Omnifox

CASO DE USO · RECEITA PASSO A PASSO

Imobiliária: do chat à visita, sem perder nenhum interessado

Catálogo de imóveis, agente de IA que qualifica e agenda visitas, CRM, distribuição para os corretores, agenda de visitas e acompanhamento automático, tudo conectado.



OMNIFOX

Imobiliária: do chat à visita, sem perder nenhum interessado

Olá! Neste caso de uso você vai ver como montar no Omnifox uma imobiliária que atende sozinha: o interessado escreve a qualquer hora, a inteligência artificial mostra imóveis reais, qualifica, agenda a visita, e o corretor recebe o cliente pronto para fechar.

Vamos conectar seis peças: o catálogo de imóveis, o agente de IA, o CRM, um fluxo que distribui os interessados entre os corretores, a agenda de visitas e o acompanhamento automático.

O exemplo é a Altamira Propiedades, uma imobiliária fictícia de Quito. Tudo o que você vê acontece de verdade: os chats entram pelo chat do site dela.

ASSISTA AO VÍDEO

https://youtu.be/KIFfVKBGRXU

O QUE VOCÊ PRECISA

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

OMNIFOX

A receita

1. A equipe e a ficha do contato

1. Configurações → Espaço de trabalho → Equipes: crie a equipe «Corretores» com seus corretores e a estratégia Rodízio.
2. Configurações → Espaço de trabalho → Campos personalizados: crie em Contato os campos de texto operacion, tipo_propiedad, zona_interes, dormitorios e presupuesto (a IA usa o nome interno).

2. O catálogo de imóveis

1. Catálogo → Módulos: ative Imobiliária.
2. Imóveis → Novo imóvel (ou Importar do Excel): título, operação, tipo, preço, quartos, bairro e fotos classificadas por ambiente.
3. Deixe publicado (chave verde) só o que a IA pode oferecer.

3. Visitas e CRM

1. Calendário: crie a agenda «Visitas a imóveis» com o horário de atendimento dos corretores.
2. CRM → Configuração: funil «Venda de imóveis» com as etapas Interessado, Visita agendada, Proposta, Fechado (ganha) e Perdido.
3. Imóveis → Configurações → Visitas: duração da visita, Agenda de visitas e «Perguntar o orçamento antes de agendar».
4. Imóveis → Configurações → CRM: criar uma oportunidade para cada interessado, no funil e na etapa que você escolher.

4. O agente de IA

1. Agentes de IA → Novo agente. Em Instruções: como qualificar (compra ou aluguel, tipo, região, quartos, orçamento), salvar cada dado no seu campo, oferecer no máximo três imóveis, agendar visitas e passar para Corretores se quiser negociar ou pedir uma pessoa.
2. Ferramentas: Atribuir a agente ou equipe (Rodízio), Atualizar dados do contato, Buscar imóveis, Enviar fotos do imóvel e Agendar visita a um imóvel.
3. Ferramentas → Criar oportunidade no CRM: regra «mostra interesse» → Interessado e regra automática «foi marcado um agendamento» → Visita agendada.
4. Comportamento → Inatividade do cliente: Ativar follow-up automático (toque 1 gerado com IA) e Transferir para humano se continuar sem resposta, para a equipe Corretores.

5. Conexões: conecte o agente ao chat do site (ou ao canal que você usa) e salve.

5. A distribuição, com um fluxo de trabalho

1. Fluxos de trabalho → Novo fluxo de trabalho, nome «Distribuição de interessados».
2. Gatilho: Oportunidade criada.
3. Ação: Atribuir responsável da oportunidade (CRM) → Rodízio dentro de uma equipe → Corretores.
4. Ação: Criar tarefa de acompanhamento (CRM) → Ligação, «Ligar para confirmar a visita», responsável: o responsável da oportunidade.
5. Conecte gatilho → atribuir → tarefa, Salvar e Ativo.

6. Testar

1. Escreva no chat do seu site como se fosse um cliente: a IA qualifica, oferece, envia fotos e agenda.
2. Confira a ficha do contato, a oportunidade no CRM (com responsável e tarefa) e a visita no Calendário.
3. Em CRM → Pendentes cada corretor vê suas ligações; o Quadro do CRM mostra o resultado da equipe.

01

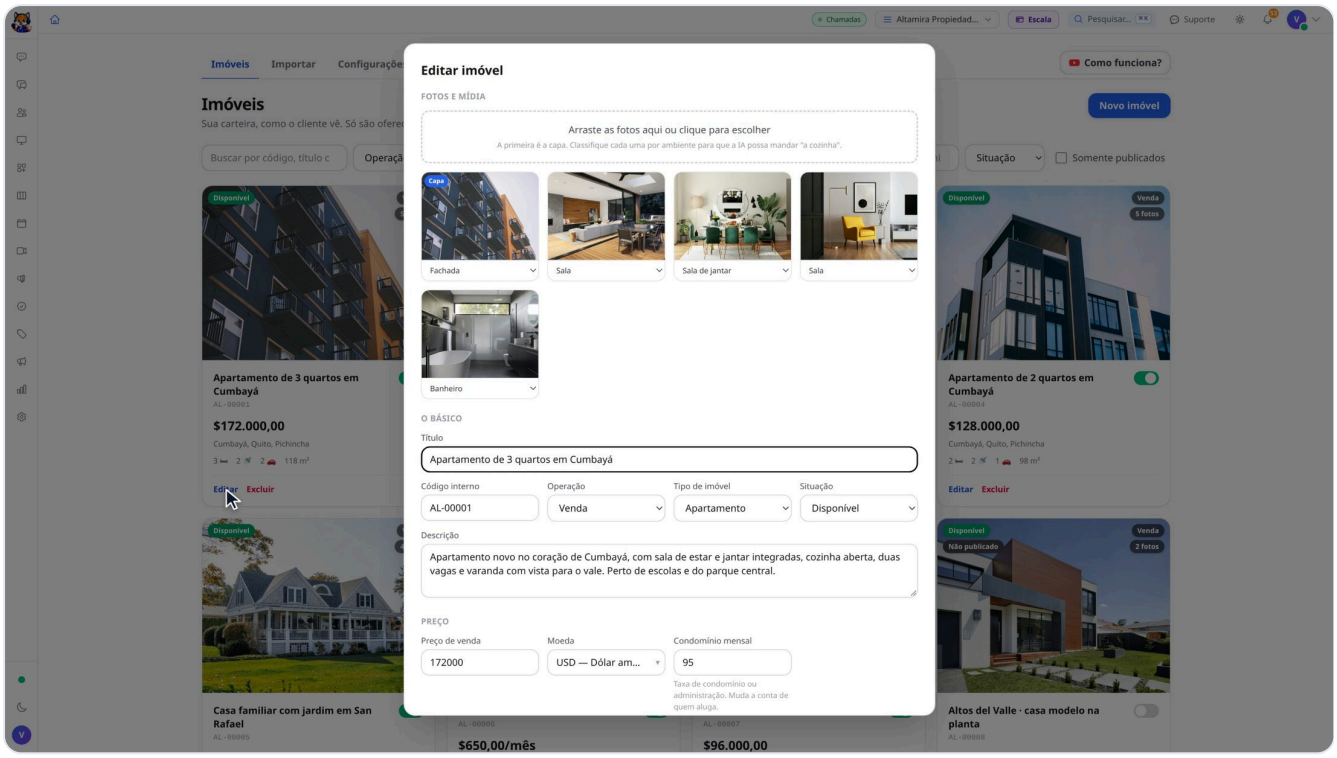
PASSO DO VÍDEO 1

O catálogo de imóveis

Tudo começa no catálogo. Em Imóveis está a carteira da Altamira: casas, apartamentos e terrenos, cada um com sua referência, preço, região e fotos.

Abro o apartamento de Cumbayá: operação, preço, quartos, bairro, a descrição e as fotos de cada ambiente. É com isso que a IA vai trabalhar.

A chave verde indica que o imóvel está publicado. A IA só oferece o que está publicado e disponível: esta casa na planta, que não está publicada, nunca será oferecida.



02

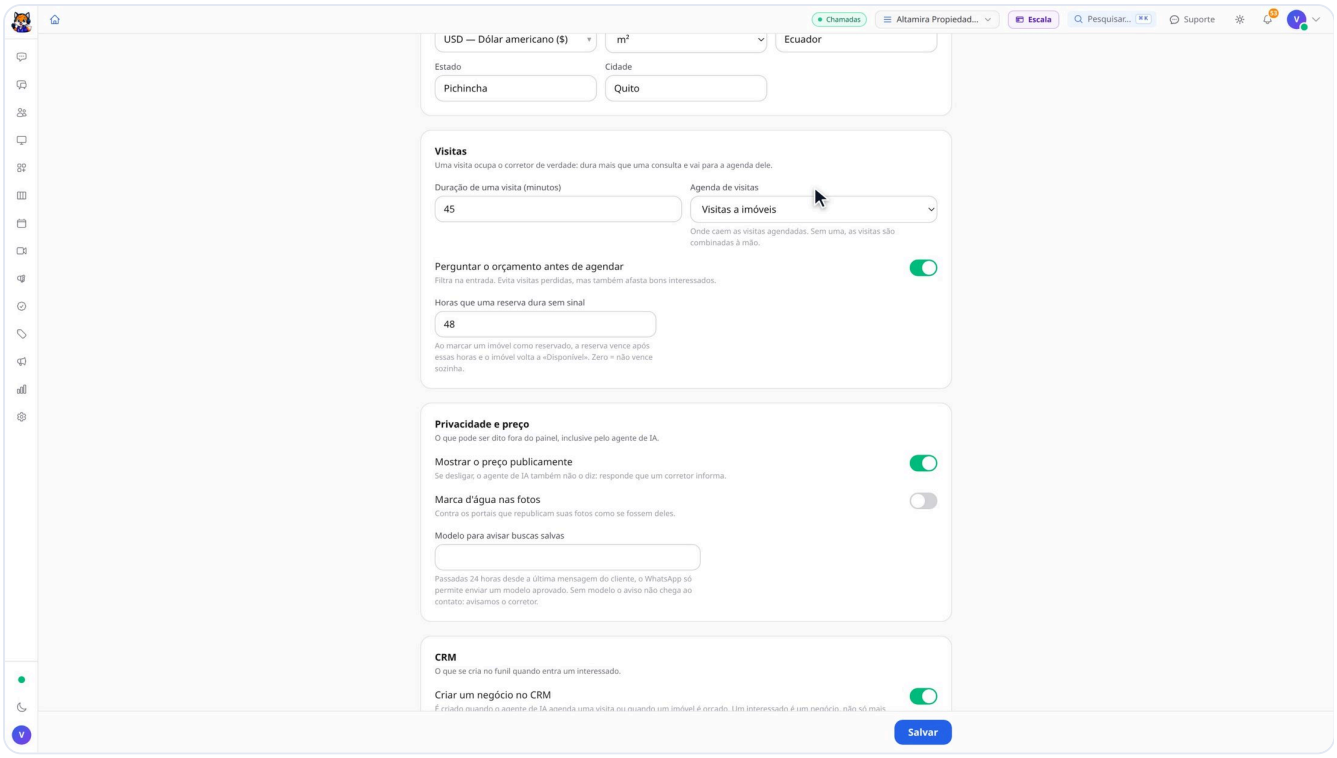
PASSO DO VÍDEO 2

Visitas e CRM, nas configurações

Em Configurações você decide como o módulo trabalha. Em Visitas: cada visita dura quarenta e cinco minutos e cai na agenda Visitas a imóveis, que tem o horário de atendimento dos corretores.

Ativei Perguntar o orçamento antes de agendar: assim ninguém ocupa um corretor sem dizer antes quanto pode pagar.

E mais abaixo, no CRM: cada interessado que agenda uma visita cria uma oportunidade no funil Venda de imóveis.



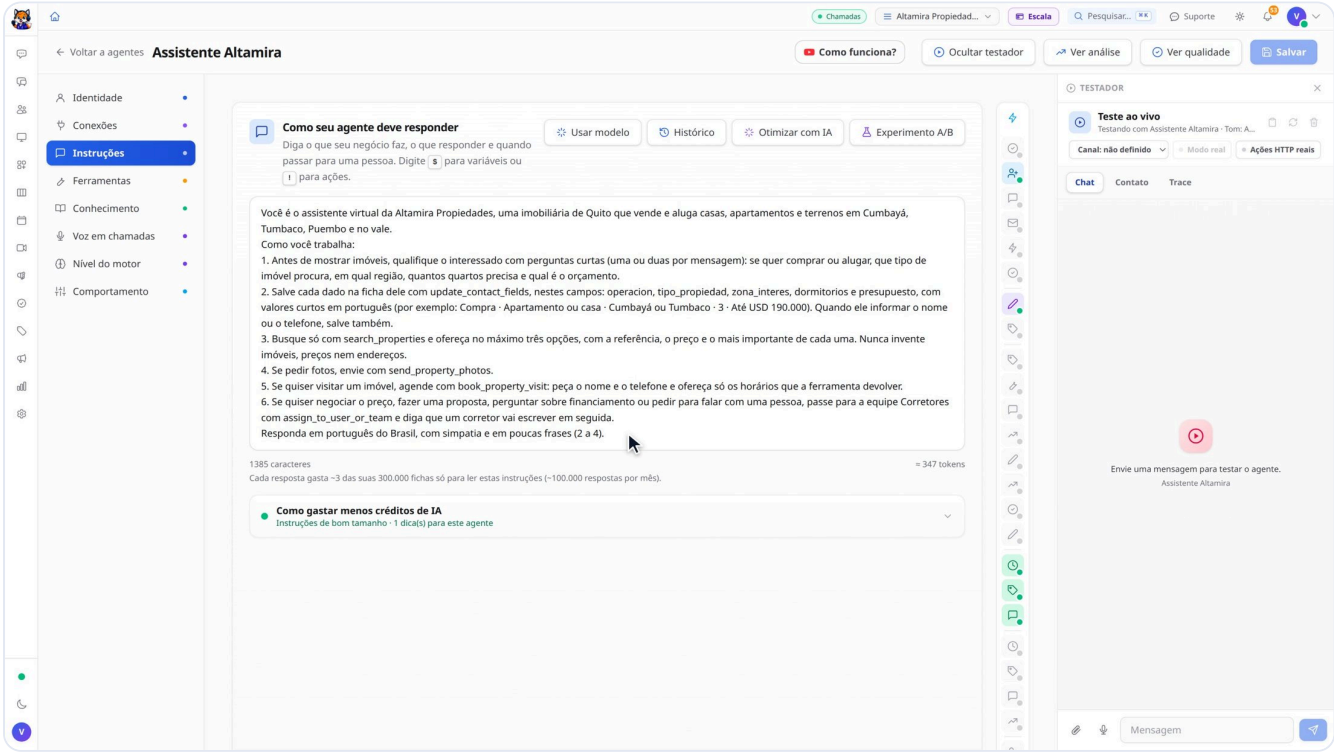
03

PASSO DO VÍDEO 3

O agente de IA: como ele atende

Agora o agente de inteligência artificial, que se chama Assistente Altamira. Em Instruções eu explico, com palavras simples, como trabalhar.

Primeiro ele qualifica: compra ou aluguel, tipo de imóvel, região, quartos e orçamento, e salva cada dado na ficha do contato. Depois busca no catálogo, envia fotos, agenda a visita, e se o cliente quer negociar ou pede uma pessoa, passa para a equipe de corretores.



04

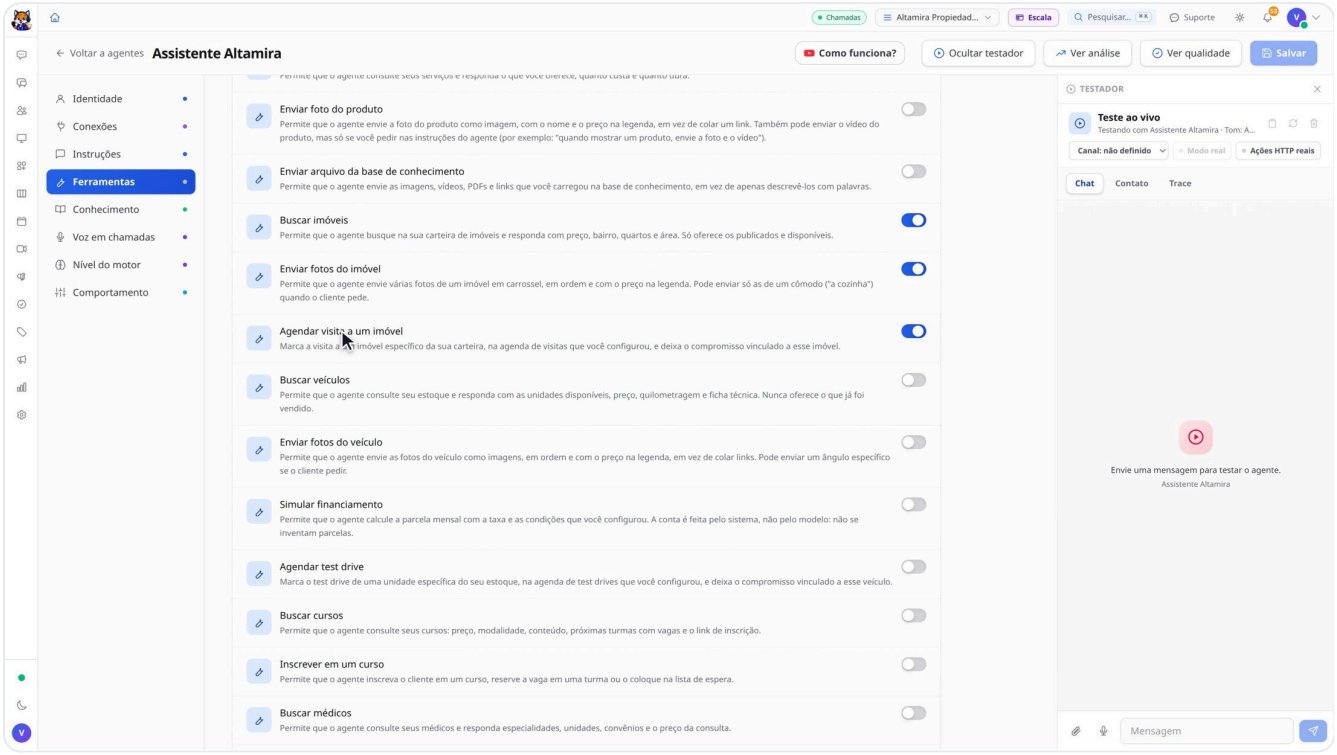
PASSO DO VÍDEO 4

As ferramentas dele

Em Ferramentas estão as ações que ele pode usar. Atribuir a agente ou equipe: assim ele passa a conversa para uma pessoa, em rodízio entre os corretores.

Atualizar dados do contato: com ela, salva na ficha o que vai descobrindo.

E as do catálogo: Buscar imóveis, Enviar fotos do imóvel e Agendar visita a um imóvel, que reserva na agenda de visitas e nunca inventa um horário.



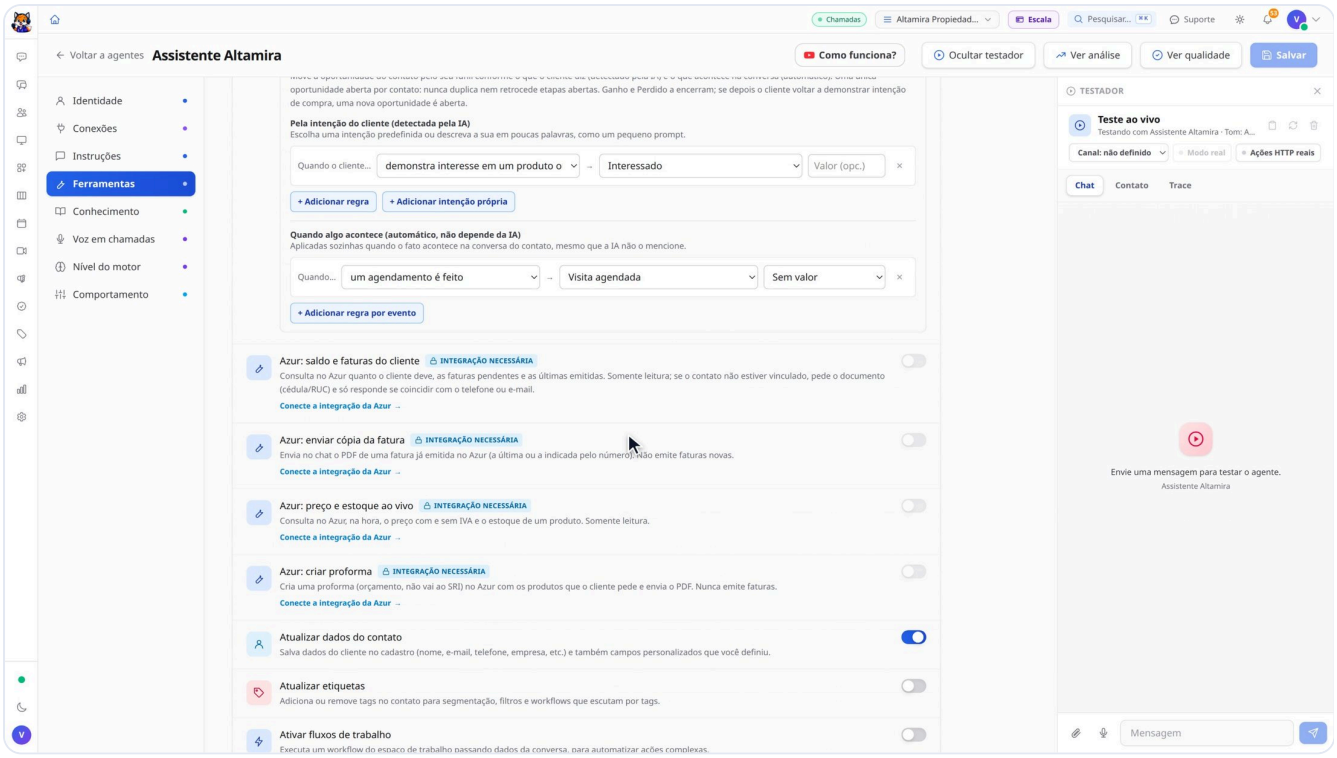
05

PASSO DO VÍDEO 5

Regras do CRM

Criar oportunidade no CRM move o interessado pelo funil com regras. Quando o cliente mostra interesse em um imóvel, a oportunidade abre em Interessado.

E uma regra automática: quando um agendamento é marcado, a oportunidade passa para Visita agendada. Ninguém precisa arrastar cartões na mão.



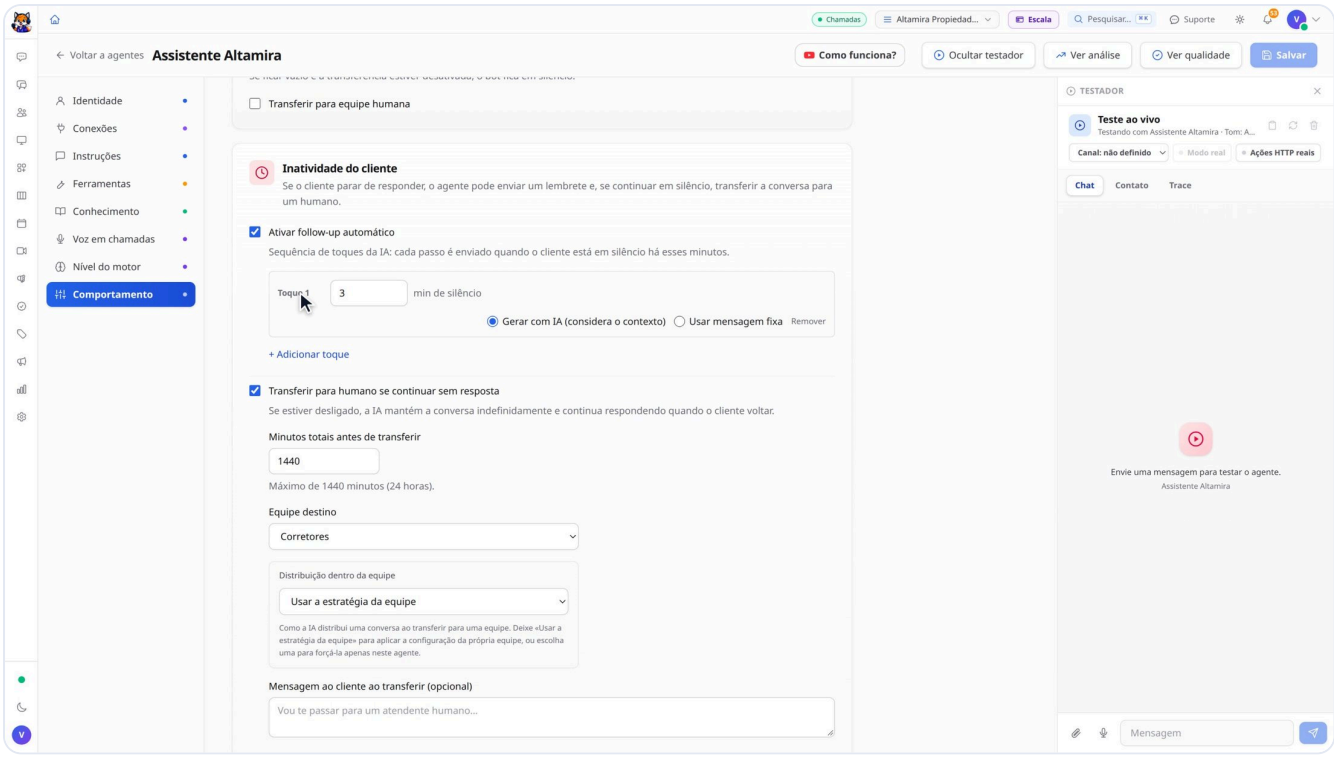
06

PASSO DO VÍDEO 6

Acompanhamento se ele não responde

Em Comportamento, Inatividade do cliente. Ativei o follow-up automático: se o interessado para de responder por três minutos, a IA escreve um lembrete com o contexto da conversa.

E se continuar em silêncio um dia inteiro, a conversa passa sozinha para a equipe de corretores. Na vida real você colocaria uma ou duas horas para o primeiro toque; aqui são três minutos para ver no vídeo.

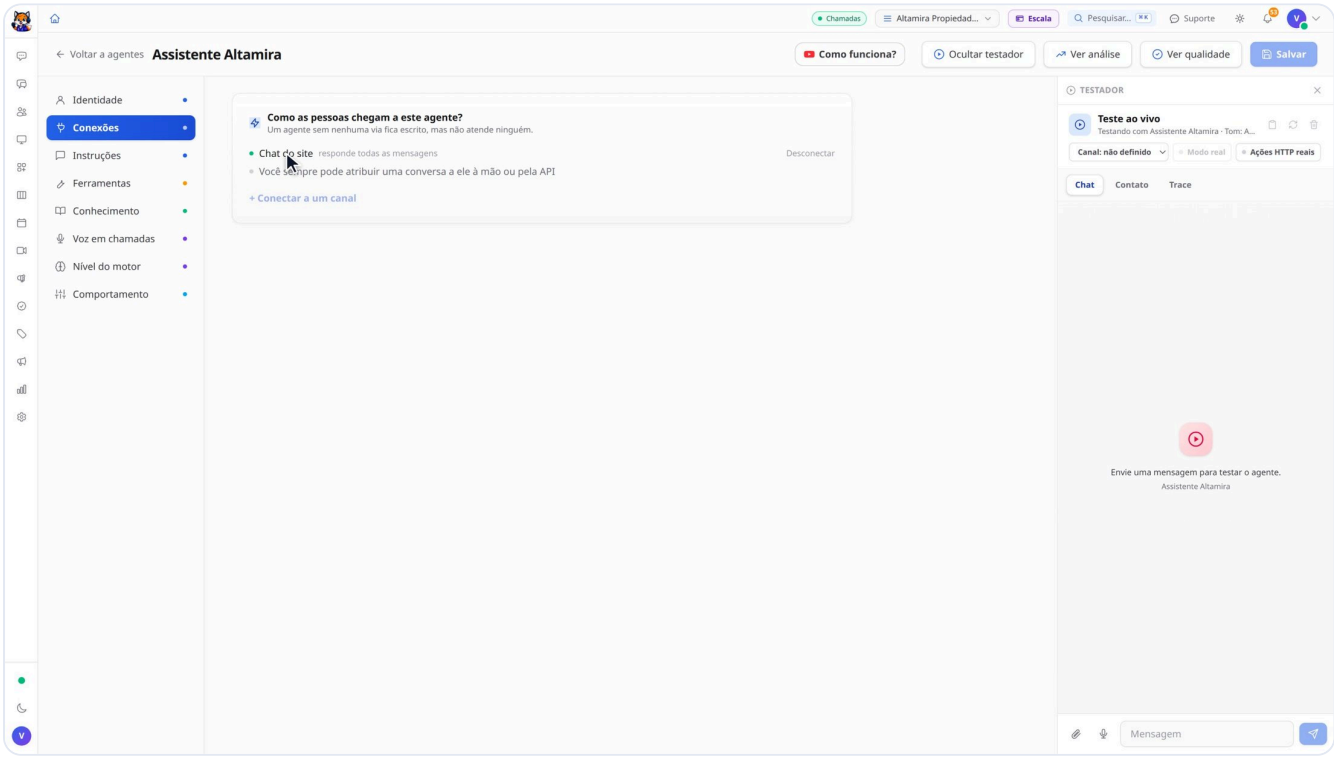


07

PASSO DO VÍDEO 7

Conectado ao chat do site

Em Conexões aparece onde ele atende: o chat do site da Altamira. Dali, cada conversa nova chega a este agente, de dia e de noite.



08

PASSO DO VÍDEO 8

A distribuição, com um fluxo

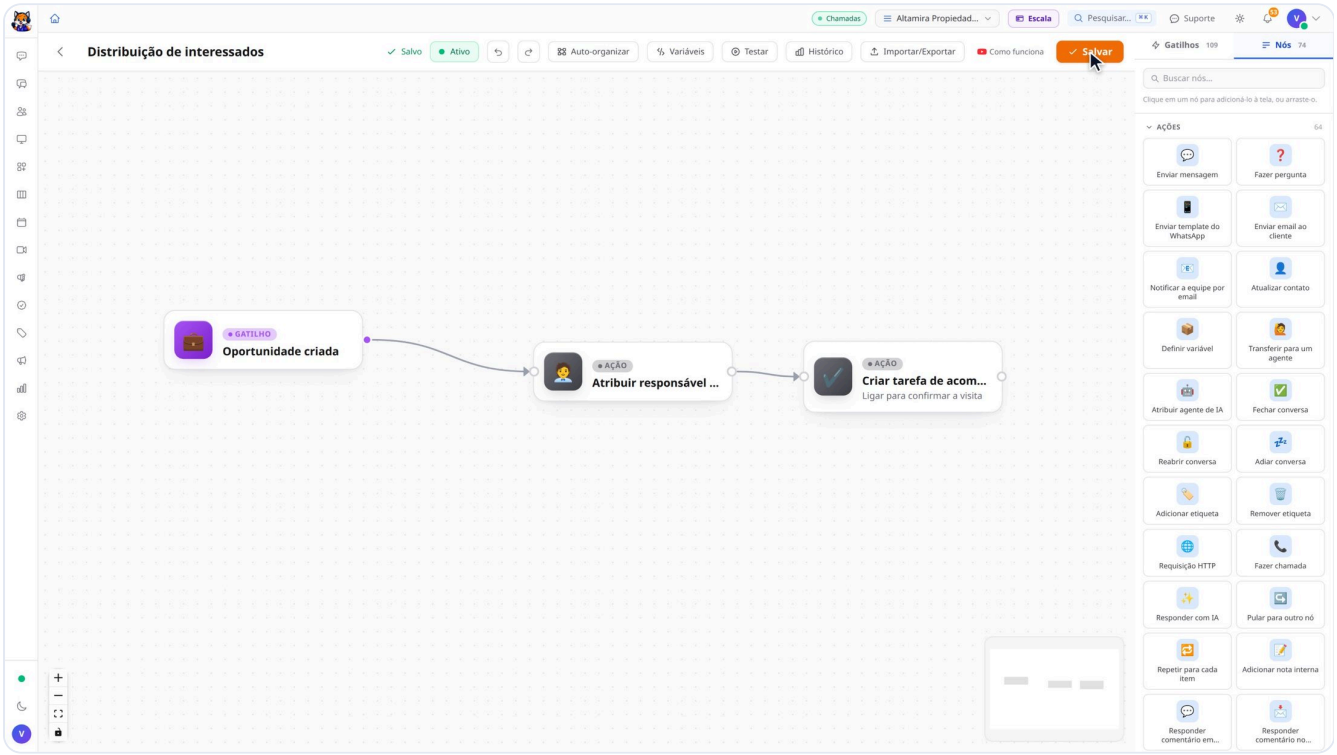
Falta distribuir os interessados entre os corretores. Isso é feito por um fluxo de trabalho. Crio um novo e dou um nome: Distribuição de interessados.

O gatilho é Oportunidade criada: cada vez que entra uma oportunidade nova no CRM, venha da IA ou de uma pessoa.

Adiciono a ação Atribuir responsável da oportunidade, e escolho o rodízio dentro da equipe Corretores.

E outra ação: Criar tarefa de acompanhamento. Uma ligação para confirmar a visita, a cargo do responsável da oportunidade.

Conecto as peças, salvo e ativo. A partir de agora, cada interessado tem dono e um próximo passo.



09

PASSO DO VÍDEO 9

Um interessado escreve

Agora, a melhor parte. A Daniela entra no site da Altamira e abre o chat.

Ela procura um apartamento para comprar em Cumbayá. A IA não joga uma lista: primeiro pergunta o que falta.

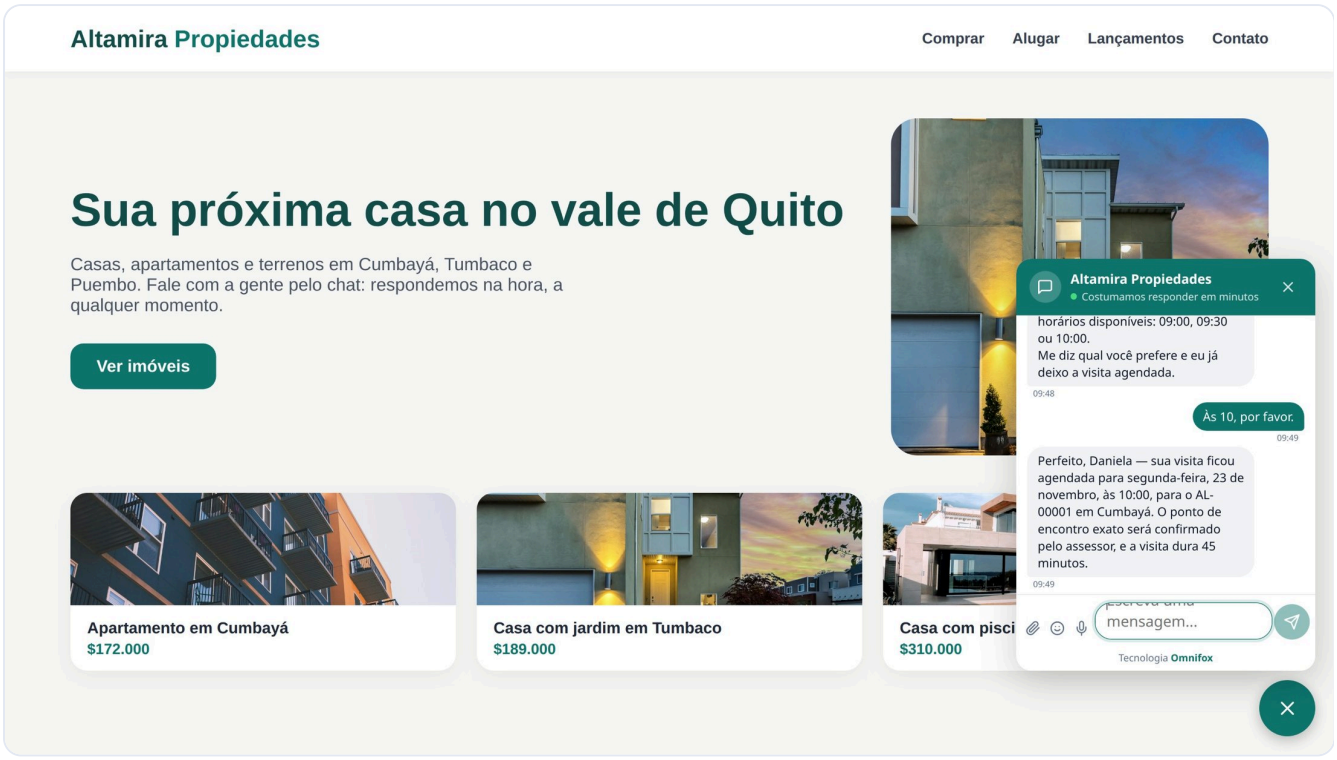
A Daniela responde: três quartos, até cento e noventa mil dólares. Com isso a IA busca no catálogo e oferece o que se encaixa, com referência e preço.

Ela gosta do apartamento de três quartos e pede fotos. Chegam as fotos reais que carregamos no catálogo.

Ela quer visitar. Como a imobiliária pede para qualificar antes de agendar, a IA já tem o orçamento; só pede o nome e o telefone.

A IA consulta a agenda de visitas e oferece os horários livres de verdade.

A Daniela escolhe um, e pronto: visita agendada. Tudo isso sem ninguém da equipe tocar no teclado.



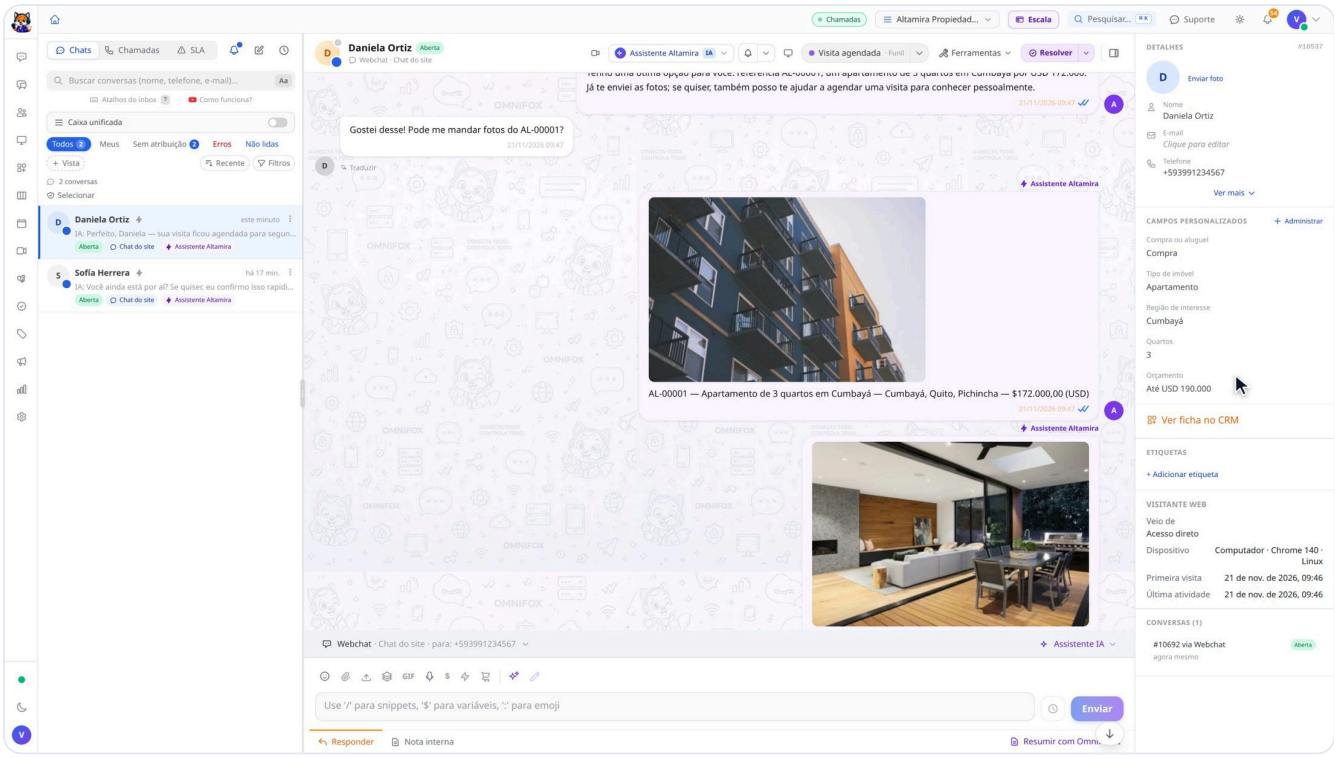
10

PASSO DO VÍDEO 10

Qualificada e registrada

Voltemos ao painel. Na caixa de entrada está a conversa da Daniela, atendida pela IA do começo ao fim.

E na ficha do contato, tudo o que ela contou: nome, telefone e os dados de qualificação, compra, tipo, região, quartos e orçamento, cada um no seu campo.



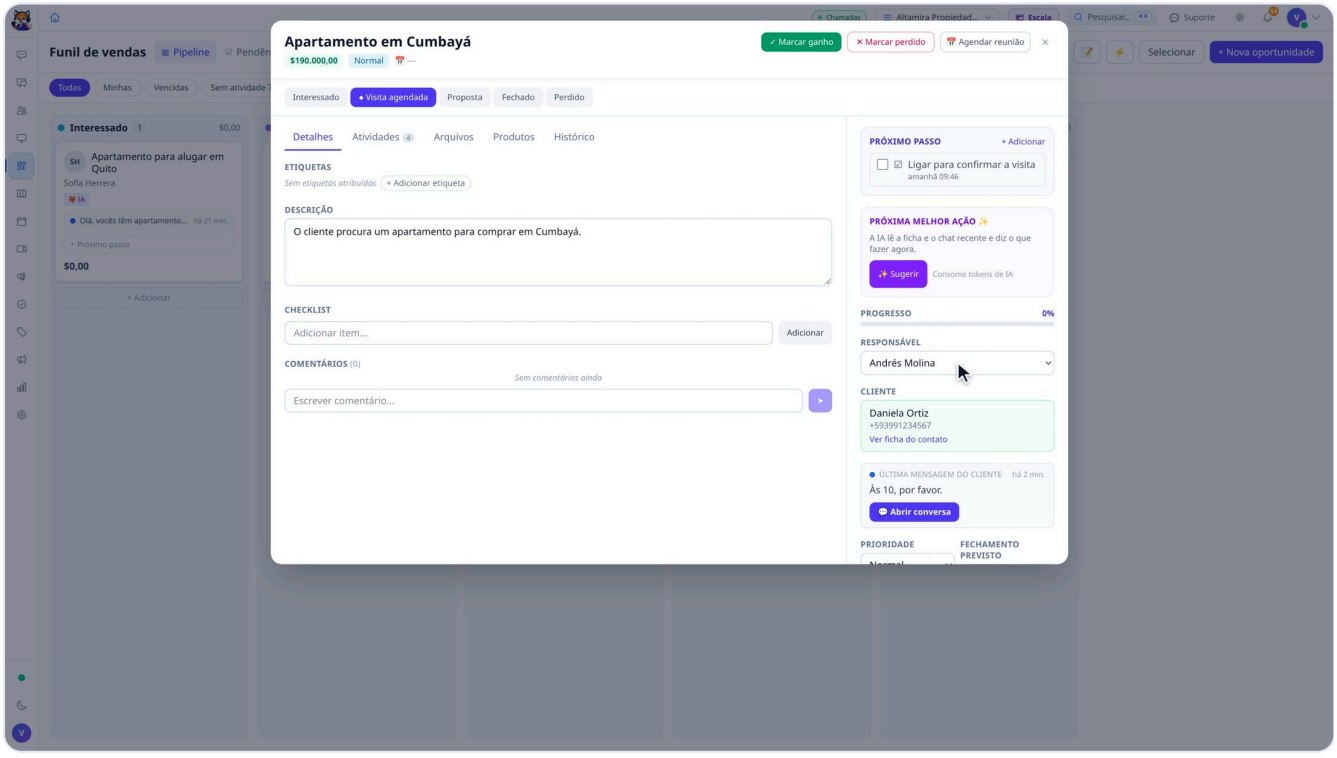
11

PASSO DO VÍDEO 11

A oportunidade no CRM, com dono

No CRM, a oportunidade da Daniela já está em Visita agendada: a IA abriu quando ela mostrou interesse e avançou sozinha ao agendar.

Abro: o fluxo de distribuição já atribuiu um responsável, Andrés Molina, e deixou a tarefa de ligar para ela e confirmar a visita. E nas notas, a IA explica por que abriu e moveu a oportunidade.



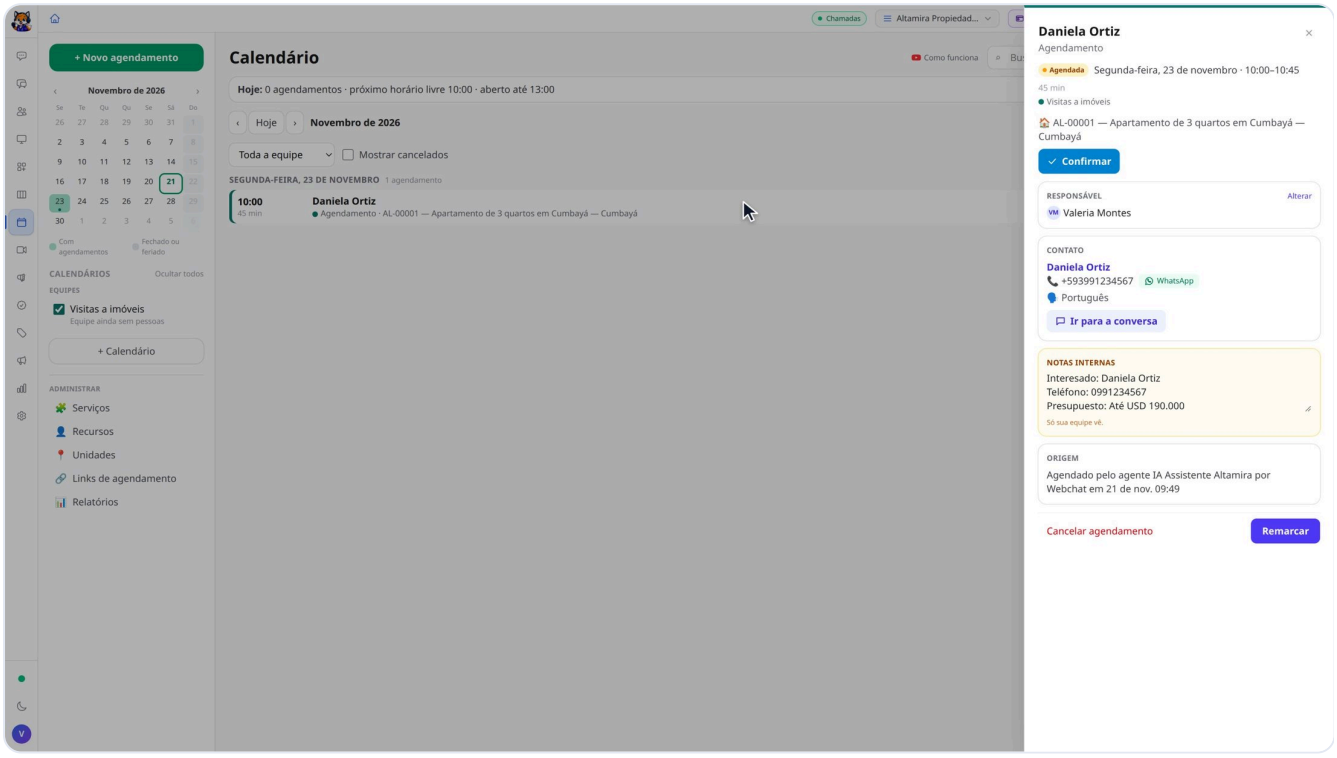
12

PASSO DO VÍDEO 12

A visita na agenda

E no Calendário aparece a visita, no dia e na hora que a Daniela escolheu.

Diz qual imóvel ela vai ver, e na nota estão o telefone e o orçamento dela. O endereço exato a equipe vê, mesmo que não tenhamos passado ao cliente pelo chat.



13

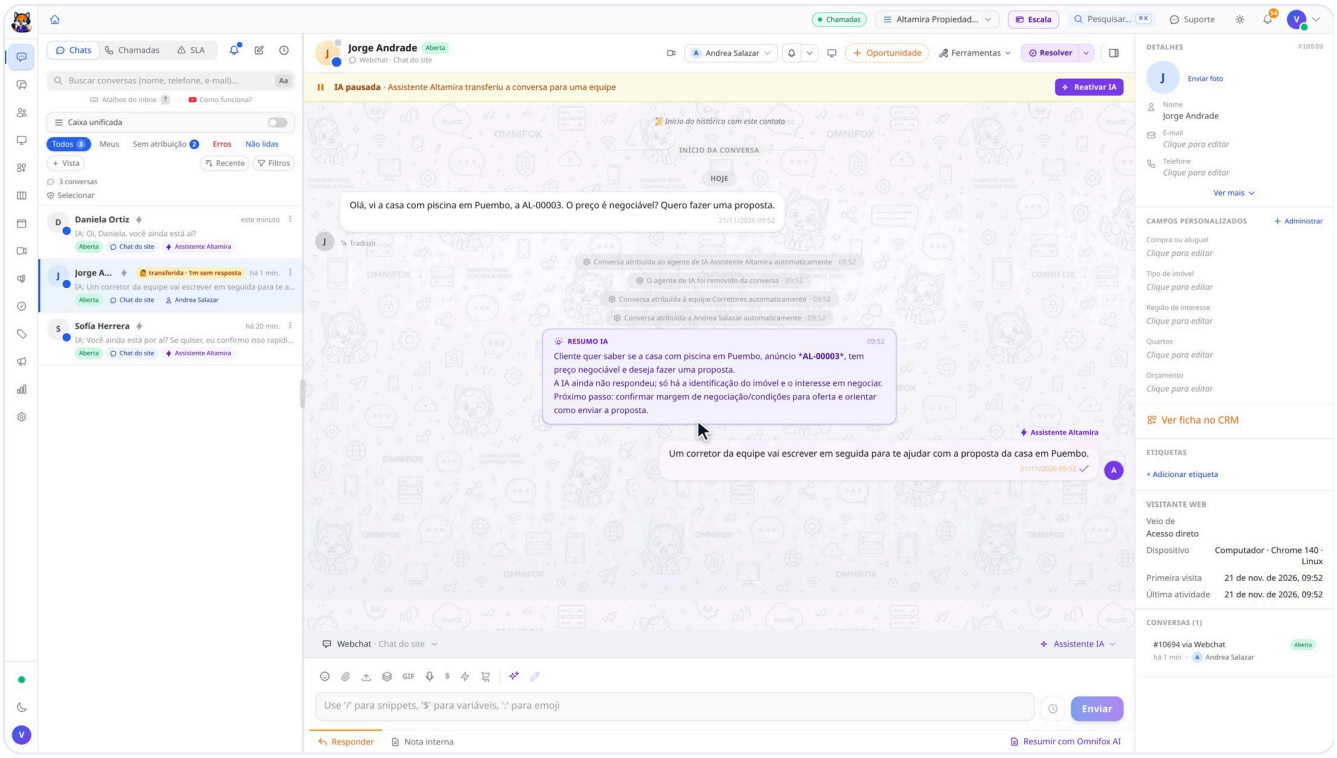
PASSO DO VÍDEO 13

Quando precisa de uma pessoa

Mas a IA não resolve tudo. O Jorge escreve sobre a casa com piscina de Puembo: quer saber se o preço é negociável e fazer uma proposta.

Isso uma pessoa precisa conduzir. A IA avisa que um corretor vai escrever em seguida e passa a conversa para a equipe Corretores. No rodízio, desta vez é a vez da Andrea Salazar.

A partir daí a IA sai de cena: a conversa fica nas mãos da Andrea, com todo o histórico à vista.



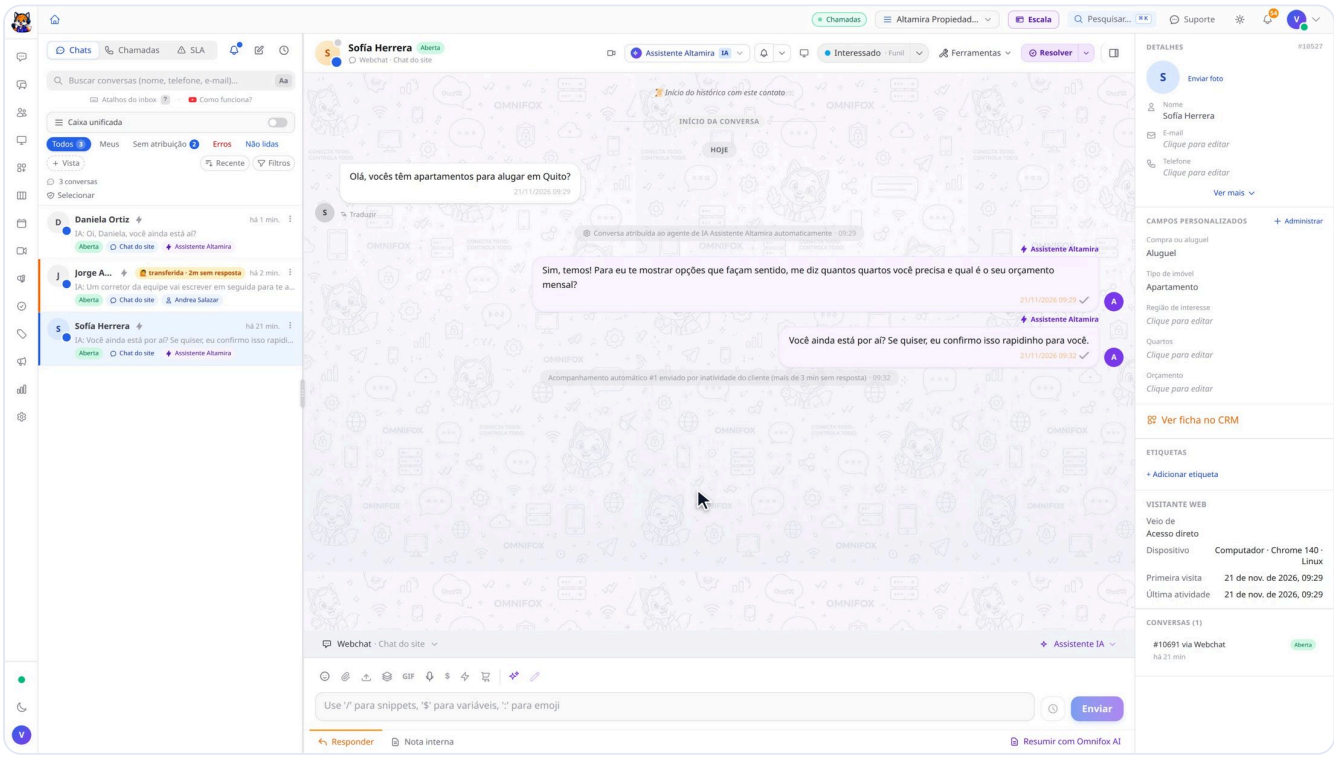
14

PASSO DO VÍDEO 14

O acompanhamento automático

E o interessado que para de responder? A Sofía perguntou por apartamentos para alugar, a IA fez uma pergunta e a Sofía não escreveu mais.

Passados os três minutos, a IA enviou sozinha um lembrete gentil, retomando o assunto. Se a Sofía responder, a conversa continua; se não, amanhã passa para um corretor.



15

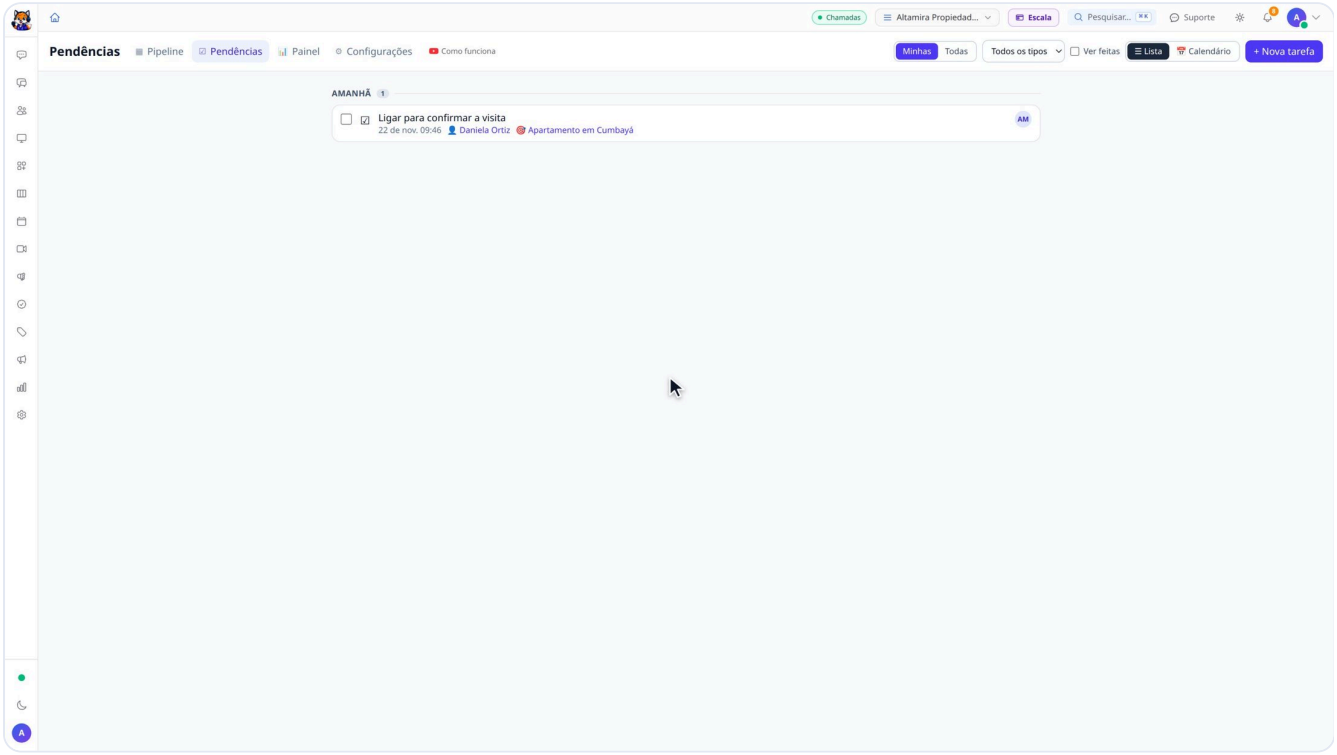
PASSO DO VÍDEO 15

A visão do corretor

Assim um corretor vê tudo. Entro como Andrés Molina.

Em Pendentes está a tarefa dele: ligar para a Daniela e confirmar a visita, com o prazo.

E no funil, com Minhas, ele vê só as oportunidades dele. Sabe para quem ligar, qual imóvel interessa e quanto o cliente pode pagar.

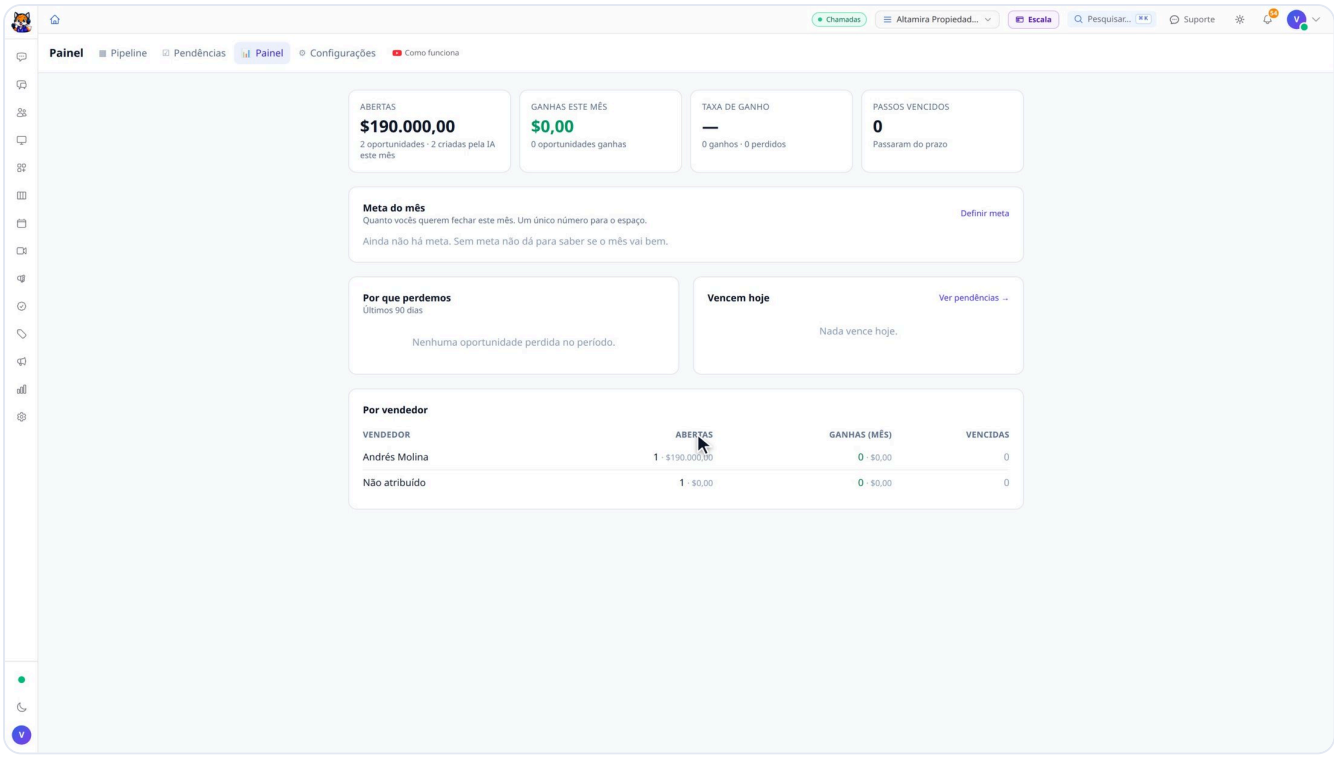


16

PASSO DO VÍDEO 16

Os números

E quem dirige a imobiliária acompanha tudo no Quadro do CRM: as oportunidades abertas e o valor delas, o que foi ganho no mês, a taxa de fechamento, as tarefas a vencer e o resultado de cada corretor.



OMNIFOX

Dicas

- Comece com um toque de acompanhamento em 1–2 horas; três minutos é só para a demonstração.
- Se você esconde o endereço exato de um imóvel, a IA não o diz no chat; o corretor o vê no agendamento.
- Com «Perguntar o orçamento antes de agendar» a IA usa o orçamento já salvo na ficha e não pergunta de novo.
- A IA nunca inventa horários: só oferece os livres da agenda de visitas.
- Revise em Agentes de IA → Ver qualidade as conversas que passaram para uma pessoa para melhorar as instruções.
- O mesmo esquema serve para uma concessionária: Veículos em vez de Imóveis e «Agendar test drive».

E pronto! Você conectou o catálogo de imóveis, um agente de IA que qualifica e agenda visitas, o CRM com regras automáticas, um fluxo que distribui os interessados, a agenda e o acompanhamento quando o cliente não responde.

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!