Omnifox

CASO DE USO · RECEITA PASSO A PASSO

Concessionária: do chat ao test drive

Estoque de veículos, agente de IA que mostra carros, simula o financiamento e agenda o test drive, CRM e distribuição para os consultores, tudo conectado.



OMNIFOX

Concessionária: do chat ao test drive

Olá! Este é o mesmo caso de uso da imobiliária, mas para uma concessionária de carros: a inteligência artificial atende o chat, mostra carros reais, simula a parcela do financiamento e agenda o test drive, e o consultor recebe o cliente com tudo pronto.

O exemplo é a Autos del Valle, uma concessionária fictícia de Quito. Tudo o que você vê acontece de verdade no chat do site dela.

ASSISTA AO VÍDEO

https://youtu.be/vu2UoSCbJmE

O QUE VOCÊ PRECISA

- Módulo Veículos (Catálogo → Módulos, grátis por espaço).
- Um agente de IA no nível Ágil ou Pro.
- CRM com um funil de vendas.
- Fluxos de trabalho (distribuição e tarefas).
- Calendário com o horário dos consultores.
- Um canal: chat do site, WhatsApp, Instagram ou Messenger.

OMNIFOX

A receita

1. Equipe e ficha do contato

1. Configurações → Espaço de trabalho → Equipes: equipe «Consultores» (Rodízio).
2. Configurações → Espaço de trabalho → Campos personalizados: uso, tipo_vehiculo, presupuesto e forma_pago (texto, em Contato).

2. O estoque

1. Catálogo → Módulos: ative Veículos.
2. Veículos → Novo veículo (ou Importar): marca, modelo, ano, quilometragem, preço, câmbio e fotos por ângulo.
3. Publique só o que a IA pode oferecer; vendidos ou reservados não são oferecidos.

3. Test drive, financiamento e CRM

1. Calendário: crie «Test drives» com o horário de atendimento.
2. Veículos → Configurações: Aceitar test drives (duração e agenda).
3. Financiamento: entrada mínima, prazo máximo e taxa anual de referência (sem taxa, a IA não simula parcelas).
4. CRM e avisos: Criar um negócio no CRM, funil «Venda de veículos» e etapa inicial.

4. O agente de IA

1. Instruções: qualificar (uso, tipo, orçamento, forma de pagamento), salvar cada dado, oferecer no máximo três carros, simular a parcela, agendar o test drive e passar para Consultores se quiser negociar ou dar o carro como parte do pagamento.
2. Ferramentas: Buscar veículos, Enviar fotos do veículo, Simular financiamento, Agendar test drive, Atualizar dados do contato, Atribuir a agente ou equipe.
3. Criar oportunidade no CRM: «mostra interesse» → Interessado; «foi marcado um agendamento» → Test drive.
4. Conexões: conecte o agente ao chat do site ou ao seu canal.

5. A distribuição

1. Fluxos de trabalho → Novo: gatilho Oportunidade criada → Atribuir responsável da oportunidade (Rodízio dentro de Consultores) → Criar tarefa de acompanhamento (Ligação, responsável da oportunidade). Salvar e Ativo.

6. Testar

1. Escreva no seu chat como cliente: procure um carro, peça fotos, pergunte a parcela e agende o test drive.
2. Confira a oportunidade no CRM (responsável e tarefa) e o test drive no Calendário.

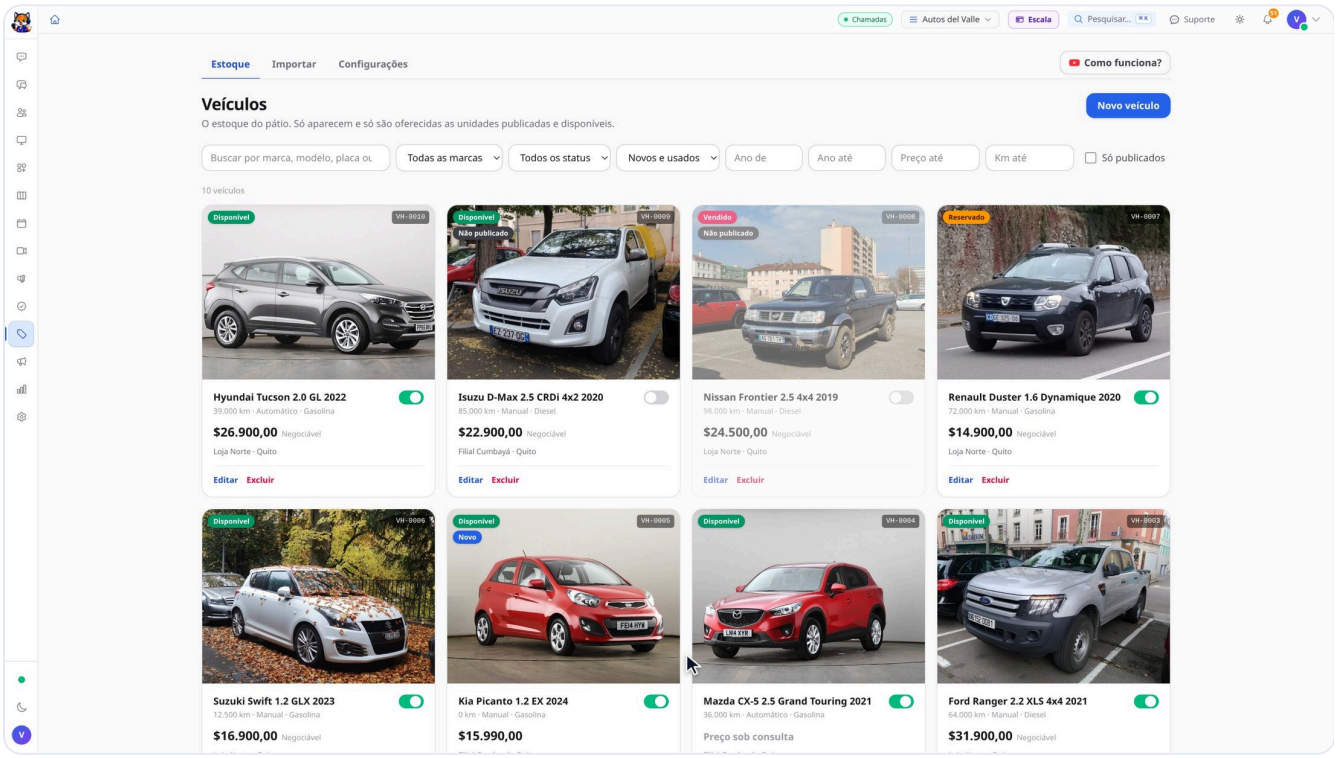
01

PASSO DO VÍDEO 1

O estoque de veículos

Em Veículos está o estoque: cada carro com marca, ano, quilometragem, preço, status e fotos.

Igual aos imóveis, a IA só oferece o que está publicado e disponível: o que foi vendido ou reservado ela não oferece.



02

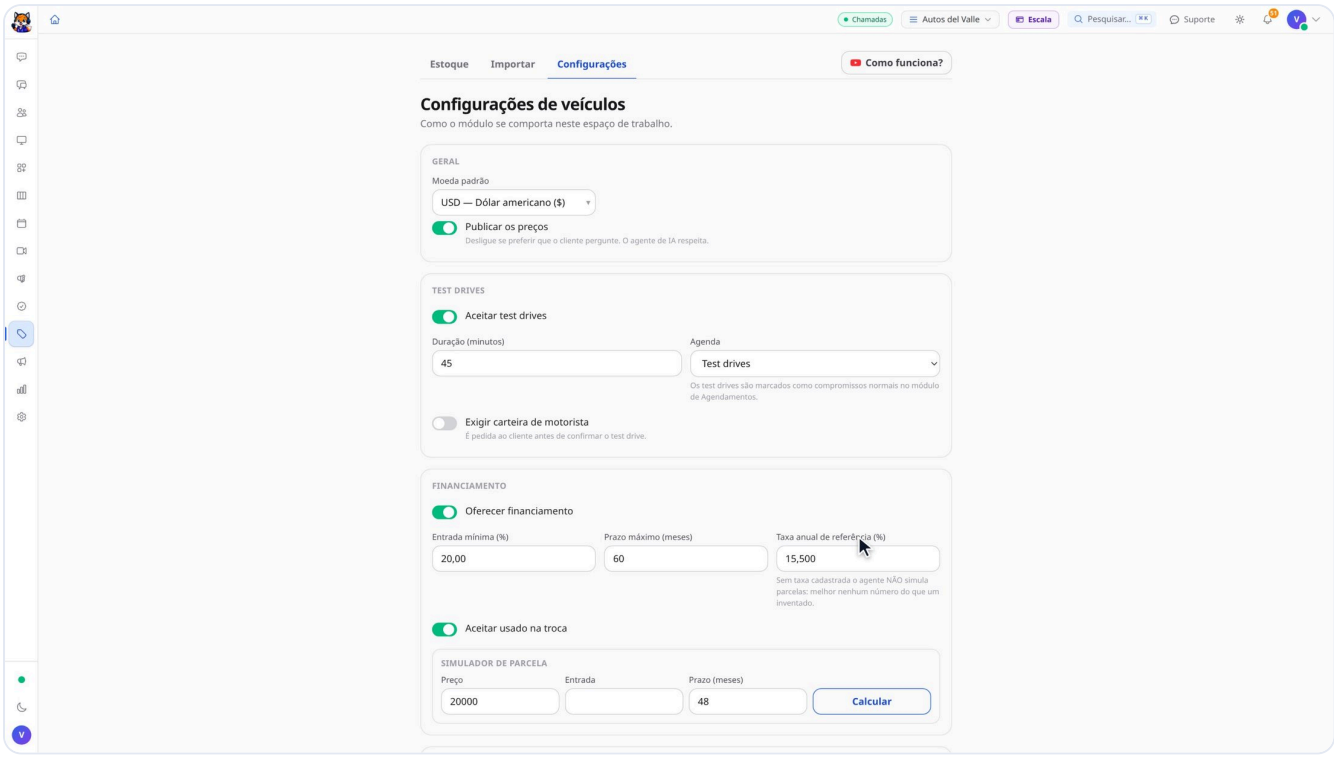
PASSO DO VÍDEO 2

Test drive, financiamento e CRM

Nas configurações de veículos ativei o test drive, de quarenta e cinco minutos, na agenda Test drives.

Em Financiamento cadastrei a entrada mínima, o prazo máximo e a taxa anual de referência: sem taxa, a IA não simula parcelas.

E em CRM e avisos: cada interessado cria uma oportunidade no funil Venda de veículos.



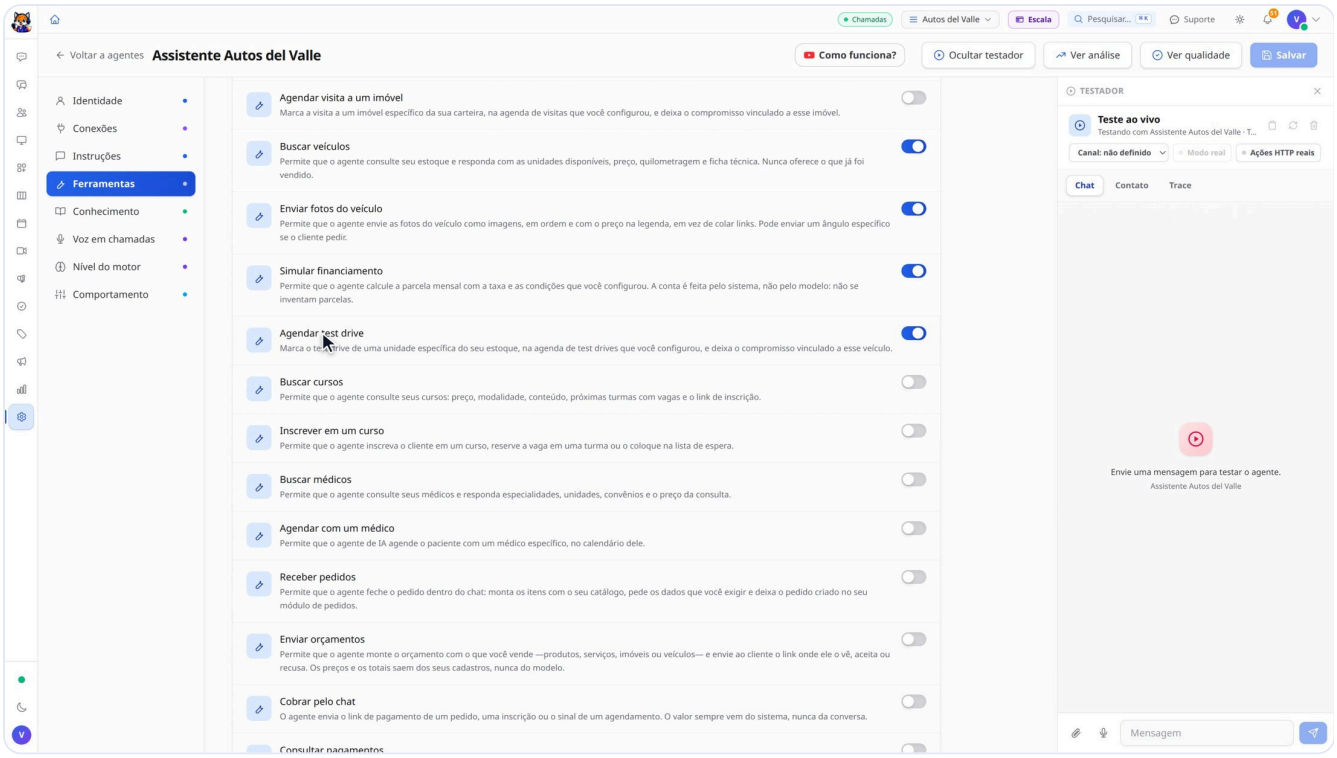
03

PASSO DO VÍDEO 3

O agente de IA

O agente tem as ferramentas do estoque: Buscar veículos, Enviar fotos do veículo, Simular financiamento e Agendar test drive.

E as regras do CRM: quando o cliente mostra interesse a oportunidade abre, e quando agenda o test drive ela passa sozinha para a etapa Test drive.

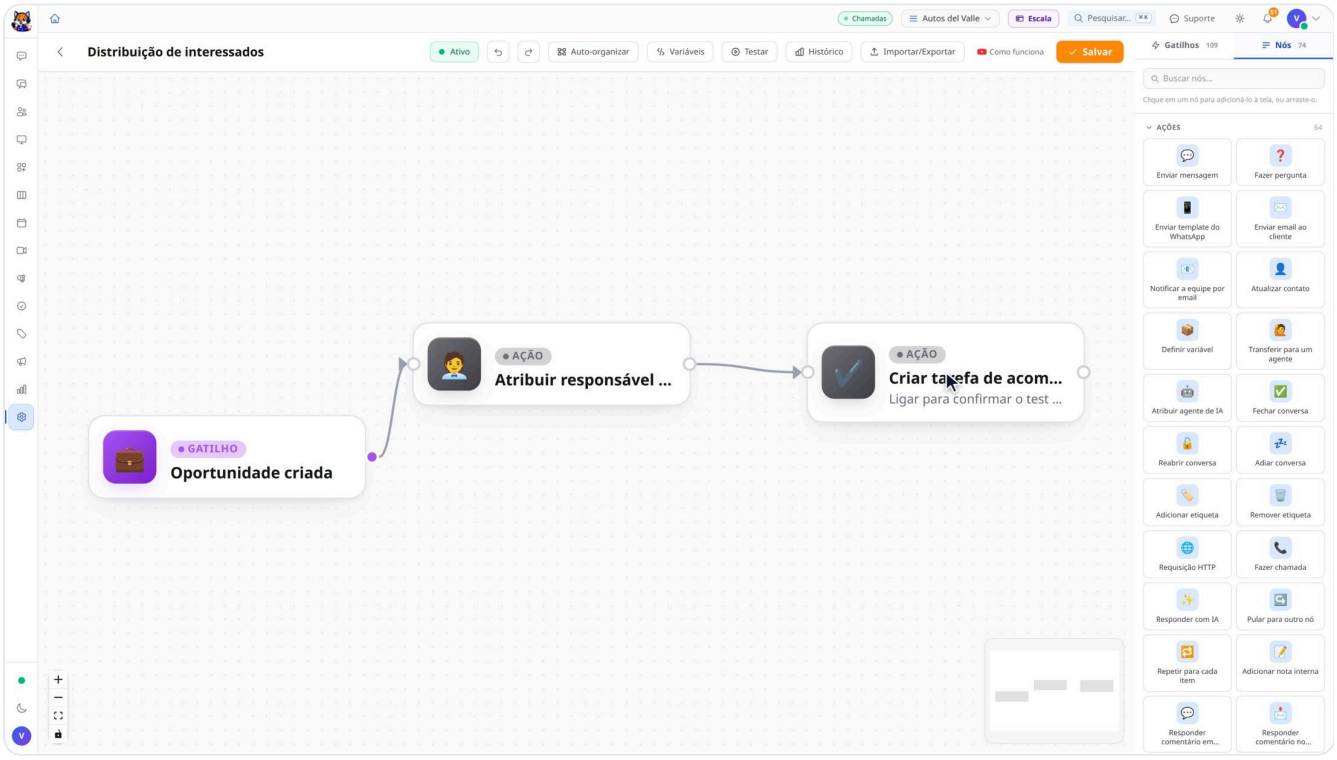


04

PASSO DO VÍDEO 4

O mesmo fluxo de distribuição

A distribuição é o mesmo fluxo do caso da imobiliária: cada oportunidade nova é atribuída em rodízio dentro da equipe Consultores e ganha a ligação de acompanhamento para o responsável.



05

PASSO DO VÍDEO 5

Um cliente escreve

O Martín entra no site da Autos del Valle e escreve: procura um SUV automático de até trinta mil dólares.

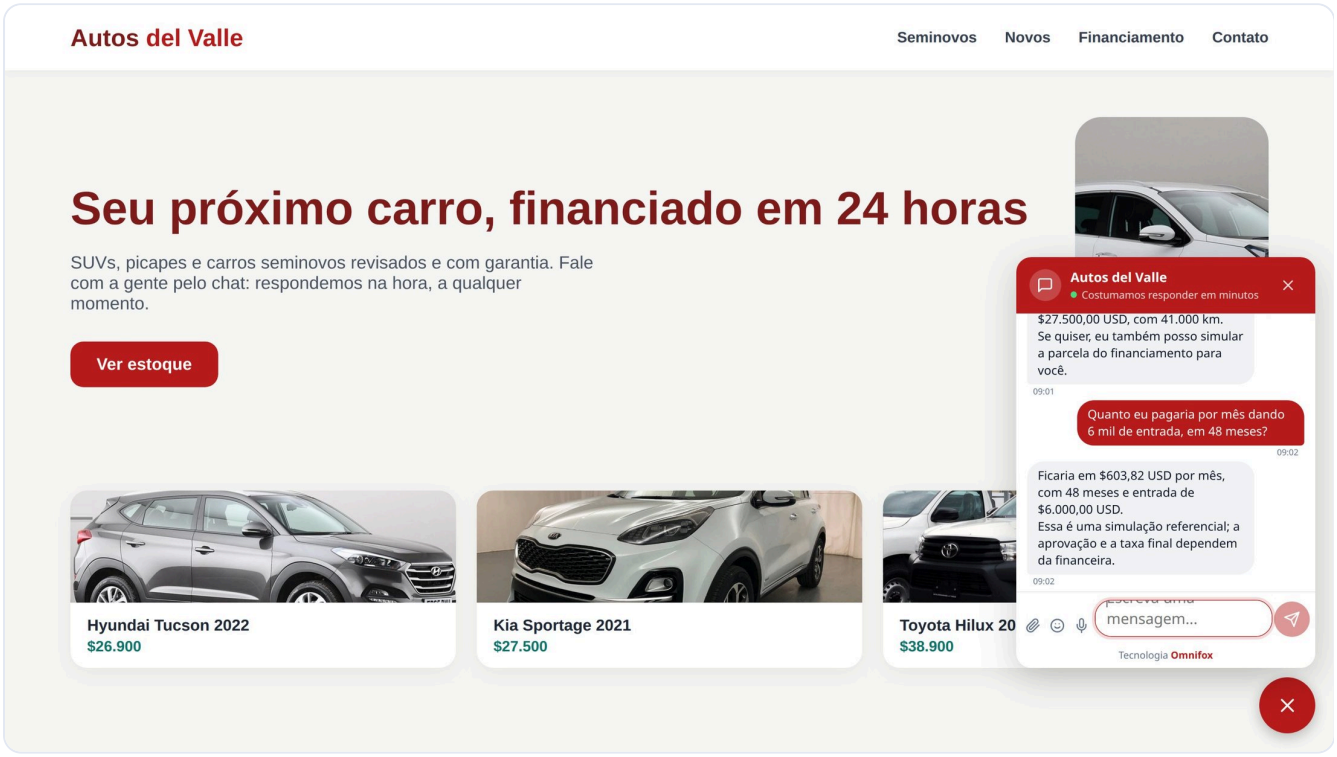
A IA busca no estoque e mostra os dois que se encaixam, com ano, quilometragem e preço.

Ele gosta do Kia Sportage e pede fotos: chegam as fotos reais do estoque.

Pergunta quanto pagaria por mês com seis mil de entrada em quarenta e oito meses. A IA simula a parcela com a taxa cadastrada e explica que é uma referência.

Ele quer testar. A IA pede o nome e o telefone e oferece os horários livres da agenda.

O Martín escolhe um, e o test drive fica agendado.



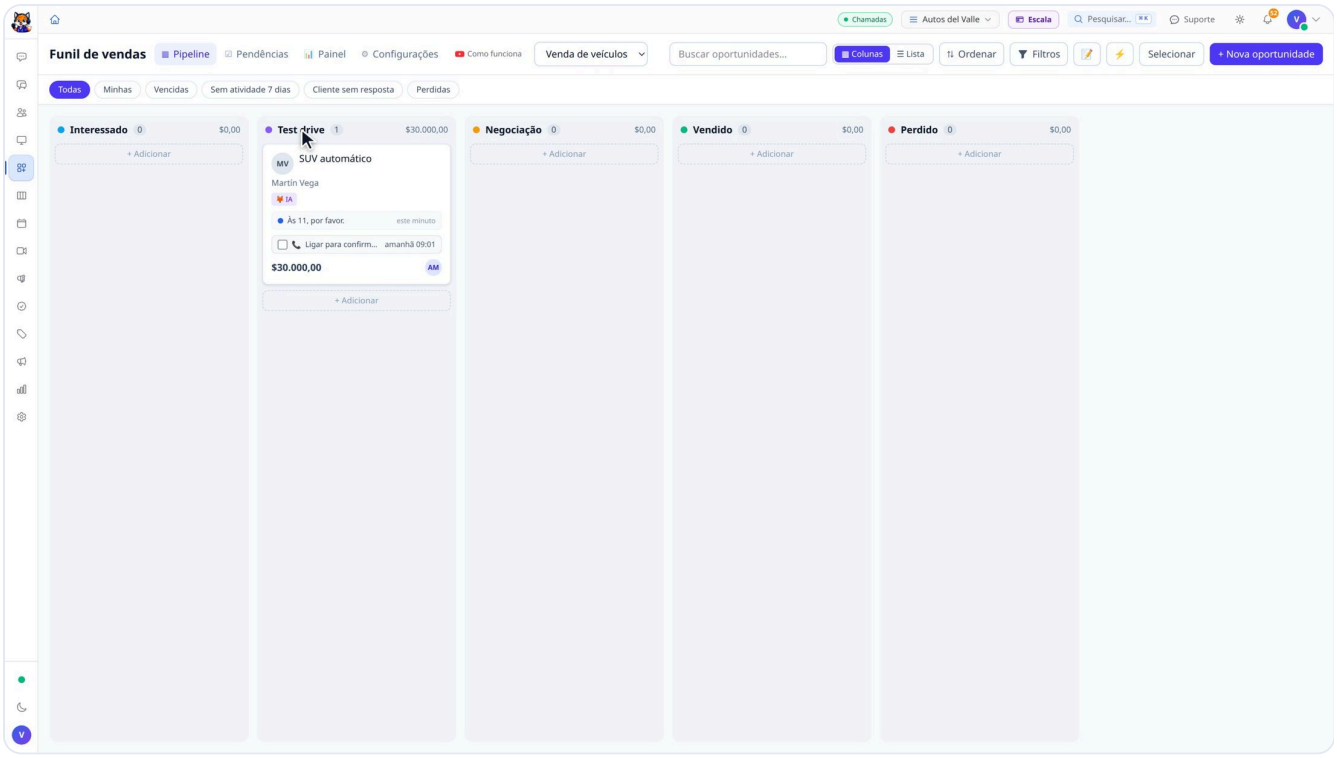
06

PASSO DO VÍDEO 6

Pronto para o consultor

No CRM, a oportunidade do Martín já está em Test drive, com o responsável atribuído pelo fluxo e a ligação de acompanhamento.

E no Calendário aparece o test drive, com o carro, o dia e a hora.



OMNIFOX

Dicas

- A parcela que a IA informa é uma referência: a taxa final é definida pela financeira.
- Ative «Receber usado como parte do pagamento» se aceitar carros na troca; a IA passa esses casos a um consultor.
- Ative «Exigir carteira de motorista» se você pede antes do test drive.
- Veja também o caso de uso Imobiliária: ele explica em detalhe o fluxo de distribuição, a passagem para uma pessoa e o acompanhamento automático.

E pronto! Estoque, IA que vende e simula o financiamento, CRM, distribuição e test drive, tudo conectado.

A receita passo a passo, em PDF, está na descrição do vídeo. E se você ainda não usa o Omnifox, teste grátis por sete dias em omnifox.io. Até a próxima!