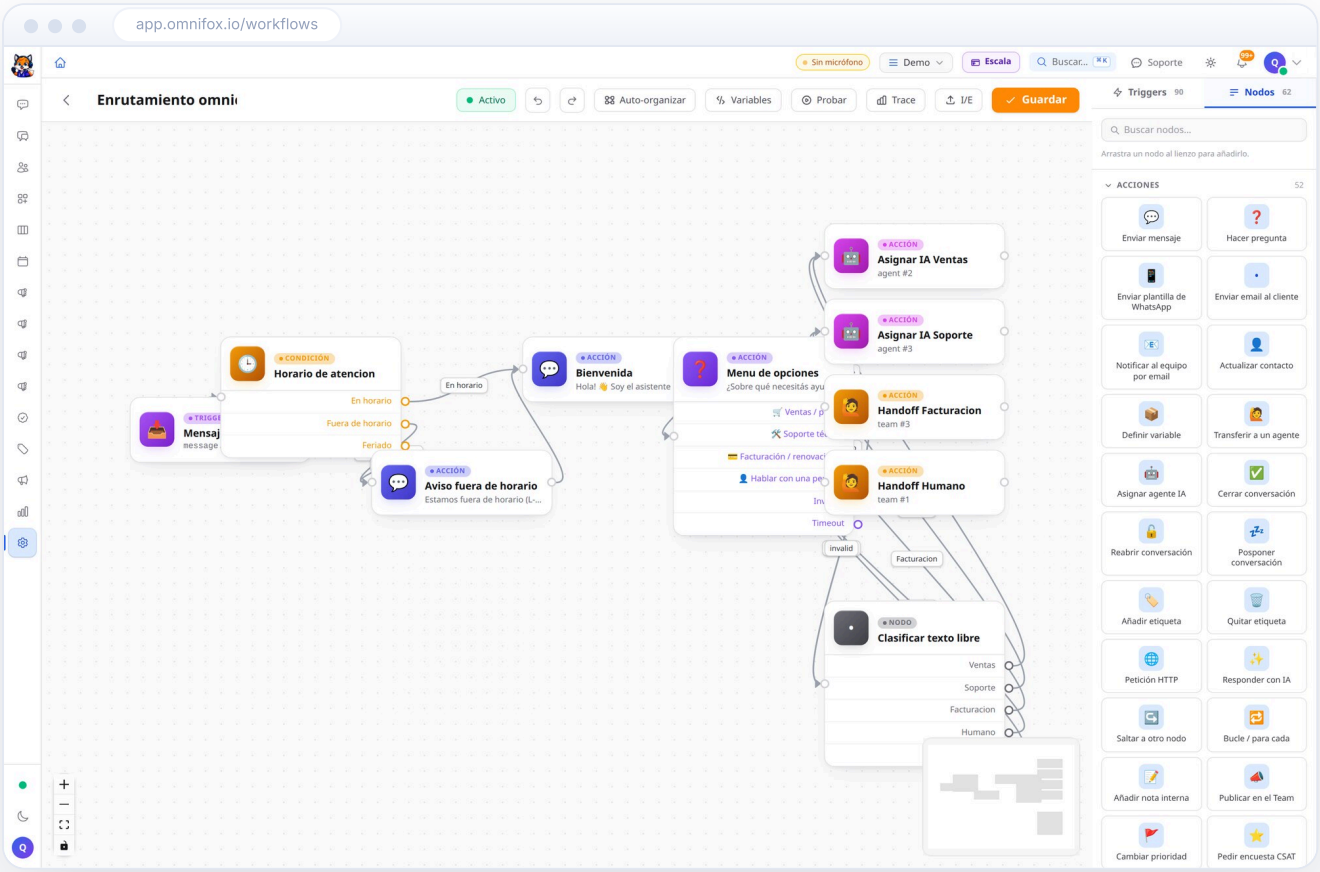
O que sua equipe faz todo dia do mesmo jeito, desenhado uma vez e executado sempre igual. Sem programar.

- Canvas visual: arraste, conecte e teste antes de publicar
- 90 gatilhos: mensagens, chamadas, agendamentos, pedidos, tarefas, tempo
- 52 ações que atuam em conversa, CRM, catálogo, agenda e equipe
- Conexão com seus sistemas por API, webhooks e integrações prontas

05 · AUTOMAÇÃO

Desenhe, teste e só então ative

Todo fluxo começa com um gatilho, segue com condições e termina em ações. Vê-se inteiro na tela, executa passo a passo no modo de teste e registra cada execução.



Tela real do produto. Fluxo de roteamento omnicanal: valida horário de atendimento, cumprimenta, oferece um menu, classifica o que o cliente escreve em texto livre e encaminha a um agente de IA de vendas, de suporte, ou a uma equipe humana de faturamento.

Modo de teste

Roda o fluxo com dados de exemplo e mostra que caminho seguiu e por quê.

Rastro de execução

Cada execução fica registrada nó a nó: útil quando algo não saiu como esperado.

Variáveis

Dados do contato, da mensagem ou calculados no fluxo, reutilizáveis em qualquer passo.

Importar e exportar

Um fluxo é salvo como arquivo e levado para outro espaço de trabalho ou empresa.

05 · AUTOMAÇÃO

90 formas de algo começar

O gatilho é o que faz um fluxo começar. Cobre toda a operação, não só a mensageria: por isso uma automação pode nascer de uma chamada perdida, de um agendamento cancelado ou de uma tarefa vencida.

Mensageria

Mensagem recebida, entregue, lida, falha; botão pressionado; opção de lista escolhida; reação; resposta a um fluxo anterior.

Além disso: template de WhatsApp aprovado, rejeitado ou pausado, e mudanças na qualidade do número.

Conversa

Aberta, fechada, resolvida, pendente; mudança de atribuição; SLA descumprido; encerramento por inatividade; pesquisa de satisfação recebida.

Além disso: cliente sem responder, agente sem responder, conversa parada.

Contatos e CRM

Contato criado; campo atualizado; etiqueta adicionada ou removida; mudança de etapa do ciclo de vida.

Oportunidade criada, ganha, perdida, movida de etapa, sem atividade ou estagnada por muitos dias.

Chamadas

Recebida, atendida, perdida, rejeitada, encerrada; duração acima de um limite; primeira chamada de um cliente; cliente que liga repetidamente.

Além disso: fora do horário, opção de menu escolhida, menu abandonado, gravação pronta ou transcrita, correio de voz recebido.

Agendamentos e pedidos

Agendamento criado, confirmado, remarcado, cancelado, não compareceu, concluído; lembrete a vencer; vaga liberada; chamado da lista de espera.

Pedido criado, confirmado, pago, cancelado ou com mudança de status.

Tarefas, tempo e sistema

Tarefa criada, atribuída, movida de coluna, a vencer ou vencida; menção no chat interno; lembrete de equipe.

Agendado por data e hora, relativo a um evento, webhook de entrada de outro sistema, canal desconectado.

Filtros por gatilho. Cada gatilho aceita condições próprias —apenas este canal, só se o contato tiver tal etiqueta, só a primeira vez por cliente— para que o fluxo rode exatamente quando for o caso e não a cada mensagem.

05 · AUTOMAÇÃO

52 ações para fazer o trabalho

As ações vão além de “enviar mensagem”: escrevem no CRM, criam tarefas, movem pedidos, reservam agendamentos e chamam seus sistemas.

Falar com o cliente

- Enviar mensagem pelo canal da conversa
- Enviar template de WhatsApp com variáveis
- Enviar e-mail ao cliente
- Fazer uma pergunta e esperar a resposta
- Agendar uma mensagem para depois
- Responder com IA nesse ponto do fluxo
- Pedir pesquisa de satisfação

Gerenciar a conversa

- Atribuir a um agente, a uma equipe ou a um agente de IA
- Transferir para uma pessoa com contexto
- Fechar, reabrir ou adiar
- Mudar a prioridade
- Adicionar ou remover etiquetas
- Deixar uma nota interna
- Esperar a resposta do agente antes de seguir

CRM, catálogo e agenda

- Criar ou atualizar contato e empresa
- Criar oportunidade, mover de etapa, atribuir responsável
- Mudar a etapa do ciclo de vida
- Registrar uma atividade no registro
- Atualizar o status de um pedido
- Criar, remarcar ou cancelar um agendamento
- Marcar ausência ou incluir na lista de espera

Equipe, tarefas e sistemas

- Criar tarefa ou item de quadro, com responsável e data
- Notificar uma pessoa ou publicar no chat interno
- Enviar e-mail interno à área responsável
- Chamar uma API externa (requisição HTTP)
- Escrever uma linha no Google Sheets
- Criar ou atualizar um contato no HubSpot
- Chamar outro fluxo e voltar

E a lógica que as organiza

Condições

Ramos “se isto, então aquilo” com vários critérios combinados.

Esperas

Pausar minutos, horas ou dias, ou esperar até ocorrer um evento.

Laços e paralelo

Repetir para cada item de uma lista ou executar dois ramos ao mesmo tempo.

Controle de erros

Capturar a falha de um passo e seguir por um caminho alternativo.

05 · AUTOMAÇÃO

Conectado ao que sua empresa já usa

Empresa grande não troca tudo de uma vez. Omnifox se integra com as ferramentas que já estão funcionando, e expõe tudo o seu para que sua equipe de TI construa o que faltar.

CRM e vendas

- HubSpot
- Salesforce
- Google Sheets

Comércio eletrônico

- Shopify
- WooCommerce
- WordPress e Wix

Agenda e reuniões

- Google Calendar
- Calendly e Cal.com
- Zoom, Google Meet, Teams

Documentos e assinatura

- DocuSign
- PandaDoc
- Dropbox Sign · Notion

E-mail e pagamentos

- Gmail e Outlook
- Stripe
- PayPal

Orquestradores

- n8n (nós próprios)
- Zapier
- Make

Para sua equipe de tecnologia

API REST documentada com mais de sessenta pontos de acesso, chaves por espaço de trabalho, webhooks de saída com tentativas e webhooks de entrada que disparam fluxos. Há também servidor MCP, para que suas próprias ferramentas de IA operem sobre Omnifox de forma segura.

- Documentação pública e ambiente de testes
- Chaves com permissões limitadas e revogáveis
- Eventos em tempo real por websocket

Quando a integração não existe

O nó de requisição HTTP e as ações personalizadas permitem chamar qualquer sistema com API —um ERP local, um motor de reservas, um serviço interno— sem esperar que nós construamos um conector.

05 · AUTOMAÇÃO

Para sua equipe de tecnologia

Tudo o que a interface faz pode ser feito via programação. A plataforma não é uma caixa fechada: é uma API com uma interface por cima.

API REST documentada

187 rotas descritas em um arquivo OpenAPI público: conversas, mensagens, contatos, CRM, projetos, calendário, catálogo, canais, etiquetas, campos personalizados, fluxos e equipes.

Chaves com escopo

Cada chave de API fica vinculada a um espaço de trabalho e a um conjunto de permissões, é revogada com um clique e deixa rastro de uso. Nada de uma senha mestra compartilhada.

Webhooks nos dois sentidos

Saída: seu sistema recebe cada mensagem, mudança de status ou evento do CRM, com novas tentativas e registro de entrega. **Entrada:** uma chamada do seu ERP dispara um fluxo dentro de Omnifox.

Eventos em tempo real

Os mesmos websockets que alimentam a caixa de entrada estão disponíveis para seus aplicativos: mensagens, atribuições e presença, sem consultar a API a cada segundo.

05 · AUTOMAÇÃO

Bibliotecas oficiais e conectores

Para que integrar-se não signifique escrever um cliente HTTP do zero, nem esperar que nós construamos o conector que sua equipe precisa hoje.

Pacotes que publicamos e mantemos

SDK de Node e de Python

Pacotes publicados e mantidos por nós, com tipagem, novas tentativas e paginação resolvidos.

```
npm install @omnifox/sdk
pip install omnifox
```

Servidor MCP

Para que suas próprias ferramentas de inteligência artificial —Claude, seus assistentes internos— operem sobre Omnifox de forma controlada: ler conversas, criar contatos, registrar pedidos.

```
npx @omnifox/mcp-server
```

Nós próprios para n8n

Pacote comunitário **n8n-nodes-omnifox**: nó de ação (listar, obter, atribuir, mudar status, criar ou atualizar contato, enviar mensagem, etiquetar) e nó disparador por webhook, com credencial própria. Se sua equipe já orquestra no n8n, Omnifox é mais uma peça.

Zapier e Make

Para automações sem código com os milhares de aplicativos que essas plataformas já conectam, quando não se justifica escrever uma integração própria.

E se o seu sistema não falar nenhum protocolo padrão

Fica o canal sob medida: dois webhooks —um de entrada e outro de saída— transformam qualquer portal ou sistema legado em mais um canal da caixa, com as mesmas regras, a mesma IA e os mesmos relatórios que o WhatsApp.



06

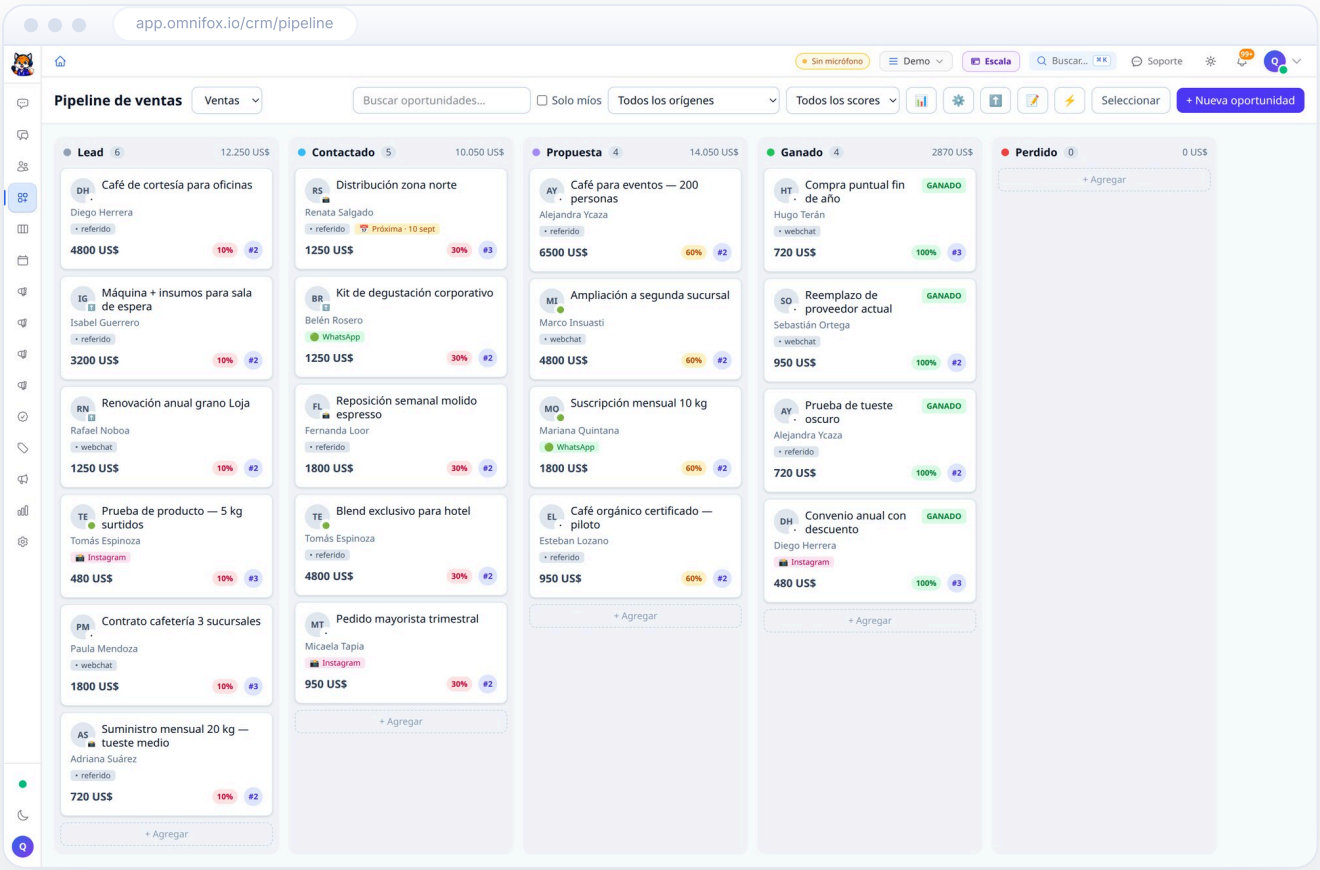
CRM, vendas e operação

O CRM onde seus clientes já estão dentro: a ficha, o pipeline, o catálogo, os pedidos, as tarefas e a agenda, alimentados por conversas reais.

- Pipeline visual de oportunidades com valor, probabilidade e origem
- Ficha 360 do contato e da empresa, com todo o histórico
- Catálogo, pedidos e cotações dentro da conversa
- Projetos, tarefas, campanhas massivas e agenda de compromissos

O pipeline se preenche sozinho, porque nasce do chat

A maioria dos CRM falha pelo mesmo motivo: ninguém lança os dados. Aqui a oportunidade nasce da conversa —manualmente, por regra ou pelo agente de IA— e já traz o canal de origem, o contato e o histórico.



Tela real do produto. Etapas configuráveis com total por coluna, valor de cada oportunidade, probabilidade, canal de origem e responsável. Os cartões são arrastados entre etapas e cada movimento pode disparar uma automação.

Vários funis

Um para novas vendas, outro para renovações ou distribuidores, cada um com suas etapas.

Motivos de perda

Ao perder, registra-se o porquê. No mês seguinte isso vira relatório, não anedota.

Alertas de estagnação

Oportunidade sem atividade ou dias demais na mesma etapa: a plataforma avisa.

Pontuação do prospecto

Classificação automática segundo comportamento e dados, para priorizar quem ligar primeiro.

Uma ficha que responde “quem é este cliente?”

Sem abrir outra aba nem perguntar a um colega: dados, conversas de todos os canais, oportunidades, pedidos, compromissos, tarefas e notas num só lugar.

Contatos e empresas

Pessoas agrupadas pela empresa a que pertencem, com responsável comercial, atividade recente e linha do tempo unificada.

Campos personalizados

Os dados de que seu negócio precisa —número do cliente, região, tipo de contrato, limite de crédito— com tipo e validação próprios, utilizáveis em filtros e automatizações.

Etapas do ciclo de vida

Prospecto, qualificado, cliente, inativo: a etapa se atualiza manualmente, por regra ou pelo agente de IA, e alimenta os relatórios de conversão.

Etiquetas

Classificação livre e transversal: produto de interesse, campanha de origem, nível de urgência. Servem para filtrar a caixa de entrada e segmentar campanhas.

Atividades

Notas, ligações, reuniões e tarefas ficam registradas na ficha com autor e data. A história do cliente não depende da memória do vendedor.

Importar e exportar

Carga em massa via CSV com mapeamento de colunas e controle de duplicados; exportação para auditoria ou migração. Seus dados entram e saem sem reféns.

O detalhe que muda a conversa

Quando um cliente escreve, o agente vê na hora suas conversas anteriores —até de outro canal e de outro colega—, seus pedidos e suas oportunidades abertas. É a diferença entre “pode repetir o número de cliente?” e “vejo que seu pedido saiu ontem”.

06 · CRM, VENDAS E OPERAÇÃO

Vender dentro da conversa

Se o cliente já está escrevendo, mandar para um site para preencher um formulário é perder a venda. O catálogo, o orçamento e o pedido vivem na mesma conversa.

Catálogo de produtos e serviços

Fichas com fotos, vídeo, variantes, preços por lista, estoques e categorias. O agente —humano ou de IA— busca e envia sem sair do chat.

Pedidos

O pedido é montado com itens, quantidades e dados de entrega; fica com status (novo, confirmado, pago, enviado) e cada mudança pode disparar um aviso automático.

Cotações

Documento com validade, condições e totais, enviado pelo mesmo canal onde você conversa. Quando o cliente aceita, vira pedido.

Cobranças

Links de pagamento com cartão na conversa, com registro do pagamento no pedido e na ficha do cliente.

Pedidos com status e rastreabilidade

1 · NOVO

Criado no chat por um agente ou pela IA, com itens, quantidades e dados de entrega.

2 · CONFIRMADO

Estoque e preço validados; o cliente recebe a confirmação automática.

3 · PAGO

Com link de pagamento com cartão ou registro do comprovante recebido.

4 · ENTREGUE

Cada mudança de status pode avisar o cliente e abrir tarefas internas.

Módulos por tipo de negócio

Comércio

Produtos, variantes, inventário e pedidos.

Serviços

Serviços com duração e preço, reserváveis por agenda.

Imobiliário

Propriedades, fotos e visitas coordenadas pelo agente de IA.

Automotivo

Veículos, simulação de financiamento e test drive.

Educação

Cursos, turmas com vagas, alunos, parcelas e presença, com página de matrícula.

Saúde

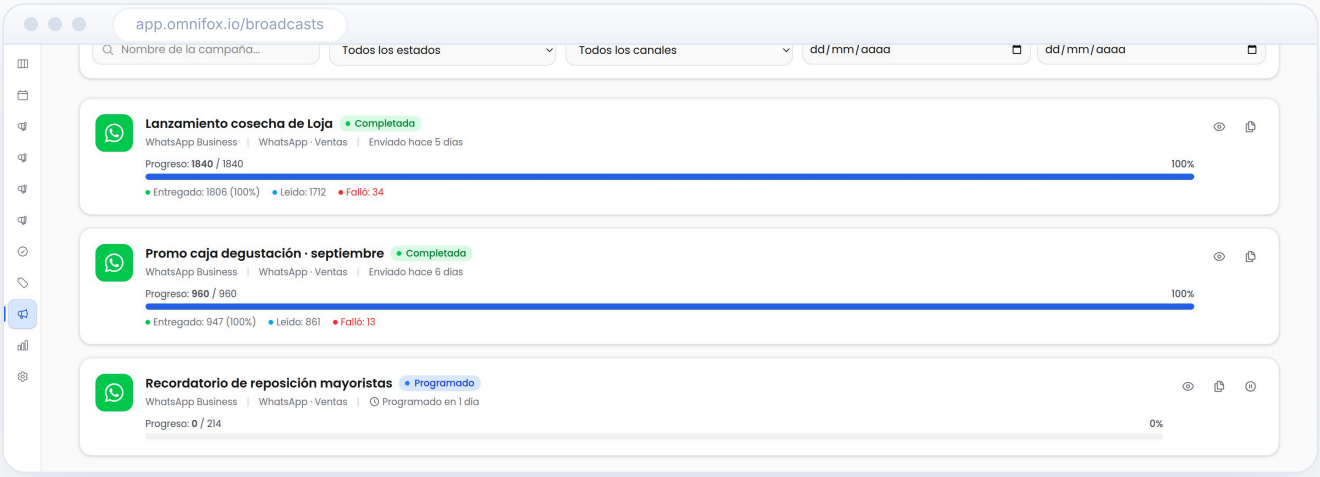
Especialidades, profissionais, agenda de consultas e lembretes, com manejo cuidadoso dos dados do paciente.

Sob medida

Se o seu segmento não se encaixa em nenhum, os campos personalizados e as ações por API cobrem o resto.

Falar com milhares sem deixar de ser uma conversa

Uma campanha massiva em Omnifox não termina no envio: as respostas entram na caixa de entrada como conversas normais, com seu histórico e seu dono.



Tela real do produto. Campanhas com seu canal, progresso do envio e o detalhe de entregues, lidos e com falha; abaixo, uma campanha programada que ainda não saiu.

Segmentação com o que você já sabe

Público por etiqueta, etapa do ciclo de vida, canal de origem, campo personalizado, última compra ou atividade recente. É possível pré-visualizar quantos contatos entram antes de enviar.

Modelos aprovados e personalizados

Variáveis do contato, botões de resposta rápida, links com rastreamento, imagem ou documento de cabeçalho. A plataforma valida o modelo antes de enviar.

Agendamento e ritmo

Envio imediato ou agendado, com controle de velocidade para preservar a qualidade do número e respeitar os limites de cada plataforma.

Resultados por destinatário

Entregues, lidos, respondidos, com falha e o motivo de cada falha. Exportável e utilizável como critério para a próxima campanha.

Descadastros respeitados

Quem pede para não receber mais fica marcado e é excluído automaticamente dos envios seguintes, por canal. É conformidade e também cuidado com o número.

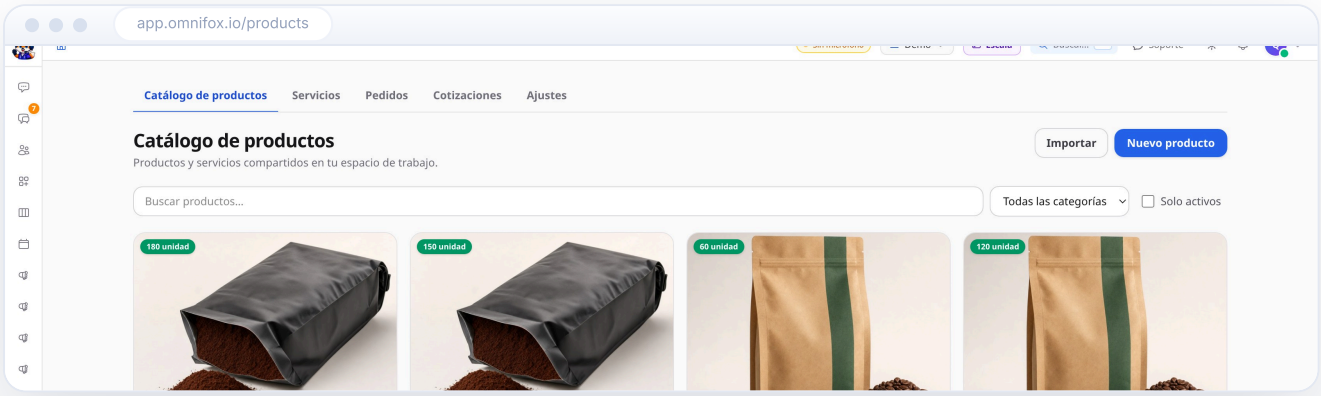
Encadeada com automatizações

Quem responde entra em um fluxo; quem não responde recebe um lembrete em três dias; quem clica passa para outra etapa do funil.

Os planos incluem de 5.000 a mais de 200.000 destinatários por mês, e o plano Escala não tem teto.

O catálogo por dentro

Não é uma lista de preços: é o inventário que consultam seus vendedores e seus agentes de IA quando o cliente pergunta, com informação suficiente para fechar.



Tela real do produto. Catálogo com preço, estoque por item e disponibilidade para pedidos; à esquerda, as abas de serviços, pedidos e cotações.

Ficha completa do produto

Descrição, categorias, código, fotos e vídeo. Variantes com preço e estoque próprios —tamanho, cor, apresentação— sem duplicar o produto.

Combos e horários de venda

Combos montados com produtos do catálogo à escolha, e produtos vendidos só em certos dias e horários: fora dessa janela nem a loja nem a IA os oferecem.

Estoque

Estoque por produto e variante, com baixa ao confirmar o pedido. A IA consulta o estoque real antes de prometer uma entrega.

Carga em massa e importação

Importação de arquivo com mapeamento de colunas: centenas de produtos de uma vez.

Cotações em PDF

Documento com sua identidade, condições, validade e totais, enviado pelo mesmo canal. Ao ser aceita, vira pedido.

Loja virtual própria

Todo o catálogo em uma página pública com carrinho, para colar em um chat ou em um story. A partir do plano Impulsa.

Módulos por setor, não um catálogo genérico

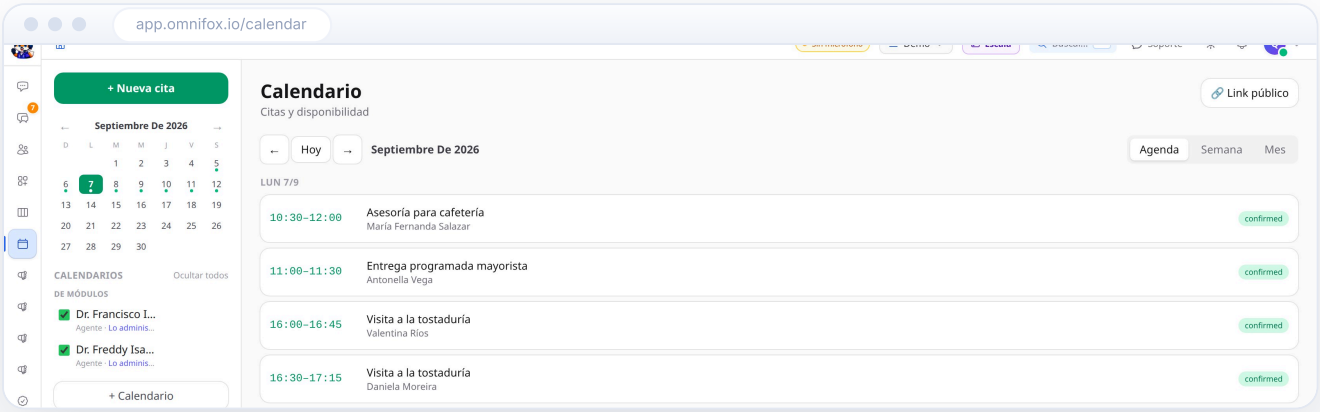
Além de produtos e serviços há catálogos especializados com seus próprios campos e ferramentas de IA: **imóveis** (busca por zona e orçamento, fotos, visitas), **veículos** (simulação de financiamento, test drives), **saúde** (especialidades, profissionais, consultas) e **cursos** (turmas, vagas, matrículas), cada um com sua página mais adiante.

Catálogo da Meta

A sincronização com o catálogo Commerce da Meta —vender dentro do WhatsApp e do Instagram— já está pronta e aguarda a permissão da Meta.

Agendamentos: a agenda que responde sozinha

Metade das conversas de muitos negócios termina em “quando pode me atender?”. Com a agenda dentro da plataforma, o sistema resolve essa pergunta —até às onze da noite— sem ligações nem reservas duplicadas.



Tela real do produto. Agenda da semana com os horários reservados, o calendário por recurso à esquerda e o link público de reservas no topo à direita.

Calendários e recursos

Um calendário por agente, por equipe ou por recurso: consultório, sala, cadeira, quadra, quarto ou veículo, com horário próprio, exceções e feriados. O Lite inclui um calendário; a partir do Impulsa, ilimitados.

Disponibilidade real, não aproximada

O motor cruza o horário do recurso, os agendamentos existentes e a duração do serviço. Se não couber, não oferece: não há reservas impossíveis.

Página pública de reservas

Um link próprio onde o cliente escolhe o horário e confirma. Compartilha-se na bio de Instagram, na assinatura do e-mail ou dentro da conversa.

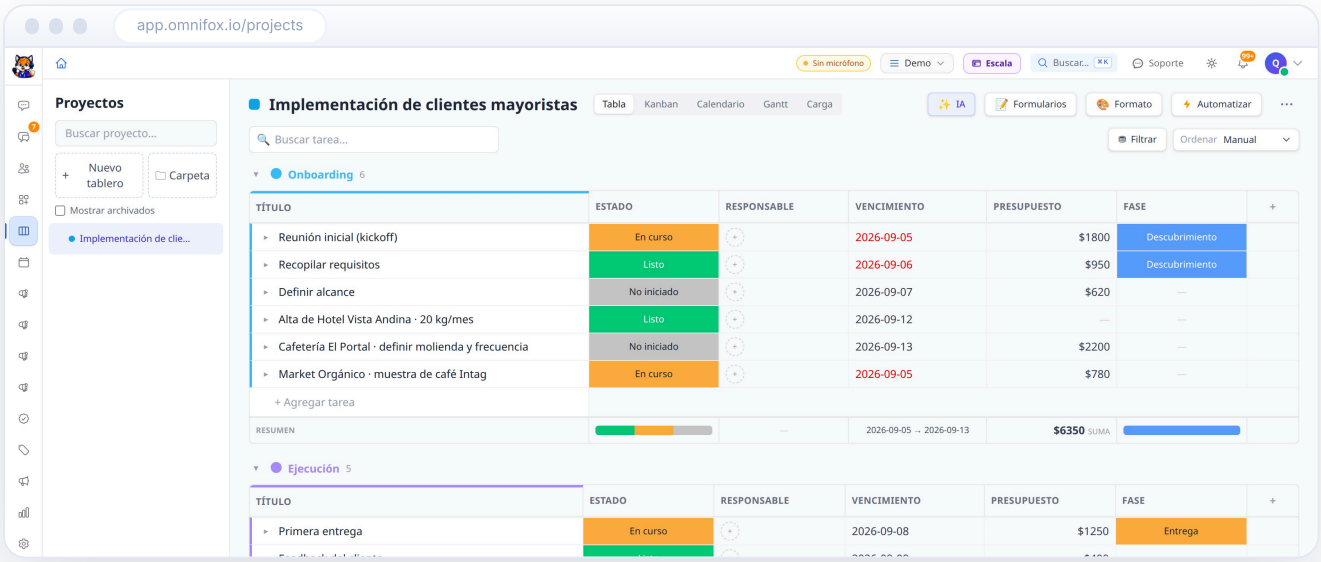
Além: serviços encadeados —um atendimento de três passos seguidos só é oferecido se a cadeia completa couber— · **eventos com vagas** com inscrições e lista de espera que avança sozinha quando alguém cancela · **reservas por noite** para hospedagem e aluguel temporário · lembretes no dia anterior e horas antes · registros de não comparecimento · e sincronização com Google Calendar nos dois sentidos.

E a IA agenda sozinha

O agente consulta a disponibilidade real, propõe horários, reserva, remarca e cancela conversando com o cliente. Cada evento da agenda —criada, confirmada, cancelada, no-show, vaga liberada— também pode disparar uma automatização.

Quadros: o trabalho que nasce da conversa

Um módulo de projetos completo —no estilo das ferramentas de gestão que você já conhece— mas conectado aos clientes, oportunidades e agendamentos que vivem na mesma plataforma. Sem exportar, sem integrar, sem pagar outra assinatura.



Tela real do produto. Quadro com grupos, status por cor, responsável, vencimento, orçamento e fase; acima, as visualizações de tabela, kanban, calendário, Gantt e carga.

Cinco formas de ver o mesmo trabalho

Quadro e lista

Colunas por status com arrastar, ou tabela densa para editar inline e ordenar por qualquer campo.

Calendário e Gantt

As tarefas por data e a linha do tempo com durações e dependências.

Carga de trabalho

Quanto cada pessoa já tem antes de ganhar mais uma tarefa, e visões salvas por usuário.

Quadros que se adaptam ao seu processo

As colunas são a linguagem do quadro: com as certas, a mesma ferramenta serve para uma implantação, uma obra, um processo de compras ou um plano de conteúdo.

Colunas que fazem o trabalho por você

- Status e prioridade
- Pessoa responsável
- Data e linha do tempo
- Número, dinheiro e avaliação
- Progresso e caixa de seleção
- Etiquetas e listas suspensas
- E-mail, telefone e link
- Localização e país
- Anexos
- Fórmula calculada
- Conexão com outro quadro
- Espelho de uma coluna conectada
- Consolidado (soma, média)
- Rastreamento de tempo
- Votação da equipe
- Numeração automática
- Criado por / criado em
- Última atualização

Subtarefas, dependências e formatação condicional

Tarefas dentro de tarefas, bloqueios entre elas e regras visuais —"se estiver vencida, em vermelho"— para enxergar o status do projeto sem ler.

Formulários de entrada

Um formulário público alimenta o quadro: solicitações internas, reclamações, pedidos de cotação. Cada envio entra como tarefa com responsável.

Modelos e importação

Quadros prontos para começar, importação de arquivo e exportação completa quando precisar.

Histórico e automações

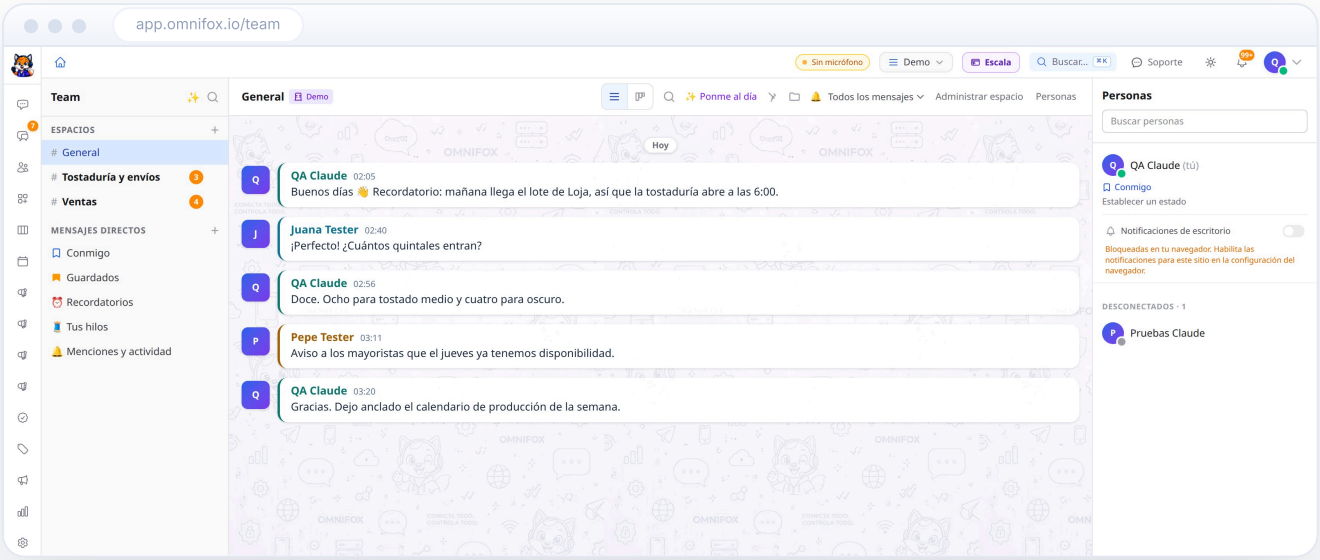
Cada mudança fica registrada com autor e data, e qualquer evento do quadro pode disparar um fluxo: avisar, reatribuir, escrever no CRM ou mandar um WhatsApp.

O que nenhuma ferramenta de tarefas consegue fazer

A partir de uma conversa no WhatsApp se cria a tarefa com um clique, com o contato já vinculado. Ao ganhar uma oportunidade, o projeto de implantação abre sozinho. E quando a tarefa se completa, o cliente pode receber o aviso pelo mesmo canal em que escreveu. O trabalho interno e a conversa com o cliente deixam de viver em dois mundos.

Team: o chat interno da empresa

A conversa entre colegas não deveria viver no mesmo WhatsApp onde os clientes escrevem, nem em outra assinatura à parte. Team é a mensageria interna da equipe, ao lado dos casos sobre os quais estão falando.



Tela real do produto. Espaços à esquerda, conversa ao centro e painel de pessoas à direita, com mensagens diretas, mensagens salvas, lembretes, tópicos próprios e menções na mesma barra lateral.

Espaços e mensagens diretas

Espaços públicos ou privados por área, projeto ou filial; mensagens diretas e grupos privados.

Áudios com transcrição

Você envia o áudio e fica o texto: quem está em reunião lê, e depois dá para buscar por palavra.

Enquetes e lembretes

Uma votação para decidir sem vinte mensagens, e lembretes pessoais sobre uma mensagem.

Mensagens programadas

Escreva agora e envie na hora certa: o aviso de abertura, o resumo do turno.

Fixados, arquivos e busca

O importante fica fixado no topo e a busca encontra a mensagem, o arquivo ou o tópico.

Menções e reações

As menções avisam quem precisa; as reações evitam dez mensagens de “ok”.

Os tópicos: por que um canal não fica ilegível

É a função que separa um chat de empresa de um grupo de WhatsApp. Sem tópicos, três conversas simultâneas se misturam e quem entra às quatro da tarde não entende nada. Com tópicos, cada tema se responde onde nasceu.

Uma discussão, um tópico

Qualquer mensagem pode abrir um tópico. As respostas ficam penduradas nele e o canal principal segue limpo: o resto da equipe vê o tema, não as vinte respostas.

Contador e última resposta

Cada tópico mostra quantas respostas tem e quando foi a última, para ver de relance o que segue vivo e o que já se resolveu.

Seguir um tópico

Quem participa o segue automaticamente e recebe as respostas novas; quem não se interessa, deixa de seguir e não é mais incomodado. A notificação deixa de ser tudo ou nada.

“Seus tópicos”, num só lugar

Uma visão própria reúne todos os tópicos em que você está participando, sem importar o espaço. É a lista real do que você precisa responder hoje.

Estados sobre o tópico

Um tópico pode ser marcado “em revisão”, “bloqueado” ou “resolvido” com estados próprios do espaço, e escalar sozinho se ninguém o atender no tempo definido.

Resumo do tópico com IA

Um tópico com quarenta respostas vira cinco linhas para quem chega tarde à discussão, com o consentimento explícito da equipe.

A ponte com o trabalho real

Uma mensagem ou um tópico do chat interno se converte em **oportunidade do CRM** ou em **tarefa de um quadro** com um clique. E ao abrir a conversa de um cliente, o painel lateral mostra o que a equipe disse internamente sobre essa conta.

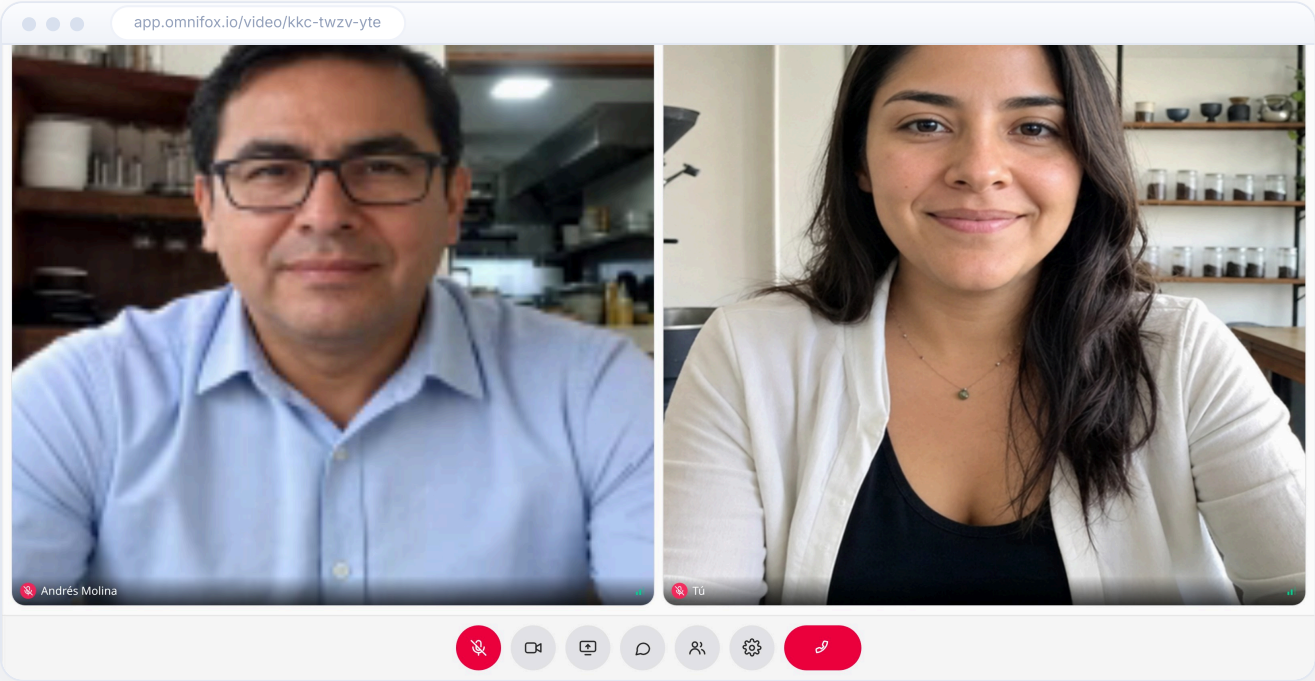
Convidados externos

Um fornecedor ou uma agência entra em um espaço específico —só naquele— sem ver o resto da empresa.

Além disso, cada espaço pode receber avisos de outros sistemas por webhook —os alertas do ERP caem onde a equipe olha— e pode ser vinculado à conversa de um cliente específico.

Videochamadas: a reunião nasce onde está o cliente

Quando um chat precisa virar uma reunião, quase todas as empresas pulam para outra ferramenta e o compromisso, o link e a gravação ficam fora. Na Omnifox, a videochamada é parte da conversa: agenda-se pelo chat, o cliente entra por um link e tudo fica na sua ficha.



Tela real do produto. A sala vista pelo assessor, dentro da plataforma; o cliente entrou por um link, sem instalar nada. Embaixo: microfone, câmera, compartilhar tela, chat da sala, participantes, dispositivos e desligar.

Nasce de onde o cliente está

Do chat da bandeja, da ficha do contato no CRM, de um negócio, de um cartão de Projetos, do calendário ou da página pública de reservas.

O cliente entra com um link

Sem app, sem conta e sem baixar nada: abre o link, escreve seu nome e o anfitrião o admite desde a sala de espera. No celular ou no computador.

Tudo fica registrado

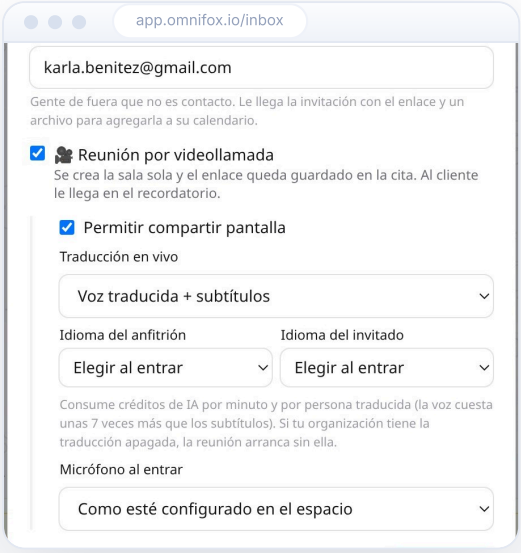
O compromisso é a reunião: aparece na ficha e no calendário, e a conversa recebe uma mensagem de sistema quando a videochamada começa e termina.

Infraestrutura própria, não é link de terceiros

As reuniões rodam no servidor de vídeo da Omnifox (LiveKit auto-hospedado). O cliente nunca sai para Zoom nem para Meet: entra em **app.omnifox.io/v/...** e a sala fica atrelada à sua conversa, sua ficha e seu compromisso.

Como agendar e quanto custa

Agendar uma videochamada leva o mesmo que agendar um compromisso, porque é a mesma tela: marque “Reunião por videochamada” e as opções da sala ficam salvas no compromisso.



Tela real. Ao agendar pelo chat, abaixo do calendário, os horários livres e os convidados por e-mail: as opções da reunião — compartilhar tela, tradução ao vivo com idioma do anfitrião e do convidado, e microfone ao entrar.

1 Escolhe-se o horário

Com a disponibilidade real do calendário, como qualquer compromisso. A sala é criada sozinha e o link fica no compromisso.

2 A mensagem fica no chat

O texto com o link aparece pronto no compositor: o atendente revisa e envia pelo mesmo canal —WhatsApp, Instagram, web—.

3 Lembrete, .ics e Google Calendar

O cliente recebe o link no lembrete. Convidados por e-mail — mesmo sem ser contatos— recebem um .ics que se atualiza se a data mudar; com o Google Calendar conectado, o evento é criado lá com o link como local. A sala abre 15 minutos antes.

4 A reunião acontece e fica registrada

Sala de espera e admissão pelo anfitrião, tela compartilhada com permissão, chat da sala, legendas e idioma por participante. Mensagem de sistema na conversa e, se o nível incluir, gravação —sempre avisada— na plataforma.

Também agendam videochamadas

Os **agentes de IA** (com idioma do cliente e tradução), os **workflows** com o nó de criar compromisso, a **API**, o servidor **MCP**, os **SDK** e os nós do **n8n**. Um fluxo pode propor a reunião sem que ninguém do time intervenha.

Complemento Videochamadas · contratado à parte de qualquer plano

Nível	Mensal	Participantes por sala	Minutos por mês	Gravação
Starter	$19	4	1.500	—
Pro	$49	12	ilimitados (uso razoável)	✓ 30 días
Business	$99	25	ilimitados (uso razoável)	✓ 90 días
Enterprise	sob medida	sob medida	sob medida	✓ a combinar

Preços em dólares, por organização e por mês. No Starter, ao acabar os minutos não se abrem novas salas, mas nunca se corta uma reunião em andamento. A tradução ao vivo (página seguinte) é cobrada à parte, com o crédito de IA.

Tradução ao vivo: cada um fala e ouve no seu idioma

Um cliente que escreve em inglês já é atendido com a tradução por canal. Quando a conversa vira uma videochamada, a barreira volta. A Omnifox remove isso também ali: um intérprete de IA entra na sala e cada participante escolhe em que idioma ouve.



Como funciona. Ao ligar a tradução, um agente intérprete entra na sala, ouve cada pessoa e publica uma faixa de voz e legendas por idioma. Cada participante assina só a sua: três pessoas, três idiomas, uma única reunião. As vozes originais podem ser silenciadas para ouvir apenas a tradução.

Modo 1

Só legendas

Transcreve-se o que cada pessoa diz e o texto é traduzido. Nada é ouvido: cada participante lê a conversa no seu idioma. É o modo econômico e o mais discreto.

Modo 2

Voz traduzida + legendas

Além do texto, ouve-se a tradução na sala, como um intérprete simultâneo. Com "ouvir só a tradução", as vozes originais são silenciadas para quem ativar.

Quanto custa

Cobra-se **por minuto e por pessoa traduzida** com o crédito de inteligência artificial do plano; esgotado, cobra-se por uso na tarifa de excedente: uma hora de legendas gira em torno de **$0,65 por pessoa** e uma hora com voz traduzida, cerca de **$4,50** (a voz custa umas sete vezes mais que o texto). Só se traduz quando o anfitrião liga, e o espaço de trabalho pode deixá-lo desligado por política.

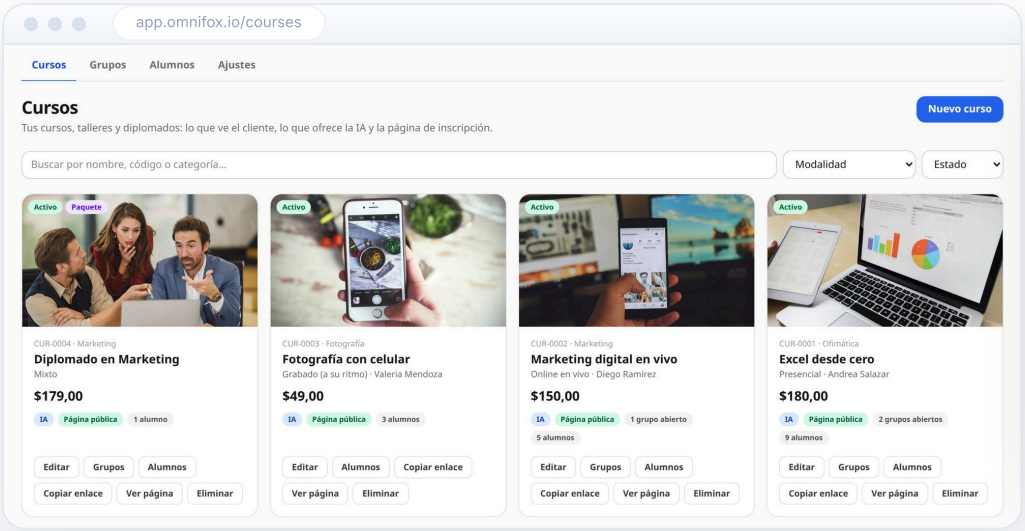
Por que importa

Nas ferramentas de reuniões de uso geral a tradução de voz é contratada à parte (complemento pago no Zoom, a partir do Business Standard no Google Meet, licença Copilot no Teams). Na Omnifox vem com o complemento de videochamadas, em qualquer país e dentro da conversa.

Verificado em 14-09-2026 em support.zoom.com, support.google.com e learn.microsoft.com; pode mudar sem aviso. Marcas de seus titulares.

Cursos: da pergunta no chat à matrícula

Quanto custa, quando começa, se ainda há vagas: o módulo Cursos responde de um só lugar para a equipe, para o agente de IA e para a página onde o aluno se matricula sozinho, e cada matrícula fica com seu pagamento e sua presença.



Tela real do produto. Um curso presencial, um online ao vivo, um gravado e um programa que os reúne, cada um com seu preço, suas turmas abertas e a indicação de se a IA o oferece e se tem página pública.



Página pública
Fotos, conteúdo, turmas com vagas e matrícula sem criar conta.

Quatro modalidades e pacotes

Presencial, online ao vivo, gravado ou híbrido; programas como pacote com um só preço.

Turmas e aulas no calendário

Data, horário, local e vagas; as aulas são agendadas sozinhas e remarcadas uma a uma.

Alunos, parcelas e presença

Pagamento integral, entrada ou parcelas, presença por aula e lista de espera que avança sozinha.

O agente de IA matricula

Responde preço e datas com vagas, matricula e envia o link em qualquer canal.

Avisos e lembretes

Confirmação, lembrete de cada aula, acesso ao curso gravado e alerta de poucas vagas.

Aulas por videochamada

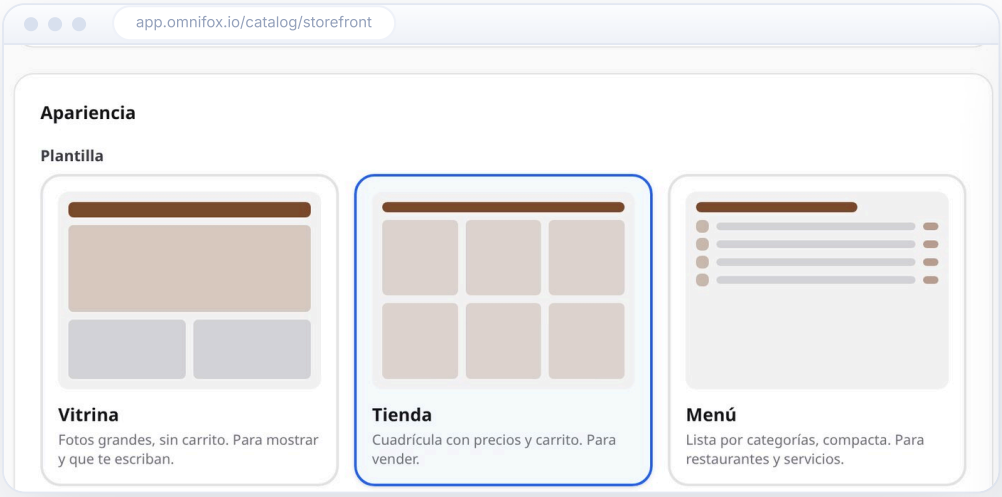
Com o complemento Videochamadas, uma sala por aula com o link no lembrete.

A partir do plano Impulsa, ativado por espaço de trabalho

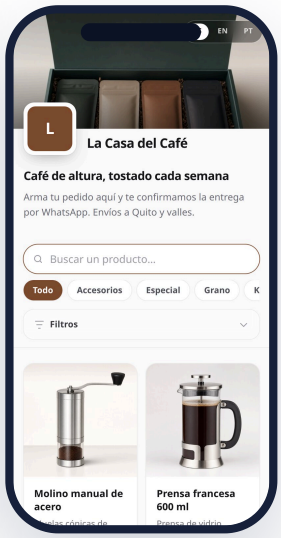
Vem incluído no Impulsa, Conecta, Crece, Escala e Exclusivo; o plano Lite não inclui. Os cursos também são enviados pelo chat com «Enviar do catálogo» e orçados como qualquer produto. O Omnifox não cobra a matrícula: o pagamento e as parcelas são registrados na ficha do aluno, e o dinheiro entra pelos meios que a escola já usa.

Loja virtual: o catálogo com endereço próprio

Uma página pública com seus produtos, seus preços e um carrinho, pronta para colar em um chat, na bio do Instagram ou em um QR code. O pedido entra no Omnifox como qualquer outro, e o cliente segue a conversa pelo WhatsApp. A partir do plano Impulsa.



Tela real do produto. A loja é publicada ou desligada com um botão, com três modelos: vitrine sem carrinho, loja com carrinho ou cardápio por categorias.



A loja pública
Busca, categorias, filtros e carrinho, em espanhol, inglês ou português.

Do carrinho ao pedido

O pedido chega com nome, WhatsApp e endereço; o cliente sai com uma mensagem pronta para te escrever.

Zonas, mínimos e horário

Pedido mínimo por zona de entrega e aviso de “voltamos às...” quando a loja está fechada.

O carrinho que a IA monta

O agente envia um link com o carrinho já preenchido, e o que o cliente monta fica visível mesmo que não o envie.

Sob encomenda e comparação

Produtos com prazo e confirmação prévia; o visitante compara até quatro lado a lado.

Relatórios do catálogo

Mais vendido, mais orçado, mais perguntado, o que perguntam e não compram, e o que não sai.

O que pedem e você não tem

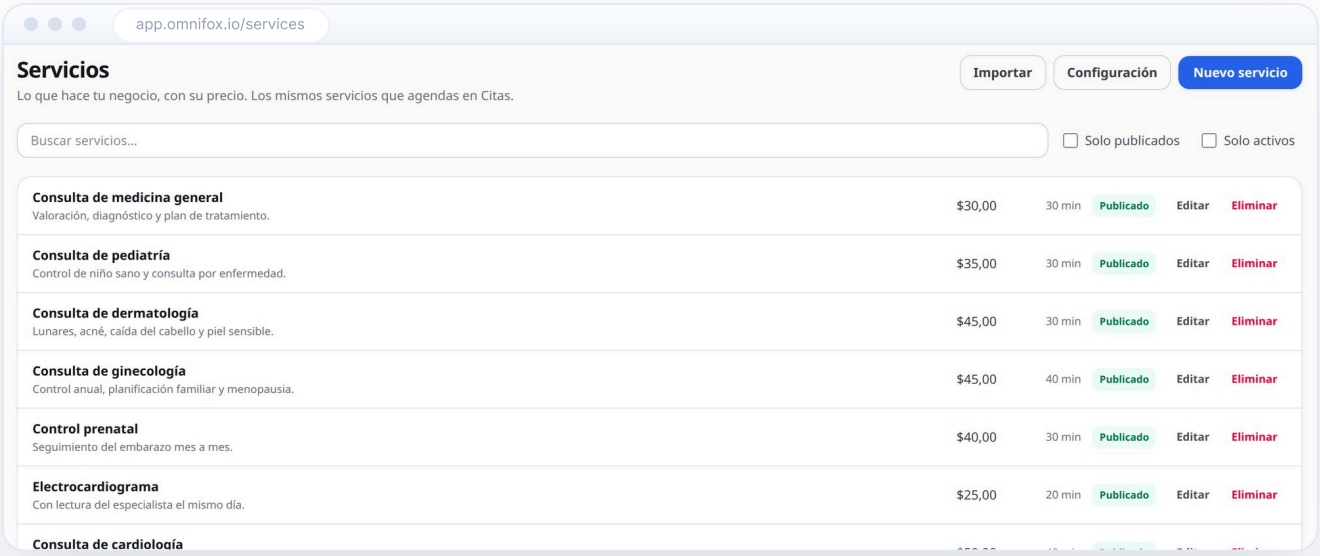
Cada busca de um cliente que não encontrou nada no seu catálogo fica registrada: é sua lista de compras.

Incluído no seu plano

Produtos, serviços, pedidos, orçamentos e relatórios são ativados grátis por espaço de trabalho em todos os planos; a loja virtual vem a partir do plano Impulsa. O pagamento segue pelos meios que o negócio já usa.

Serviços: o que você vende por hora, por sessão ou por projeto

Uma consulta, uma aula, uma instalação, uma assessoria: o módulo Serviços dá a eles preço e duração, e são os mesmos serviços agendados em Agendamentos. Uma só lista, não duas que se desencontram.



Tela real do produto. Os serviços de uma clínica de exemplo, cada um com seu preço, sua duração e se está publicado para a equipe e o agente de IA oferecerem.

Preço com sua unidade

Por hora, por sessão, por m² ou "sob orçamento"; com imposto e moeda. Acaba o "os 40 são a hora ou o total?".

Agendável ou não

Os agendáveis usam duração, intervalos e calendário de Agendamentos; os demais só se vendem ou se orçam.

Orçamentos e pedidos

Um serviço entra no mesmo orçamento que um produto, com seu PDF, sua validade e seu link de aceite.

O agente de IA os conhece

A ferramenta de busca de serviços responde preço e duração, e o agente passa direto a agendar.

Negócio no CRM

Opcional: cada interessado abre um negócio no funil e na etapa que você escolher, avisando quem deve saber.

Carga em massa

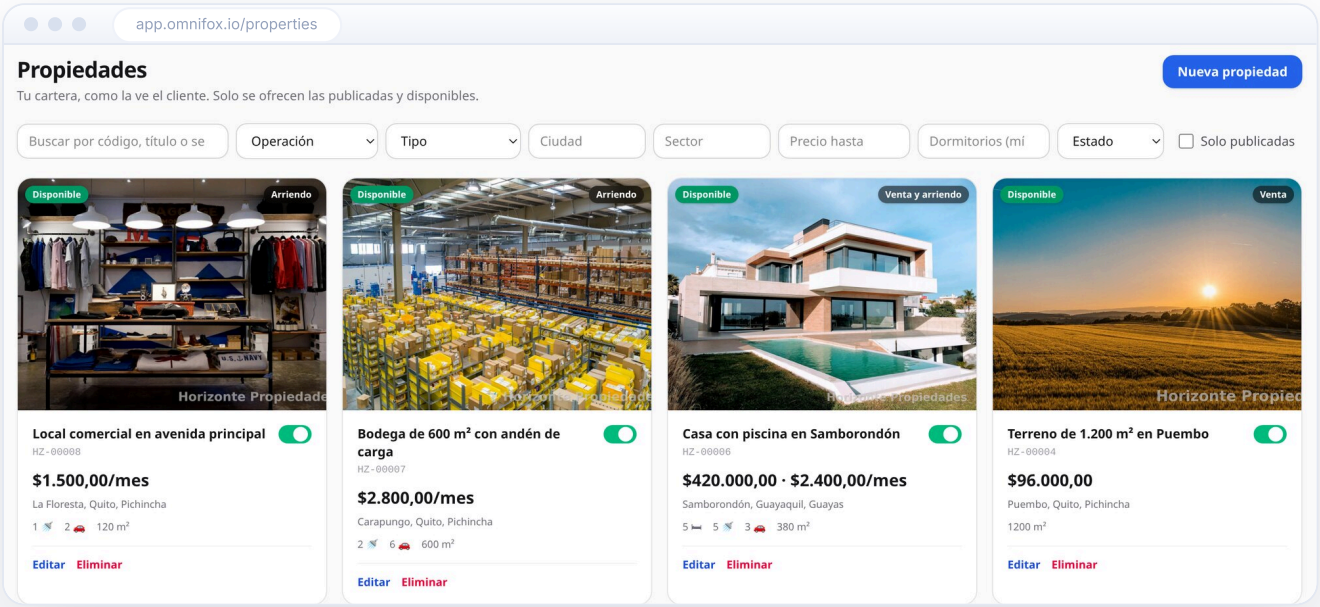
Importação de planilha com prévia antes de criar qualquer coisa: a tabela de preços inteira de uma vez.

A base dos módulos por setor

O módulo Médico usa esses mesmos serviços como consultas, e tudo o que é agendado cai no calendário de Agendamentos. Incluído em todos os planos; ativado grátis por espaço de trabalho.

Imobiliária: a carteira que o cliente consulta pelo chat

"Vocês têm algo de três quartos em Cumbayá por menos de 300 mil?" Cada imóvel com sua operação, seu preço, suas fotos por ambiente e seu status; o agente de IA o encontra, envia as fotos e agenda a visita.



Tela real do produto. Uma carteira de exemplo com venda e aluguel, status de cada imóvel, código interno e fotos com a marca d'água da imobiliária.

A ficha que um comprador pede

Venda, aluguel ou ambos; aluguel e condomínio; quartos, banheiros, áreas, vagas, comodidades e tour virtual.

Fotos por ambiente

Cada foto leva seu ambiente, e a IA pode enviar "a cozinha". Marca d'água com texto ou logo, sem alterar o original.

Visitas no calendário

A visita cai na agenda do corretor, com a duração e a qualificação prévia de orçamento que você escolher.

Privacidade do dado

Dá para ocultar o endereço exato e o preço: a IA responde o mesmo que o corretor diria.

Alertas de busca

"Me avise quando entrar algo em Cumbayá": quando entra um imóvel que coincide, o interessado recebe uma mensagem.

Funil e carga em massa

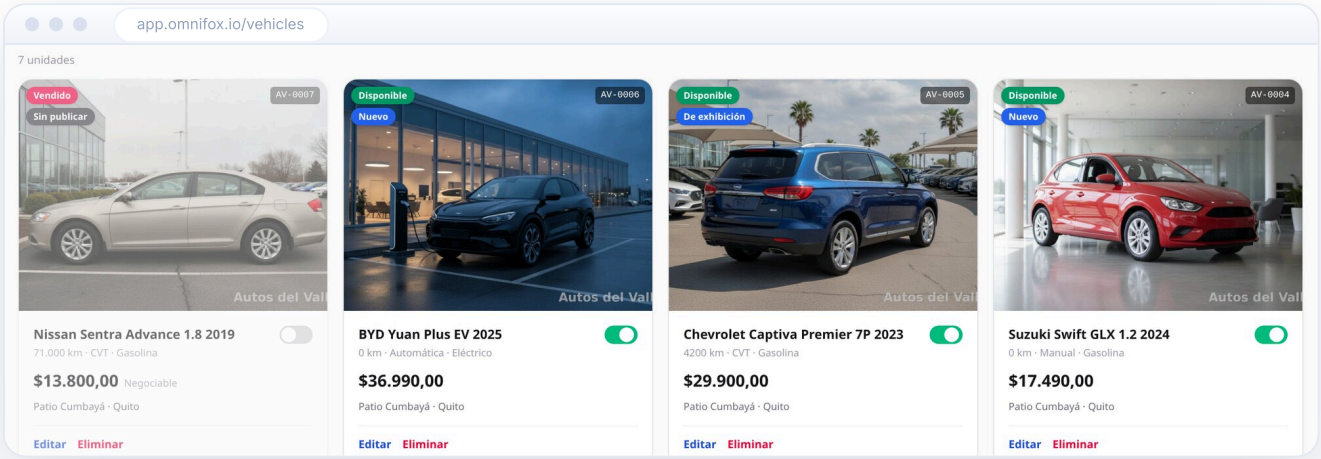
Cada interessado abre um negócio no CRM; a carteira é importada de planilha em quatro passos.

Incluído em todos os planos

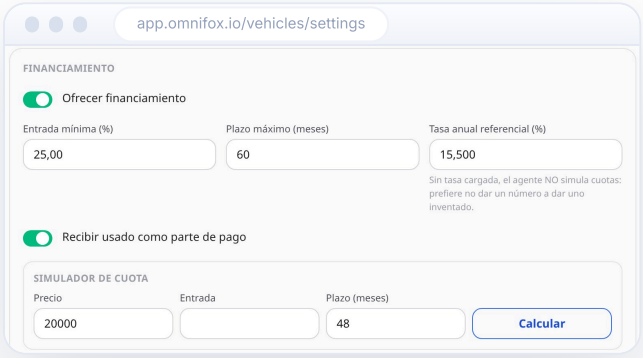
Ativado grátis por espaço, com valores iniciais para revenda, aluguel, lançamentos ou terrenos.

Veículos: o pátio da concessionária, dentro da conversa

Unidades novas, usadas e de exposição com ficha técnica, fotos e status. O agente de IA busca por marca, ano ou orçamento, simula a parcela com a taxa que você cadastrou e agenda o test drive.



Tela real do produto. Estoque de exemplo: status, condição, quilometragem, câmbio, combustível e preço de cada unidade, com a marca d'água da concessionária nas fotos.



Financiamento. Entrada mínima, prazo máximo e taxa de referência; sem taxa cadastrada, o agente não simula parcelas.

Ficha técnica completa

Versão, motor, tração, cores, chassi, placa, donos anteriores, histórico de sinistros e garantia.

Test drives

São agendados como compromissos no calendário escolhido, e pode-se exigir a CNH antes de confirmar.

Fotos por ângulo

Frente, lateral, interior, motor ou painel: a IA envia a que pedirem, com a marca d'água do pátio.

Incluído em todos os planos

Também aceita usado como parte do pagamento, cria o negócio no CRM e avisa quem você escolher. O estoque é importado de planilha e orçado com o documento comum do catálogo.

Médico: consultas por especialidade, médico, unidade e convênio

Para clínicas e consultórios: cada médico com sua agenda, horários por unidade e consultas, e um link público onde o paciente agenda sozinho. O agente de IA faz o mesmo pelo WhatsApp.

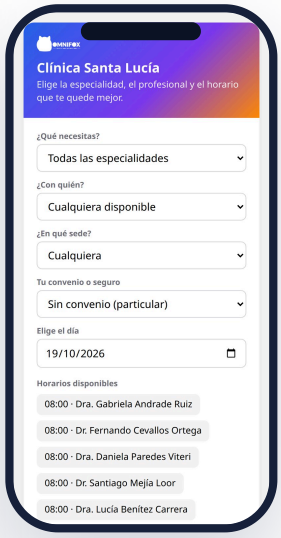
app.omnifox.io/medical/settings

Precios por convenio

Cuánto cobras la misma consulta según el seguro del paciente. Lo que no cargues acá, el agente de IA NO lo inventa: le dice al paciente que la clínica se lo confirma.

Consulta	Particular	Plan Salud Familiar	Seguro Andino Plus	Convenio Empresarial
Consulta de medicina general Particular: 30.00 USD	Sin tarifa	12.00 USD	8.00 USD	18.00 USD
Consulta de pediatría Particular: 35.00 USD	Sin tarifa	15.00 USD	Sin tarifa	Sin tarifa
Consulta de dermatología Particular: 45.00 USD	Sin tarifa	Cubre 60%	Sin tarifa	Sin tarifa
Consulta de ginecología Particular: 45.00 USD	Sin tarifa	20.00 USD	Sin tarifa	Sin tarifa
Control prenatal Particular: 40.00 USD	Sin tarifa	Sin tarifa	Sin tarifa	Sin tarifa
Electrocardiograma Particular: 25.00 USD	Sin tarifa	Sin tarifa	Cubre 80%	Sin tarifa
Consulta de cardiología Particular: 50.00 USD	Sin tarifa	Sin tarifa	20.00 USD	Sin tarifa
Certificado médico Particular: 15.00 USD	Sin tarifa	Sin tarifa	Sin tarifa	10.00 USD

Tela real do produto. A mesma consulta com um preço por convênio, um percentual de cobertura ou "não cobre". O que não for cadastrado, a IA não inventa.



Agendamento online

Especialidade, médico, unidade, convênio e horário livre, sem criar conta.

Uma agenda por médico

Horários por unidade com pausa de almoço, ausências que avisam quais consultas atingem, preço e duração próprios.

O agente agenda a consulta

Busca médico por especialidade ou nome, oferece horários livres e agenda, por qualquer canal.

Regras da clínica

Lembrete, confirmação manual, sinal, lista de espera e bloqueio após faltas repetidas.

Sem dados de saúde

Só nome, telefone, documento e motivo em uma frase. Não guarda diagnósticos, receitas nem resultados.

Tudo no Calendário

As agendas de todos os médicos aparecem juntas em Agendamentos, com suas unidades e consultórios.

Cadastro em lote

Os médicos são importados de planilha e cada um ganha sua agenda automaticamente.

Incluído em todos os planos

Ativado grátis por espaço de trabalho. Um módulo de agenda, não um prontuário: os dados médicos ficam no sistema da clínica.



07

Voz e chamadas

A chamada deixa de ser um canal à parte: entra na mesma caixa, com o mesmo cliente, o mesmo histórico e as mesmas regras.

- Chamadas de WhatsApp, sem tirar o cliente do canal onde já escreve (a partir do plano Impulsa)
- Telefone no navegador: receber e ligar sem instalar nada
- Menu de voz (IVR) desenhado na mesma tela que os fluxos
- Gravação, transcrição e agente de IA que atende com voz

07 · VOZ E CHAMADAS

Falar também faz parte da conversa

Quando o cliente liga, quem atende já sabe quem é, o que comprou e o que ele escreveu ontem. E ao desligar, tudo fica registrado na mesma ficha.

Chamadas por WhatsApp

O cliente liga do mesmo chat, sem custo de longa distância e sem trocar de aplicativo. A chamada fica na conversa, junto das mensagens.

Telefone no navegador

Os agentes recebem e fazem chamadas na mesma tela onde atendem os chats, com transferência, retenção e notas durante a chamada.

Menu de voz (IVR)

“Disque 1 para vendas, 2 para suporte”, com voz sintetizada em vários idiomas, horários e encaminhamento para equipes. Configura-se no modo simples ou na tela visual.

Agente de IA com voz

O mesmo agente que responde por escrito pode atender o telefone com voz natural, resolver o simples e passar a chamada para uma pessoa quando preciso.

Gravação e transcrição

Cada chamada é guardada com retenção configurável e pode ser transcrita para buscar por texto, revisar qualidade ou disparar um fluxo com o que foi dito.

Fila de retorno

As chamadas perdidas não se perdem: entram numa fila de retorno com prioridade, responsável e registro se foram devolvidas.

Tudo o que acontece numa chamada pode ser automatizado

Chamada perdida fora do horário, cliente que liga pela terceira vez na semana, gravação pronta, caixa postal recebida, opção de menu escolhida: cada um desses eventos pode iniciar um fluxo que avise, atribua, crie uma tarefa ou envie uma mensagem de WhatsApp.



08

Relatórios e análise

O que não se mede, vira discussão. Aqui a conversa sobre desempenho começa com os mesmos números para todos.

- Volume, primeira resposta, resolução e satisfação
- Desempenho por agente, por equipe e por canal
- Supervisão ao vivo do que está acontecendo agora
- Relatórios agendados por e-mail e exportação para CSV

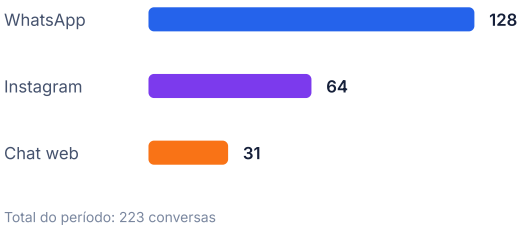
O painel que o gerente abre na segunda

Quatro indicadores em cima, detalhe embaixo e um filtro de datas. O resto é aprofundar: por canal, por equipe, por agente ou por etiqueta.



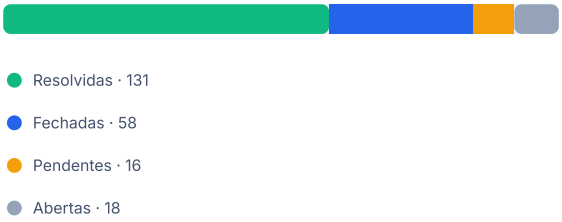
Tela real do produto em uma conta de demonstração de 30 dias.

Conversas por canal



Total do período: 223 conversas

Status das conversas



Supervisor ao vivo

Quem está conectado, quais conversas tem, quais esperam e desde quando.

Relatórios agendados

O resumo do dia ou da semana chega por e-mail à gerência, sem ninguém entrar para buscar.

Exportação

Download em CSV para cruzar com as informações do seu ERP ou do seu painel corporativo.

O que se mede, exatamente

Indicadores de serviço, de equipe, de comercial e de inteligência artificial, todos sobre a mesma base de dados: não há duas verdades.

Serviço

- Conversas abertas, resolvidas e reabertas
- Tempo de primeira resposta e de resolução
- Cumprimento de SLA e descumprimentos por canal
- Volume por hora e por dia (mapa de calor)
- Satisfação do cliente (CSAT)

Equipe

- Conversas atendidas por agente e por equipe
- Tempos médios por pessoa
- Carga de trabalho e disponibilidade
- Avaliações de qualidade
- Atividade: conexão, primeira e última ação

Comercial

- Oportunidades criadas, ganhas e perdidas
- Valor do funil por etapa e por responsável
- Motivos de perda
- Origem: canal, campanha e anúncio de procedência
- Pedidos e cotações gerados pelo chat

Inteligência artificial

- Conversas atendidas por IA e transferidas para humano
- Motivo de cada transferência
- Consumo e custo por agente e por conversa
- Satisfação das conversas com IA
- Comparação entre versões do mesmo agente

Atribuição de origem. Cada conversa registra de onde veio: que anúncio, que campanha, que página do site ou que link. Ao fechar o mês, dá para responder com dados qual investimento de marketing trouxe conversas e quais terminaram em venda.



09

Segurança e conformidade

As conversas com seus clientes estão entre os ativos mais sensíveis de uma empresa. São protegidas como tal.

- Duplo fator, política obrigatória e sessões controladas
- Permissões por papel e alcance da caixa por pessoa
- Registro de auditoria das ações sensíveis
- Isolamento de dados por empresa e direitos do titular

09 · SEGURANÇA E CONFORMIDADE

Quem entra, o que vê e o que fica registrado

A segurança de uma plataforma conversacional se resume a três perguntas: como as pessoas se autenticam, até onde podem ver e se é possível reconstruir o que ocorreu.

Acesso

Login com e-mail e senha ou com Google. Duplo fator com aplicativo de autenticação, com a opção de exigi-lo para toda a organização. No plano Exclusivo, logon único (SAML/OIDC) com o diretório corporativo.

Permissões

Sete papéis predefinidos mais papéis sob medida, e um escopo de caixa por pessoa: só o seu, o do seu time, o não atribuído ou tudo. Um vendedor não vê a carteira de outro, salvo decisão em contrário.

Auditoria

Registro de ações sensíveis — alterações de configuração, exportações, criação e remoção de usuários, conexão de canais — com autor, data e endereço IP.

Isolamento de dados

Cada organização opera sobre sua própria base de dados. Dentro dela, espaços de trabalho separam as informações entre marcas ou unidades, e o acesso é validado no servidor, não só na tela.

Dados pessoais

Exportação e exclusão dos dados de um contato sob solicitação, gestão de descadastro por canal e respeito às preferências de contato do cliente.

Credenciais criptografadas

Os tokens dos seus canais, integrações e chaves de API são armazenados criptografados; as chaves de API são revogáveis e limitadas a um espaço de trabalho.

Continuidade e backup

A plataforma roda em infraestrutura de nuvem com banco de dados gerenciado, backups automáticos com recuperação a um ponto no tempo, certificados TLS, filas de trabalho com novas tentativas em caso de falhas e monitoramento de erros. As mensagens entrantes são registradas antes do processamento: se um componente falha, a conversa não se perde.

09 · SEGURANÇA E CONFORMIDADE

Feita para volume, não para demonstração

Uma operação grande não quebra a plataforma pela quantidade de mensagens, e sim pelos picos: a campanha que sai às nove, o feriado, a reclamação viral.

Tudo pesado vai para a fila

Envio em massa, ingestão de mensagens, chamadas à IA e integrações são processados em segundo plano com novas tentativas. A interface nunca fica esperando.

Tempo real que aguenta

Os eventos viajam por websockets aos agentes conectados, com reconexão automática e sincronização ao voltar.

Ritmo de envio controlado

As campanhas respeitam os limites de cada plataforma para não arriscar a qualidade do número nem provocar bloqueios.

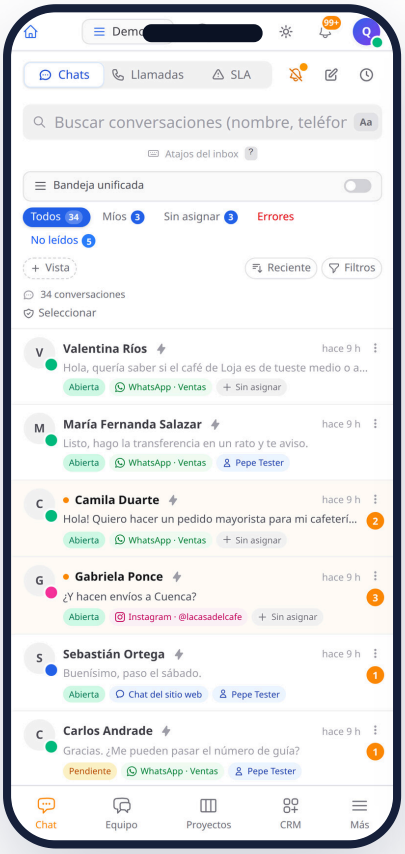
Interface em três idiomas

Espanhol, inglês e português, selecionáveis por usuário. Cada pessoa trabalha no seu idioma na mesma organização, e os agentes de IA respondem no idioma do cliente mesmo que a equipe não o fale.

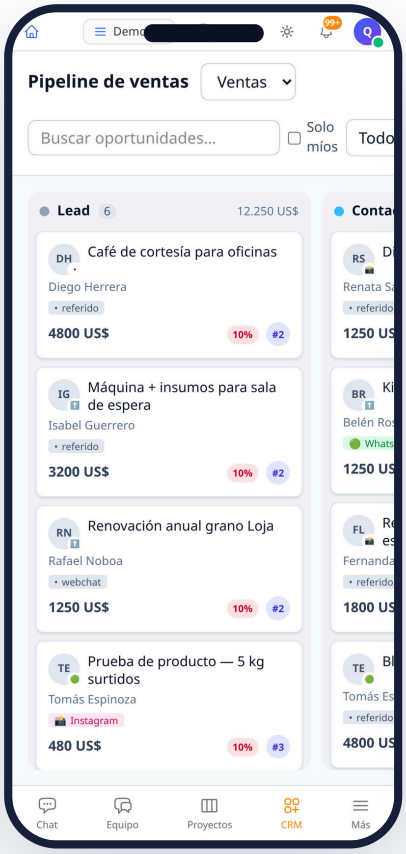
09 · SEGURANÇA E CONFORMIDADE

A mesma operação, no celular

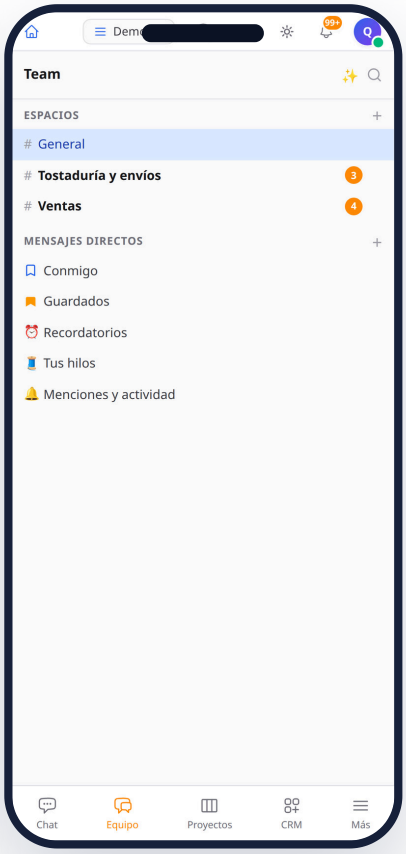
Um vendedor na rua, um supervisor no domingo, um técnico entre visitas: o atendimento não acontece só no escritório. Tudo também é feito pelo telefone, com as mesmas informações e as mesmas regras.



Bandeja
Conversas de todos os canais, com status e responsável.



CRM
O funil com etapas e valores, para avançar uma venda do carro.



Equipe
Espaços, tópicos e menções do chat interno.

App nas lojas

Aplicativo para agentes publicado na App Store e no Google Play.

Web instalável

A versão web instala-se como aplicativo, sem passar pela loja.

Notificações push

Aviso no telefone quando chega uma mensagem ou um caso é atribuído.

Mesmas permissões

O escopo da bandeja e o papel são respeitados como no desktop.

Feito para atender, não para administrar

A configuração da empresa —canais, agentes de IA, automações, permissões— é feita no desktop, onde há espaço para ver tudo. O mobile foca no que se faz de pé: ler, responder, atribuir, registrar e avançar uma venda. É uma decisão de design, não uma limitação técnica.



10

Casos de uso

O mesmo que faz uma equipe de vendas serve para cobranças, logística ou recursos humanos. Mude o fluxo, não a plataforma.

- Por área: vendas, atendimento, cobranças, operações, equipe interna
- Por indústria: comércio, saúde, educação, serviços, imobiliário, automotivo
- Cada caso com seu gatilho, seu fluxo e seu resultado mensurável

10 · CASOS DE USO

Por área de negócio

Cinco fluxos que quase toda empresa pode ativar na primeira semana.

Vendas: que nenhum interessado espere

Vendas

GATILHO

Chega uma nova mensagem por WhatsApp, Instagram ou chat do site, dentro ou fora do horário.

FLUXO

O agente de IA cumprimenta, entende o que busca, consulta o catálogo, faz a cotação e agenda uma ligação. Cria a oportunidade no pipeline com o valor estimado e atribui ao vendedor da região.

RESULTADO

Resposta imediata 24h, pipeline preenchido sem trabalho manual e um relatório de qual canal traz os melhores leads.

Atendimento ao cliente: resolver o que se repete

Suporte

GATILHO

Consulta sobre status do pedido, garantia, horários ou faturamento.

FLUXO

O agente busca na base de conhecimento e no sistema de pedidos via API, responde com o dado exato e, se o caso é delicado, escala para a equipe com um resumo e alta prioridade.

RESULTADO

As perguntas frequentes deixam de consumir a equipe, que foca nos casos que realmente exigem critério.

Cobranças: lembrar sem perseguir

Finanças

GATILHO

Vencimento de fatura informado pelo seu sistema via webhook ou planilha.

FLUXO

Aviso prévio por template de WhatsApp, lembrete no vencimento, link de pagamento e escalonamento ao executivo de conta se não houver resposta em X dias.

RESULTADO

Menos inadimplência com tom cordial e total rastreabilidade de cada cobrança.

Operações e logística: avisar antes que perguntem

Operações

GATILHO

Mudança de status do pedido: confirmado, despachado, em rota, entregue.

FLUXO

Mensagem automática ao cliente com código de rastreio e horário estimado; se a entrega falhar, abre-se uma tarefa para a equipe de despacho e agenda-se uma segunda tentativa.

RESULTADO

Queda forte das mensagens “onde está meu pedido?”, que costumam ser o maior volume da operação.

Pós-venda e fidelização: vender de novo

Marketing

GATILHO

Tempo desde a última compra ou encerramento de uma conversa com boa avaliação.

FLUXO

Pesquisa de satisfação, campanha segmentada pelo produto comprado, lembrete de reposição e oferta personalizada conforme o histórico do cliente.

RESULTADO

Recompra mensurável por campanha, sem depender de alguém lembrar a quem ligar.

Recursos humanos e equipe interna

Interno

GATILHO

Candidatura a uma vaga, solicitação interna ou consulta de um colaborador.

FLUXO

Um canal de WhatsApp recebe candidaturas, um agente faz a primeira qualificação e agenda entrevistas no calendário da área. As conversas da equipe ocorrem no chat interno, junto ao caso.

RESULTADO

O mesmo padrão de atendimento internamente e externamente, e um registro de cada solicitação.

Todos esses fluxos compartilham os mesmos dados

O cliente a quem cobranças lembra uma fatura é o mesmo que vendas atendeu no Instagram e a quem a logística avisou do despacho. Uma única ficha, uma única história e um único lugar para revisar o que foi dito.

Por indústria

Cada setor tem sua conversa típica. Estas são as configurações que costumamos encontrar, com as ferramentas de IA de que cada um precisa.

Comércio e varejo

Catálogo com estoque, pedidos por chat, links de pagamento, avisos de despacho e campanhas sazonais. A IA busca produtos, monta o pedido e cobra.

Saúde

Agenda por profissional e consultório, reserva e lembrete de consultas por WhatsApp, controle de faltas e lista de espera. Dados do paciente com acesso restrito.

Educação

Cursos com turmas e vagas, matrícula pelo chat ou pela página do curso, parcelas, presença e lembretes de aula. A IA responde preço e datas e faz a matrícula.

Serviços profissionais

Qualificação de consultas, agenda de reuniões, envio de propostas e assinatura de documentos com as integrações de assinatura eletrônica.

Imobiliário

Busca de imóveis por orçamento e região, envio de fotos, coordenação de visitas e acompanhamento do interessado até a reserva.

Automotivo

Consulta de veículos disponíveis, simulação de financiamento, test-drive agendado e lembretes de manutenção pós-venda.

Turismo e hotelaria

Reservas, confirmações, atendimento multilíngue com tradução automática e pesquisas de satisfação ao final da estadia.

Serviços financeiros

Atendimento com permissões rígidas, auditoria de cada ação, verificação de identidade antes de dar informações e escalonamento imediato de casos sensíveis.

160 modelos de agente por tipo de negócio. Ao criar um agente, escolhe-se o setor mais próximo e a plataforma configura instruções, ferramentas, tom e comportamento em caso de dúvida. Depois é adaptar à sua empresa, não escrever do zero.

11 · IMPLEMENTAÇÃO

Da assinatura à primeira mensagem atendida

Uma plataforma conversacional não se “instala”: ela entra em operação com a equipe que vai usá-la. Este é o caminho que percorremos com cada empresa.

1 Semana 1 · Descoberta e configuração

Levantamos os canais atuais, equipes, horários e regras de encaminhamento. Criamos a organização, os espaços de trabalho, as equipes e os papéis. Conectamos os primeiros canais.

2 Semana 2 · Dados e conteúdo

Importamos contatos, carregamos catálogo, modelos de WhatsApp, respostas rápidas e a base de conhecimento com as informações reais da empresa.

3 Semana 3 · IA e automações

Configuramos os agentes com o setor correspondente, definimos quando escalam para uma pessoa e montamos os primeiros fluxos: boas-vindas, roteamento, pesquisas e avisos.

4 Semana 4 · Treinamento e entrada no ar

Treinamento de agentes e supervisores, período de acompanhamento na operação real e ajuste fino de regras, tempos e tom.

5 Depois · Revisão de resultados

Revisão periódica de indicadores, ajustes de fluxos, inclusão de novos canais e módulos conforme os dados.

Migrar de outra plataforma

Se a empresa já usa outra ferramenta, se importam contatos e campos personalizados a partir de arquivo, se replicam os fluxos existentes e se conectam os canais sem interromper o atendimento. O período em paralelo é combinado com você: ninguém desliga o canal antigo até que o novo esteja testado.

O que precisamos do seu lado

- Um responsável pelo projeto com poder de decisão
- Acesso às contas dos canais que serão conectados
- As informações que hoje a equipe responde (preços, políticas, perguntas frequentes)
- Duas horas da equipe para o treinamento

Acompanhamento posterior

- Suporte por e-mail em todos os planos
- Chat prioritário a partir do plano Crece
- Gerente de sucesso do cliente dedicado no plano Exclusivo
- Central de ajuda, documentação e guias na plataforma

Começar não exige comprometer toda a operação

A maneira mais saudável de começar é com um canal e uma equipe —normalmente WhatsApp e vendas—, medir duas semanas e só então somar o restante. Cada novo canal herda o já configurado, então a segunda etapa é sempre mais rápida que a primeira.

Cobramos por equipe, não por usuário

Cada plano já inclui usuários, canais, contatos ativos e crédito de inteligência artificial. Adicionar uma pessoa à equipe não significa recomprar a plataforma.

Plano	Mensal	Anual (-20%)	Usuários incluídos (extra)	Canais incluídos (extra)	Contatos ativos ao mês (bloco de 1.000 extra)
Lite Empreendimento	$29	$278,40	1 (+$12)	3 (+$8)	1.000
Impulsa Equipe pequena	$59	$566,40	3 (+$14)	6 (+$8)	2.000 (+$15)
Conecta PME em operação	$99	$950,40	5 (+$18)	10 (+$8)	3.000 (+$15)
Crece Operação com processos	$199	$1.910,40	10 (+$20)	ilimitados	4.000 (+$15)
Escala Multimarca / alto volume	$299	$2.870,40	10 (+$22)	ilimitados	5.000 (+$15)
Exclusivo Corporativo	sob medida	sob medida	ilimitados	ilimitados	sob medida

Preços em dólares americanos, por organização. O ciclo anual equivale a 9,6 meses (2,4 meses sem custo). **Cada bloco adicional equivale a 1.000 contatos ativos** e custa $15 por mês ($12 no ciclo anual); podem ser adicionados os blocos necessários. Os contatos **armazenados** são ilimitados em todos os planos: só contam aqueles com quem efetivamente se conversou no mês.

Capacidade incluída por plano

Inclui por mês	Lite	Impulsa	Conecta	Crece	Escala	Exclusivo
Espaços de trabalho	1	1	1	3	10	sob medida
Execuções de automação	1.000	5.000	15.000	30.000	50.000	sob medida
Crédito de inteligência artificial	30.000	60.000	100.000	200.000	300.000	sob medida
Campanhas em massa	25	50	100	200	sem teto	sob medida
Destinatários de campanha	5.000	20.000	50.000	200.000	sem teto	sob medida
Teste gratuito	7 dias	7 dias	7 dias	7 dias	7 dias	a combinar

O crédito de IA é expresso em unidades de consumo do modelo. Se em um mês for ultrapassado, a organização pode adicionar saldo por uso em vez de interromper o serviço.

O que cada plano inclui

Todos os canais de mensagens, redes, e-mail e web estão em todos os planos; a voz, a partir de Impulsa. O que muda é a profundidade dos recursos avançados.

Recurso	Lite	Impulsa	Conecta	Crece	Escala	Exclusivo
CANAIS E CAIXA DE ENTRADA						
Mensagens, redes, e-mail e webchat	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Voz: chamadas de WhatsApp e telefonia	—	✓	✓	✓	✓	✓
WhatsApp com coexistência	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Caixa unificada, etiquetas e notas	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Botões e listas interativas no WhatsApp	—	—	—	✓	✓	✓
Catálogo do WhatsApp (produtos da Meta)	—	✓	✓	✓	✓	✓
Ações em massa e biblioteca de mídia	—	—	—	✓	✓	✓
Busca total e caixa inteligente	—	—	—	—	✓	✓
Equipes e caixas personalizadas	—	—	—	✓	✓	✓
Pesquisas de satisfação (CSAT)	—	—	—	✓	✓	✓
INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL						
Agentes de IA por texto	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Agentes de IA em chamadas (voz)	—	—	—	✓	✓	✓
Resumo automático de conversas	—	—	—	✓	✓	✓
Tradução automática por canal	—	—	—	—	✓	✓
Qualidade e experimentos de agentes	—	—	—	—	✓	✓
Ações personalizadas de IA	—	✓	✓	✓	✓	✓
Saldo pré-pago de IA	✓	✓	✓	✓	✓	✓
AUTOMAÇÃO E INTEGRAÇÕES						
Construtor visual de fluxos	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Nó de requisição HTTP	—	✓	✓	✓	✓	✓
Nó “responder com IA”	—	—	—	—	✓	✓
API REST e webhooks de saída	—	—	—	✓	✓	✓
Webhooks de entrada que disparam fluxos	—	—	—	—	✓	✓

Continua na página seguinte.

O que cada plano inclui (continuação)

Recurso	Lite	Impulsa	Conecta	Crece	Escala	Exclusivo
MÓDULOS DE NEGÓCIO						
CRM: contatos, empresas e ficha 360	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Campos personalizados e ciclo de vida	—	—	—	✓	✓	✓
Compromissos e calendário	1 calendário	✓ **ilimitados**	✓ **ilimitados**	✓ **ilimitados**	✓ **ilimitados**	✓ **ilimitados**
Catálogo, pedidos e setores	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Loja virtual com carrinho	—	✓	✓	✓	✓	✓
Módulo Cursos	—	✓	✓	✓	✓	✓
Projetos e tarefas	—	—	✓	✓	✓	✓
Chat interno da equipe (Team)	—	✓	✓	✓	✓	✓
Videochamadas entre a equipe (Team)	—	—	—	✓	✓	✓
Campanhas em massa com análise	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Canal sob medida e fluxos de WhatsApp	—	—	—	—	✓	✓
CHAMADAS, RELATÓRIOS E SEGURANÇA						
Gravação de chamadas	—	—	✓	✓	✓	✓
Menu de voz (IVR)	—	—	—	✓	✓	✓
Painel em tempo real e duplo fator	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Desempenho por agente e exportação	—	—	—	✓	✓	✓
Registro de auditoria	—	—	—	—	✓	✓
Login único (SAML/OIDC)	—	—	—	—	—	✓
Gerente de sucesso do cliente e SLA	—	—	—	—	—	✓

Complementos · contratados à parte, com qualquer plano

Complemento	Nível 1	Nível 2	Nível 3	Enterprise
Videochamadas participantes · minutos · gravação	**Starter · $19** 4 · 1.500 min · sem gravação	**Pro · $49** 12 · ilimitados · 30 dias	**Business · $99** 25 · ilimitados · 90 dias	sob medida
Co-navegação sessões simultâneas · 10 min por sessão	**Standard · $50** 3 simultâneas	**Pro · $90** 6 simultâneas	**Business · $150** 10 simultâneas	sob medida
Tradução ao vivo em vídeo por minuto e por pessoa traduzida	É descontado do crédito de IA do plano; ao acabar, cobra-se por uso. Legendas ≈ $0,65 a hora por pessoa · voz traduzida ≈ $4,50.			

Preços mensais em dólares por organização. Complementos on-line ou por transferência; Enterprise, com vendas.

ANEXO

As perguntas que um comitê de compras faz

Respondemos por escrito e de frente, porque são as mesmas que faríamos nós antes de assinar.

“E se amanhã quisermos sair?”

Os contatos, as conversas e os dados do CRM são exportados pela plataforma e via API, sem pedir permissão nem pagar um serviço de saída. Os fluxos são exportados como arquivo. Preferimos que fiquem porque o produto funciona, não porque sair custa caro.

“Perdemos o número do WhatsApp?”

Não, se conectar por coexistência: o telefone segue funcionando. Se escolher a API oficial, o número fica na conta do WhatsApp Business da **sua empresa**, não na nossa, e pode ser desconectado quando quiser.

“E se a Meta bloquear ou limitar o número?”

A plataforma monitora a qualidade do número e avisa sobre mudanças de status, modelos reprovados e limites de envio. As campanhas saem com controle de ritmo para proteger essa qualificação, e sempre dá para conectar um segundo número.

“Dependemos de um único provedor de IA?”

Não. Os modelos são agrupados em níveis e há redundância automática entre provedores: se um falha ou muda seus preços, a operação segue. O cliente escolhe o nível de inteligência, não a marca do modelo.

“Quem vê as conversas dos nossos clientes?”

Na sua empresa, só quem tiver a função e o alcance da caixa de entrada que você definir. Do nosso lado, o acesso de suporte a uma conta fica registrado na auditoria. Cada organização vive em seu próprio banco de dados.

“Quanto tempo leva para estar em produção?”

Um canal e uma equipe podem estar atendendo na primeira semana. A implantação completa — todos os canais, IA, automatizações e treinamento — costuma levar um mês, dependendo de quanta informação precisa ser organizada antes.

“E se crescermos de repente?”

Os envios, a ingestão e as chamadas à IA são processados em fila com tentativas, então um pico não derruba o atendimento. Usuários, canais e contatos ativos se ampliam dentro do mesmo plano sem migrar de produto.

“Integra com o nosso ERP?”

Sim: API REST documentada, webhooks nos dois sentidos, nó de requisição HTTP dentro dos fluxos e ações personalizadas para o agente de IA. Se o seu sistema tem uma API, conecta sem esperar que construamos um conector.

ANEXO

Glossário

Os termos que aparecem neste catálogo e em qualquer conversa sobre mensageria empresarial, explicados sem rodeios.

Omnicanal	Que todos os canais entram na mesma caixa de entrada e compartilham o mesmo histórico do cliente. Não é o mesmo que "multicanal", que é ter muitos canais soltos.
WhatsApp Business API	A via oficial da Meta para que uma empresa use o WhatsApp com vários agentes, automações e relatórios. Não é o app do celular.
Coexistência	Conectar um número à API oficial *sem* desligar o app WhatsApp Business do telefone. As duas frentes funcionam ao mesmo tempo.
Janela de 24 horas	Período em que a empresa pode escrever livremente para quem escreveu. Fora dela só é possível enviar um modelo aprovado.
Modelo	Mensagem previamente aprovada pela Meta, com variáveis e botões, que permite iniciar a conversa ou retomá-la fora da janela.
Contato ativo (MAC)	Contato com quem efetivamente se conversou no mês. É a unidade cobrada; os contatos *armazenados* são ilimitados.
SLA	Compromisso de tempo: quanto pode demorar a primeira resposta ou a resolução. A plataforma alerta antes de descumprir.
CSAT	Pesquisa de satisfação ao encerrar uma conversa, com a avaliação do cliente.
Espaço de trabalho	Divisão dentro de uma empresa — marca, filial ou área — com seus canais, equipes e relatórios próprios.
Alcance da caixa de entrada	Até onde vai a visão de cada pessoa: só o que é seu, o da sua equipe, o não atribuído ou todo o espaço.
Workflow	Automação desenhada em um canvas: um disparador, condições e ações que se executam sozinhas.
Gatilho	O evento que dispara uma automação: uma mensagem, uma chamada perdida, um compromisso cancelado, um horário do dia.
Transferência (handoff)	Momento em que o agente de IA passa a conversa para uma pessoa, com o contexto já resumido.
Base de conhecimento	Os documentos e perguntas frequentes da sua empresa que o agente de IA consulta para responder com informação própria.
Webhook	Aviso automático entre sistemas: Omnifox avisa o seu quando algo acontece, ou o seu dispara um fluxo na Omnifox.
MCP	Protocolo que permite que um assistente de inteligência artificial opere uma ferramenta externa de forma controlada. Omnifox publica seu próprio servidor.
Co-navegação (cobrowse)	Ver a tela do cliente no seu site, com permissão dele e com campos sensíveis ocultos, para guiá-lo ao vivo.
IVR	Menu de voz ao ligar: "digite 1 para vendas". Na Omnifox é desenhado no mesmo canvas que os fluxos de chat.

O próximo passo

Vamos ver com suas próprias conversas.

A melhor forma de avaliar Omnifox não é uma demonstração genérica: é conectar um canal real, carregar suas informações e ver como se comporta com seus clientes durante uma semana.

1 · Diagnóstico

Analisamos seus canais, volumes e equipes e estimamos o plano adequado.

2 · Teste guiado

Conta configurada com suas informações reais, acompanhada pela nossa equipe.

3 · Proposta

Escopo, cronograma e investimento sobre sua operação, não sobre uma suposição.

OMNIFOX

CONECTA TUDO · CONTROLA TUDO

omnifox.io

