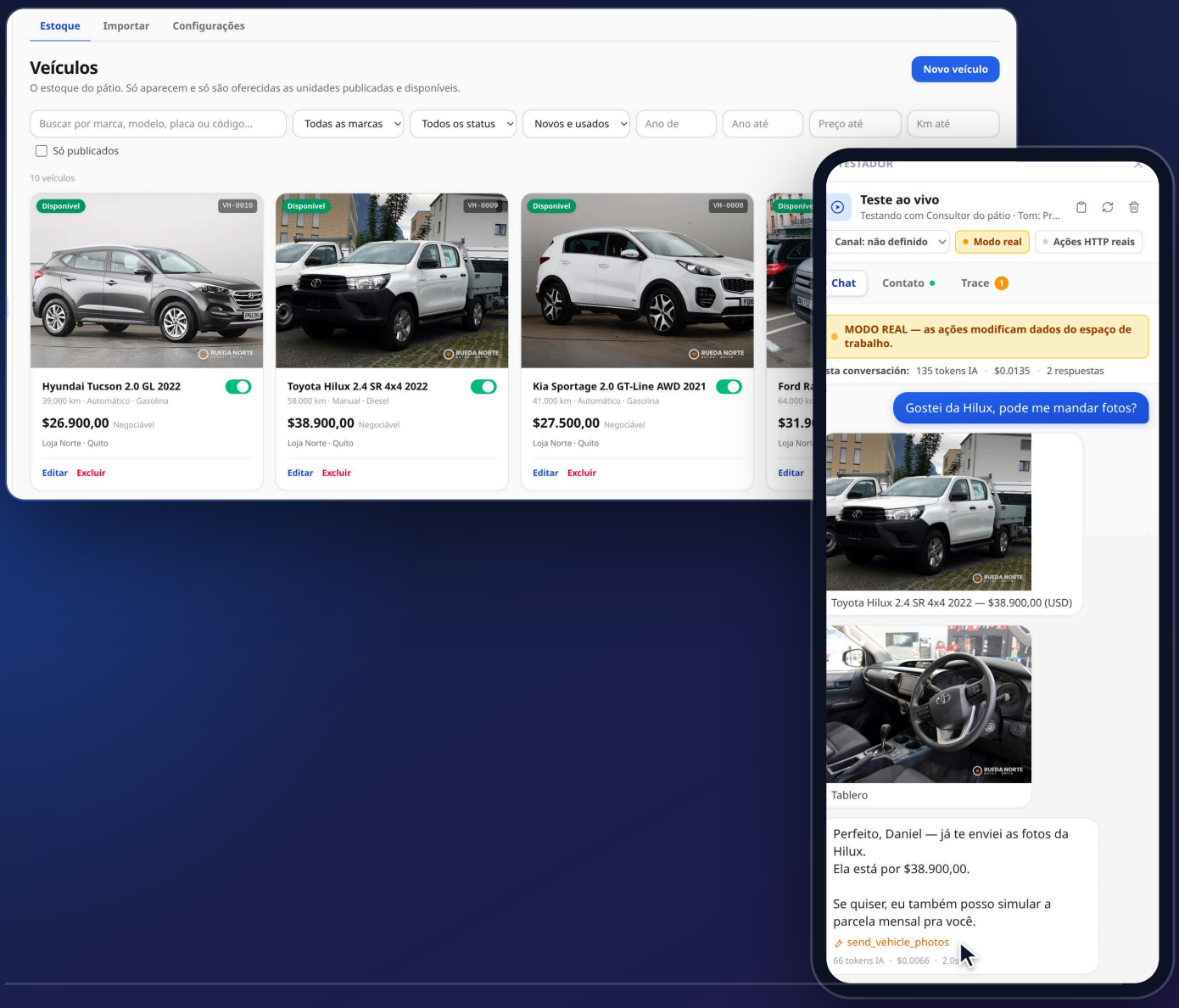
Omnifox

MANUAL DO MÓDULO

Veículos

O pátio da sua concessionária dentro do Omnifox: veículos com fotos protegidas com a sua marca d'água, financiamento com a sua taxa, test drives na sua agenda, orçamentos com negócio no CRM e um agente de IA que atende pelo WhatsApp, Instagram e o seu site.



CONTEÚDO

Índice

01 O que é o módulo Veículos e para quem 3

02 Ativar o módulo 5

03 Configurações: geral e test drives 6

04 Financiamento e simulador de parcela 7

05 Numeração e negócios no CRM 8

06 Marca d'água nas fotos 10

07 O estoque 11

08 Cadastrar um veículo 12

09 O dia a dia: reservas, vendas e importação 15

10 Orçar um veículo 17

11 Configurar o agente de IA 20

12 Perguntas frequentes e limites atuais 26

Como ler este manual

As capturas são telas reais do Omnifox com uma loja de exemplo, a **Rueda Norte Autos**, em Quito: dez veículos entre picapes, SUVs e carros de cidade, novos e usados. Os números em círculo laranja 1 apontam o que é explicado abaixo de cada imagem.

Os nomes de botões e campos estão em **negrito**, como aparecem na tela.

01

CAPÍTULO 1

O que é o módulo Veículos e para quem

Um módulo do Catálogo para concessionárias, lojas de seminovos e qualquer negócio que venda veículos únicos, cada um com sua placa, sua quilometragem e seu preço.

Um carro não é um produto com estoque: cada unidade é única. O módulo Veículos guarda o seu pátio veículo por veículo, com a ficha técnica, o estado, as fotos e o preço, e essa mesma informação é usada pela sua equipe na caixa de entrada, pelo editor de orçamentos e pelo agente de IA quando um cliente escreve «procuro uma picape 4×4».

Configurações
Moeda, test drives, financiamento, CRM, marca d'água

→

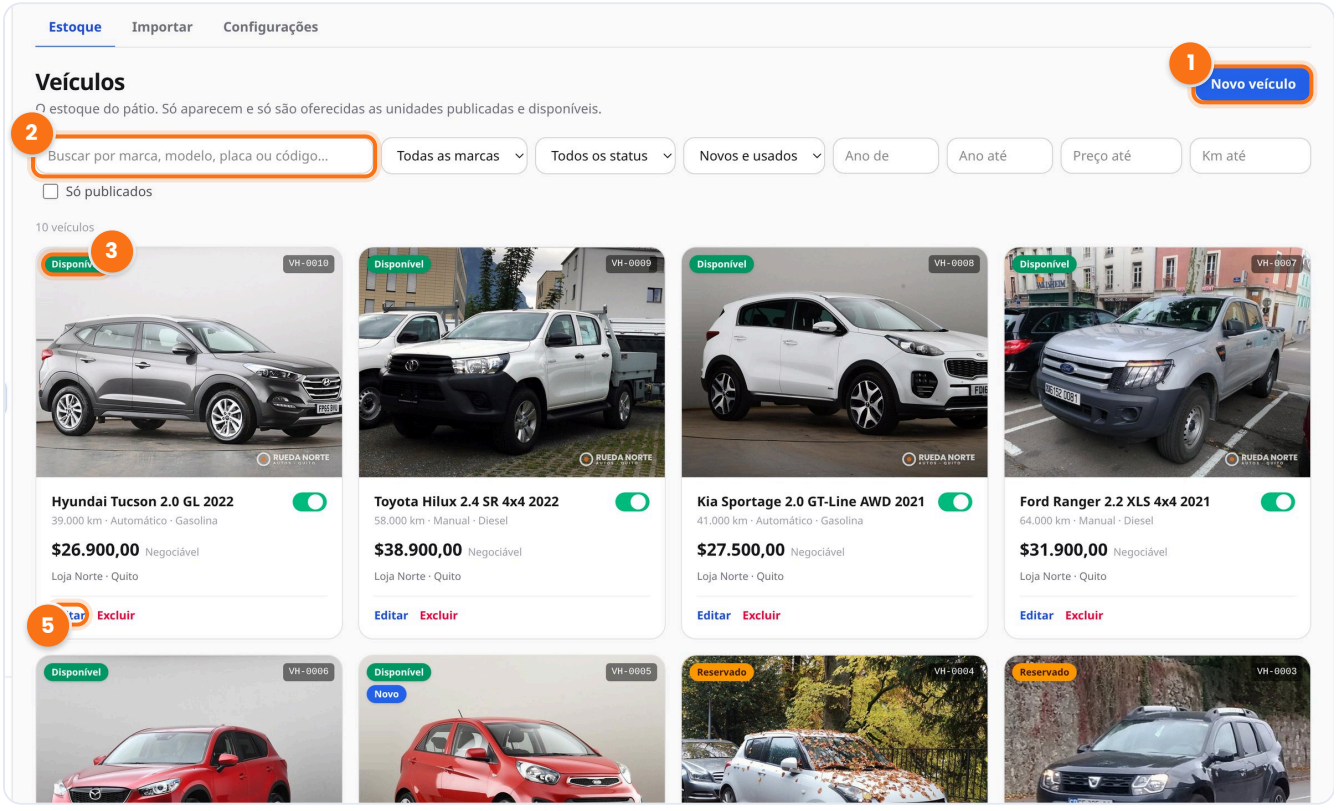
Veículos
Ficha, fotos e preço

→

Orçamento
Com negócio no CRM

→

Agente de IA
Busca, manda fotos, simula e agenda



O estoque da loja de exemplo.

1. **Novo veículo** abre a ficha.
2. Busca e filtros, numa só linha.
3. O status sobre a foto: disponível, reservado ou vendido.
4. A chave publica ou despublica o veículo.
5. **Editar** abre a ficha completa.

Para quem é

Negócio	Como usa
Concessionária de novos e seminovos	Todo o pátio publicado, test drives na agenda da equipe de vendas e orçamentos com o seu logo.
Loja de usados	Quilometragem, donos anteriores, histórico de sinistros e fotos com marca d'água para ninguém copiar.
Vendedor independente	Poucos veículos e um agente de IA que responde à noite e marca o test drive para o dia seguinte.
Motos, caminhões, máquinas	A mesma ficha serve para qualquer veículo com marca, modelo, ano e placa.

O QUE INCLUI

Ativar o módulo é grátis e não muda o seu plano. A ferramenta de IA **Agendar test drive** está disponível desde o plano inicial.

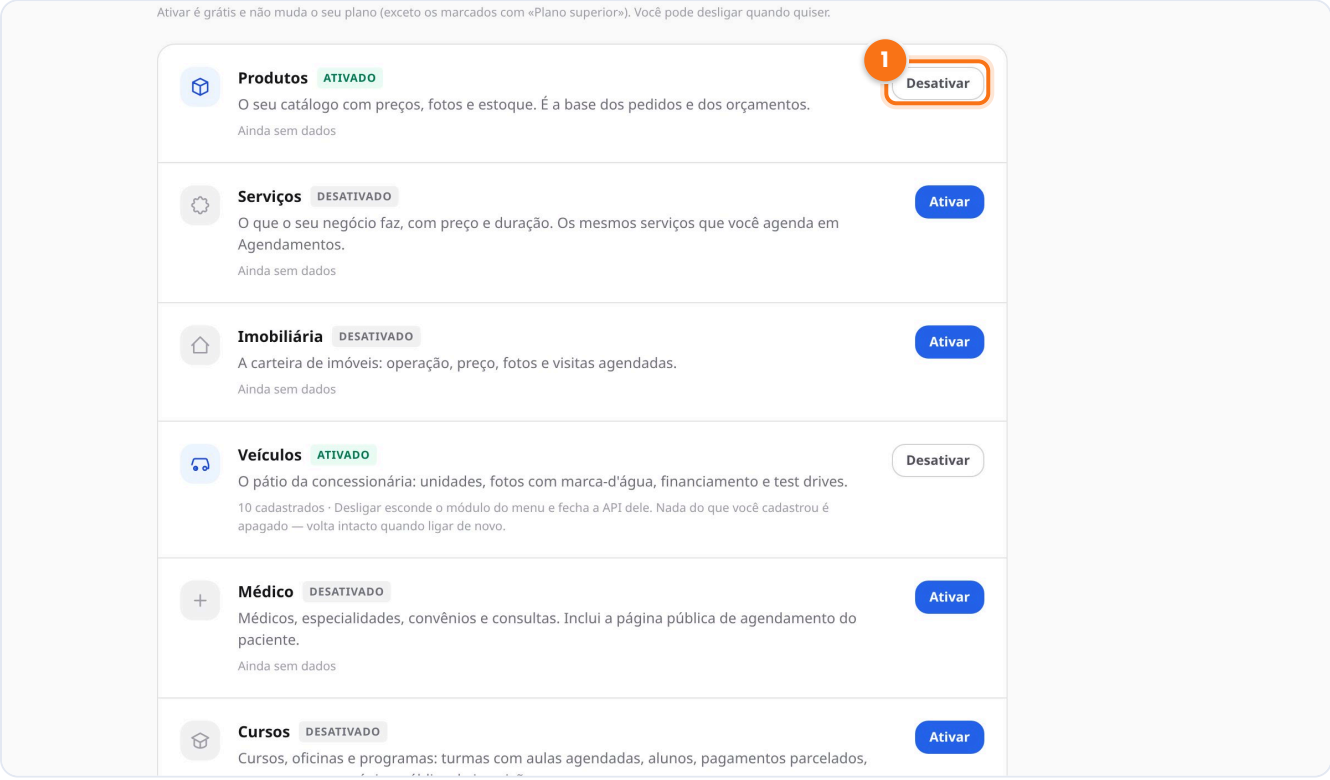
02

CAPÍTULO 2

Ativar o módulo

Veículos nasce desligado. É ativado por espaço de trabalho e desligado com a mesma facilidade.

1. No **Catálogo**, abra a tela de módulos (**Adicionar módulo**).
2. Procure o cartão **Veículos** e clique em **Ativar**.
3. Se você já tinha veículos cadastrados, o cartão mostra quantos.
4. No menu do Catálogo aparece **Veículos**, com três abas: **Estoque**, **Importar** e **Configurações**.



O cartão **Veículos** na tela de módulos, já ativado.

1. **Desativar** esconde do menu; o que foi cadastrado não é apagado.

DICA

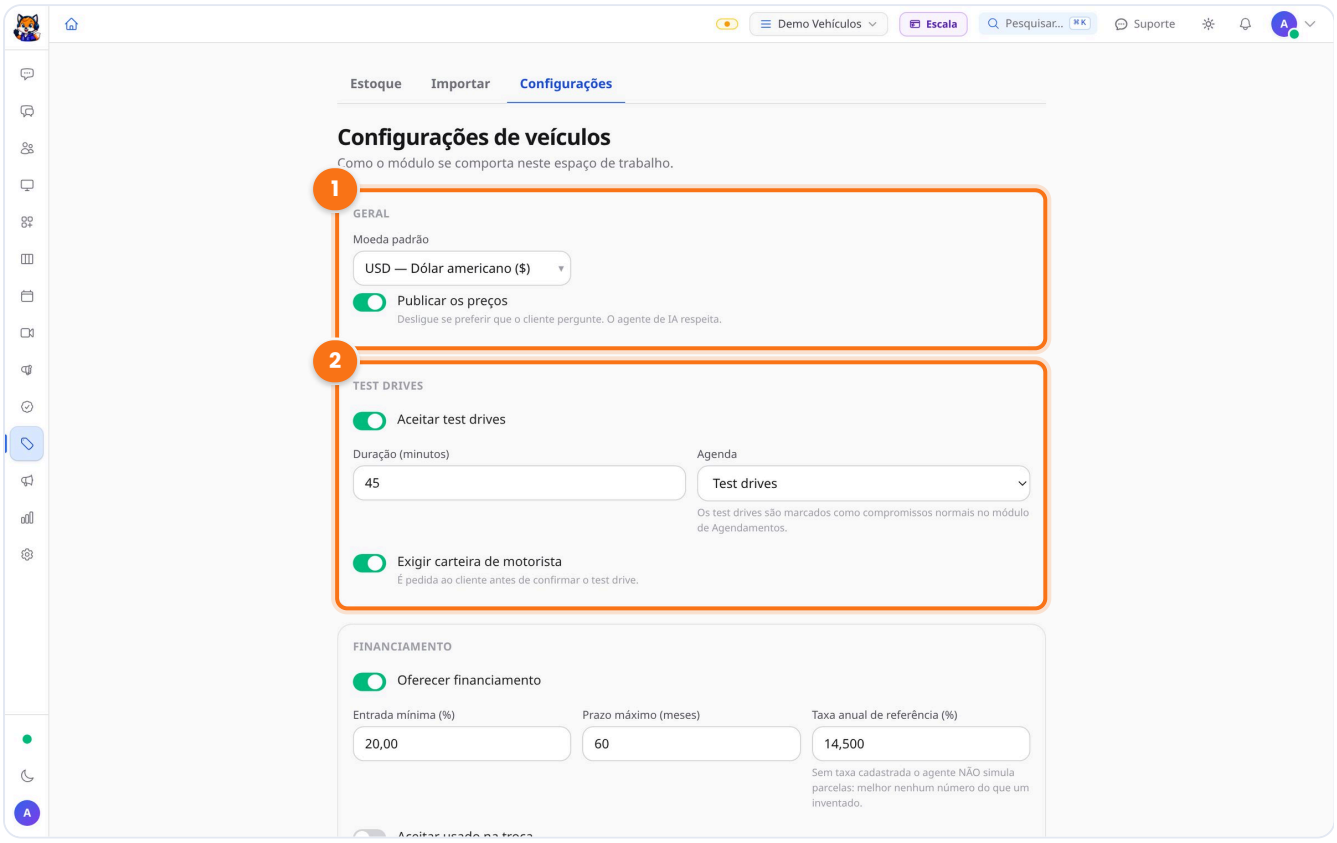
Ativar e desativar módulos é tarefa do dono ou de um administrador. Se você tem vários espaços de trabalho (por exemplo, um por filial), ative em cada um.

03

CAPÍTULO 3

Configurações: geral e test drives

As configurações dizem como o módulo se comporta no seu espaço de trabalho. O dono ou um administrador salva; o resto da equipe vê em modo leitura.



No topo, **Geral**; abaixo, **Test drives**.

1. Moeda padrão e se os preços são publicados.
2. Test drives: duração, agenda e carteira de motorista.

Configuração	O que faz
Moeda padrão	A moeda com que nasce cada veículo novo.
Publicar os preços	Desligado, o cliente precisa perguntar e o agente de IA também não informa.
Aceitar test drives	Desligado, o agente não oferece test drives.
Duração (minutos)	Quanto cada test drive ocupa na agenda (45 no exemplo).
Agenda	Onde os test drives são marcados: uma agenda com seus horários de atendimento. A nossa atende de segunda a sexta das 9:00 às 18:00 e aos sábados das 9:00 às 13:00.
Exigir carteira de motorista	O agente pede o número da carteira e não marca sem ele.

ATENÇÃO

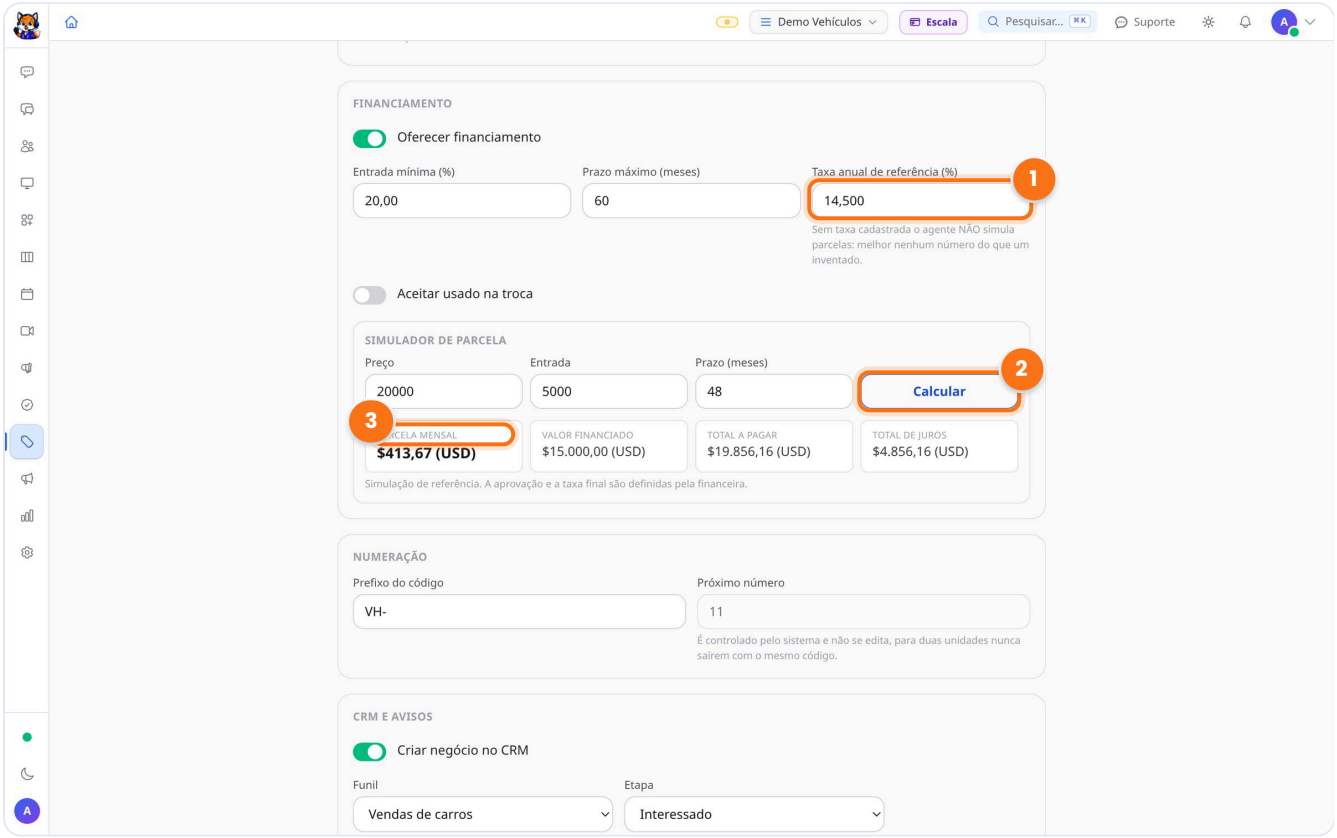
Sem agenda escolhida, o agente não inventa horários: avisa que um consultor vai combinar o test drive. Se ainda não tem uma agenda, crie em **Agenda**.

04

CAPÍTULO 4

Financiamento e simulador de parcela

Com a sua entrada mínima, o seu prazo máximo e a sua taxa, o sistema calcula a parcela. O agente de IA nunca faz a conta de cabeça.



Financiamento e o simulador de parcela.

1. **Taxa anual de referência**: sem ela não se simulam parcelas.
2. **Calcular** testa a configuração.
3. O resultado: parcela mensal, valor financiado, total a pagar e juros.

1. Em **Veículos** → **Configurações** → **Financiamento**, deixe **Oferecer financiamento** ligado.
2. Digite a **Entrada mínima (%)** e o **Prazo máximo (meses)**.
3. Digite a **Taxa anual de referência (%)**; 14,5% no exemplo.
4. Clique em **Salvar** no fim da página.
5. Teste com o **Simulador de parcela**: preço 20.000, entrada 5.000, prazo 48 meses e **Calcular**.

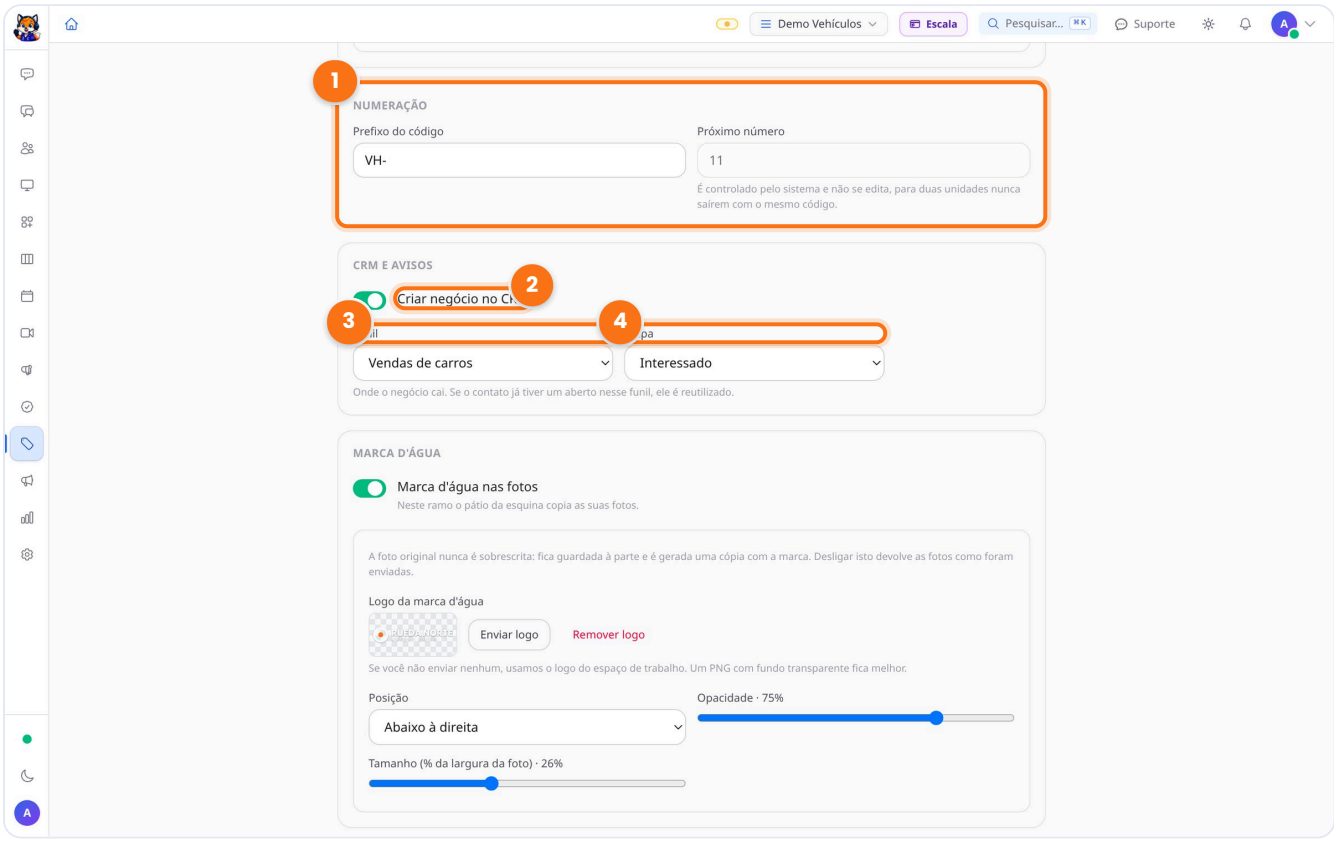
> **NOTA**
>
> Sem taxa cadastrada, o agente **não simula parcelas**: prefere não dar um número a dar um inventado. Se o cliente pede uma entrada menor que a mínima ou um prazo maior que o máximo, a simulação avisa.

05

CAPÍTULO 5

Numeração e negócios no CRM

Cada veículo leva um código interno que o sistema numera sozinho, e cada interessado pode entrar como negócio no seu CRM.



Numeração e **CRM e avisos**.

1. O prefixo do código; o próximo número é controlado pelo sistema.
2. **Criar negócio no CRM**.
3. O **Funil** onde o negócio cai.
4. A **Etapa** em que ele entra.

O código interno

Com o prefixo **VH-**, os veículos saem **VH-0001**, **VH-0002**... O **Próximo número** não é editado à mão para que dois veículos nunca tenham o mesmo código. Se ao cadastrar um veículo você digitar o seu próprio código, ele é respeitado; se deixar vazio, é gerado sozinho.

Negócios no CRM

1. Em **CRM e avisos**, ative **Criar negócio no CRM**.
2. Escolha o **Funil** (**Vendas de carros** no exemplo). Se não escolher, é usado o funil padrão.
3. Escolha a **Etapa** em que ele entra (**Interessado** no exemplo). Se não escolher, a primeira.
4. Clique em **Salvar**.

A partir daí é criado um negócio no CRM:

Quando	Qual negócio
Ao criar um **orçamento** com um veículo (capítulo 10)	Um com o número do orçamento e o veículo, com o total do orçamento e ligado a ele.
Quando o **agente de IA marca um test drive** (capítulo 11)	Um com o test drive e o veículo, com o preço do veículo e ligado à conversa.

DICA

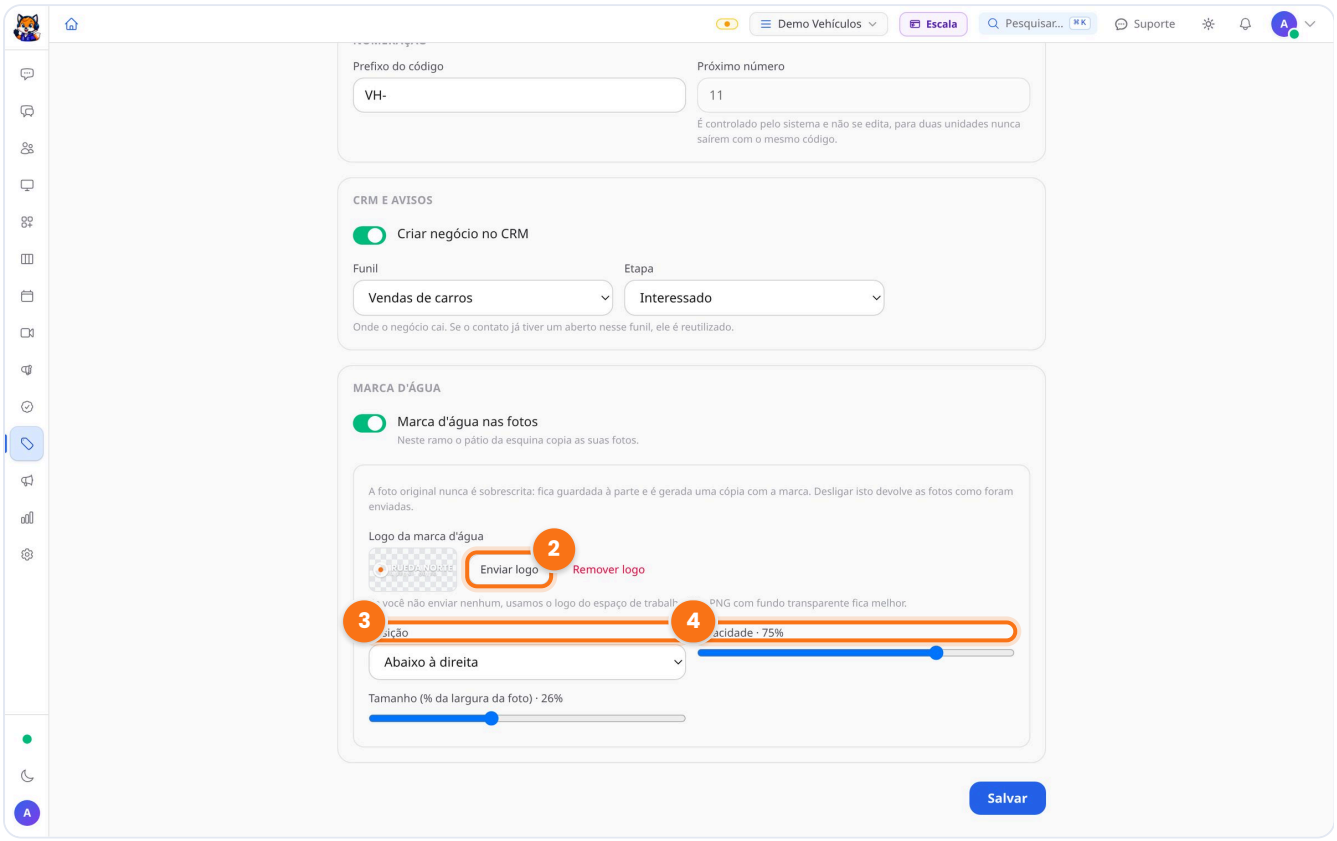
Se o contato já tem um negócio **aberto** nesse funil, ele é reutilizado e não muda de etapa: um cliente em «Negociação» que pede outro orçamento não volta para «Interessado». Se o seu espaço não tem nenhum funil, nada é criado.

06

CAPÍTULO 6

Marca d'água nas fotos

Neste ramo a concorrência copia as fotos do pátio ao lado. Com a marca d'água, cada foto leva o seu logo.



A seção **Marca d'água** com o logo da Rueda Norte.

1. Ative **Marca d'água nas fotos**.
2. **Enviar logo**: PNG com fundo transparente.
3. A **Posição** na foto.
4. **Opacidade** e **Tamanho**.

1. Ative **Marca d'água nas fotos**.
2. Clique em **Enviar logo** e escolha o logo do seu negócio. Não precisa salvar antes: o logo é enviado na hora e o que você já mudou na página continua lá.
3. Escolha a **Posição** (por exemplo, embaixo à direita), a **Opacidade** e o **Tamanho** (% da largura da foto).
4. Clique em **Salvar**. Todas as fotos do estoque recebem o seu logo.

NOTA

A foto original **nunca é substituída**: fica guardada e é gerada uma cópia com a marca. Se você desligar a marca d'água, as fotos voltam a aparecer como foram enviadas. Se não enviar nenhum logo, é usado o do espaço de trabalho.

DICA

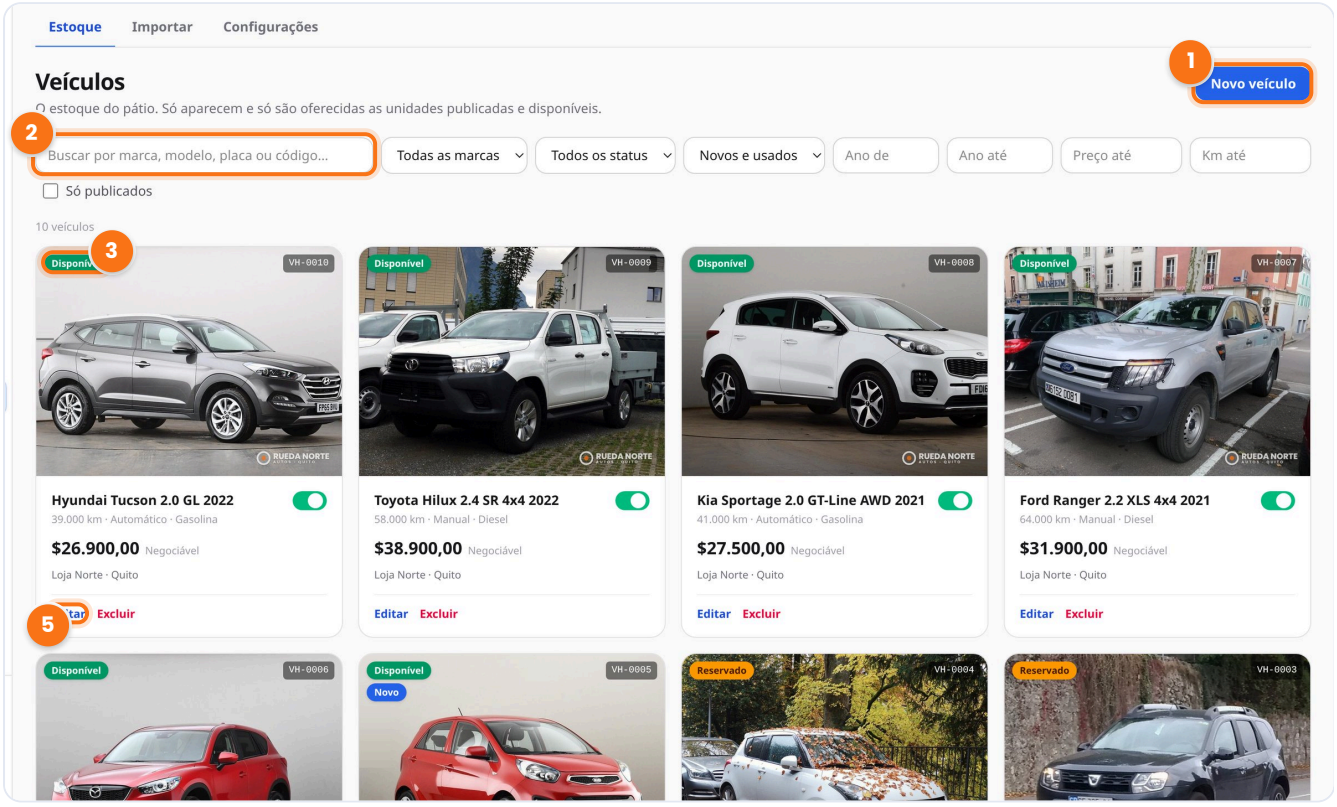
Quando você muda a marca d'água, o endereço de cada foto também muda: o estoque, os orçamentos e o agente mostram a versão nova na hora, sem limpar o cache do navegador.

07

CAPÍTULO 7

O estoque

Todo o pátio, em cartões, com filtros para achar qualquer veículo em segundos.



A aba **Estoque**.

2. Buscar e filtrar.
3. Status.
4. Publicado.
5. Editar.

Cada cartão mostra a foto de capa com a sua marca d'água, o **status** em cima da foto (verde **Disponível**, âmbar **Reservado**, vermelho **Vendido**), o código interno, a quilometragem, o câmbio, o combustível, o preço (ou **Preço sob consulta**), se é negociável, e a filial.

Buscar e filtrar

Numa só linha: busca por marca, modelo, placa ou código, e filtros por marca, status, novos ou usados, ano inicial, ano final, preço máximo, quilometragem máxima e só publicados. Por exemplo: só os disponíveis, até 30.000 dólares.

Publicar e despublicar

A chave de cada cartão publica ou despublica o veículo. **Só os veículos publicados e disponíveis** aparecem e são oferecidos pelo agente de IA. Use para um veículo que ainda não passou pela vistoria ou está na oficina.

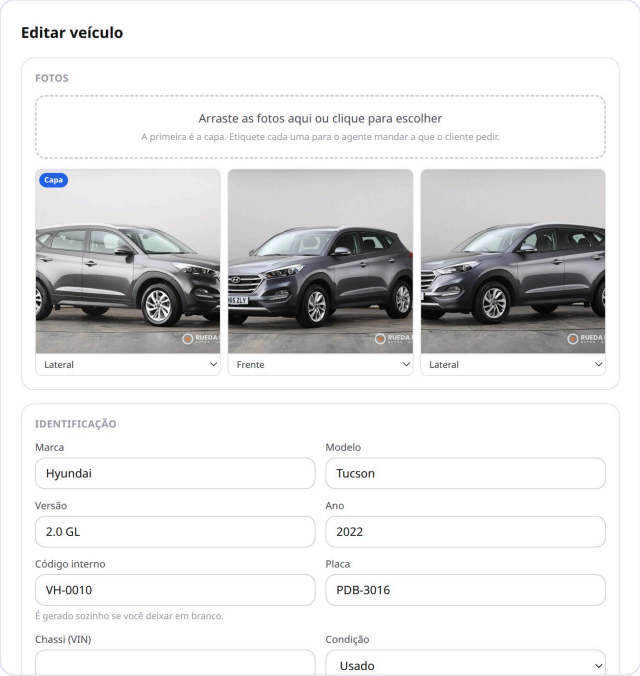
08

CAPÍTULO 8

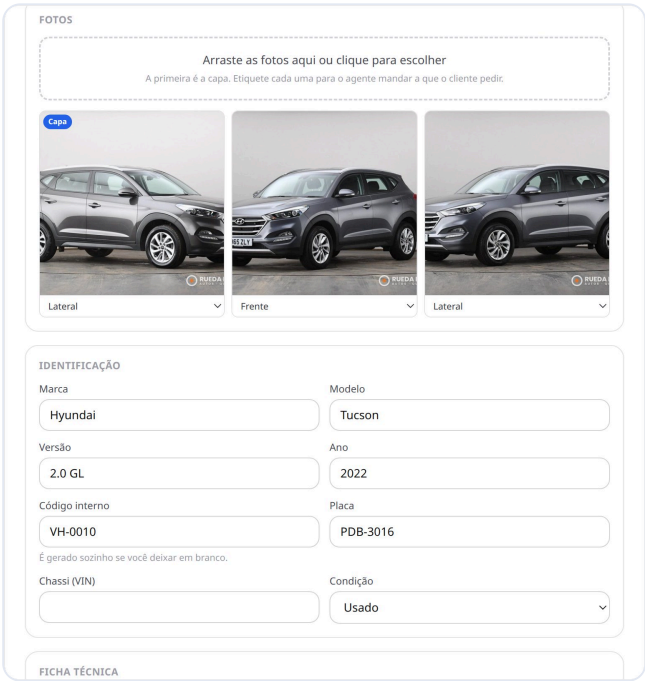
Cadastrar um veículo

A ficha de um veículo, de cima a baixo, numa só janela.

1. Em **Estoque**, clique em **Novo veículo**.
2. Em **Identificação**: marca, modelo, versão e ano. O **Código interno** pode ficar vazio para ser gerado sozinho. Também vão a placa, o chassi e a condição: **Novo**, **Usado** ou **De exposição**.
3. Em **Fotos**, arraste ou clique para escolher (até 30 por veículo). Marque o ângulo de cada uma.
4. Em **Ficha técnica**: quilometragem, câmbio, combustível, motor, tração, portas, cores e os **Opcionais**, um por linha.
5. Em **Estado do veículo**: donos anteriores, meses de garantia, histórico de sinistros e de manutenção.
6. Em **Preço e publicação**: o preço, se é negociável, o status e **Publicado**. E em **Onde está**, a filial e a cidade.
7. Clique em **Salvar**.



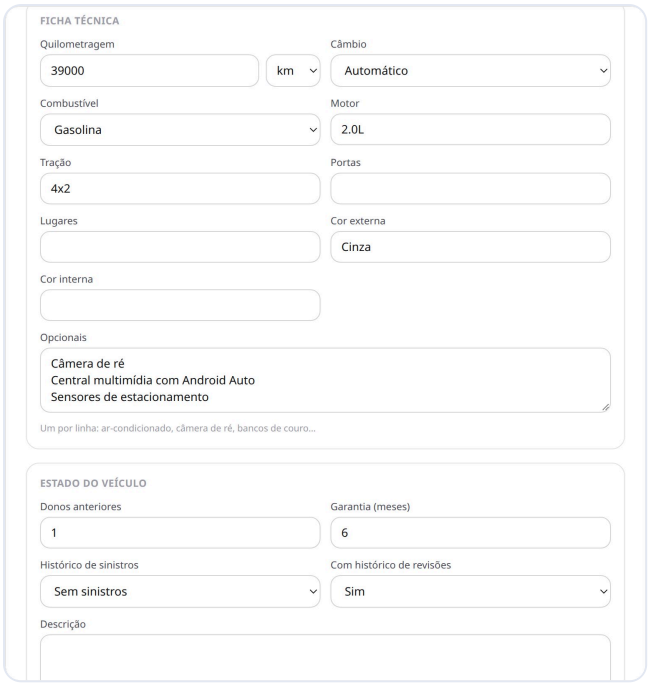
Identificação do Hyundai Tucson.



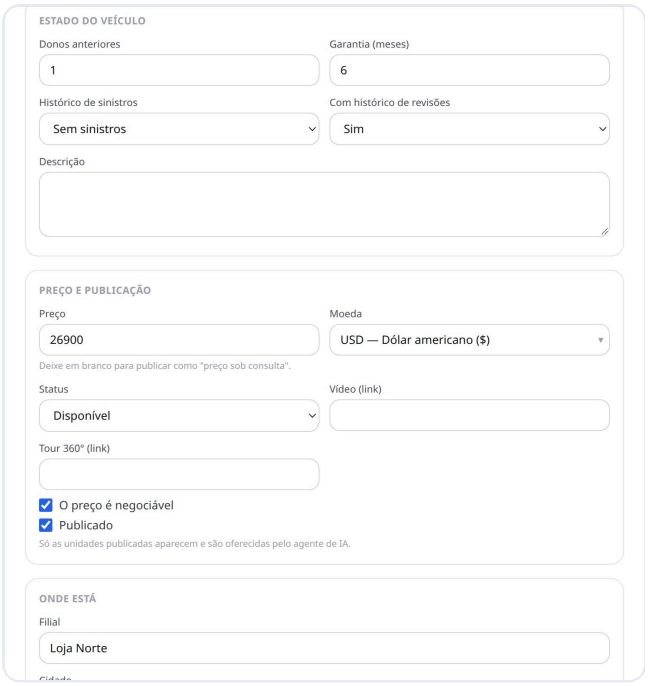
Fotos: a primeira é a capa; cada uma com seu ângulo.

DICA

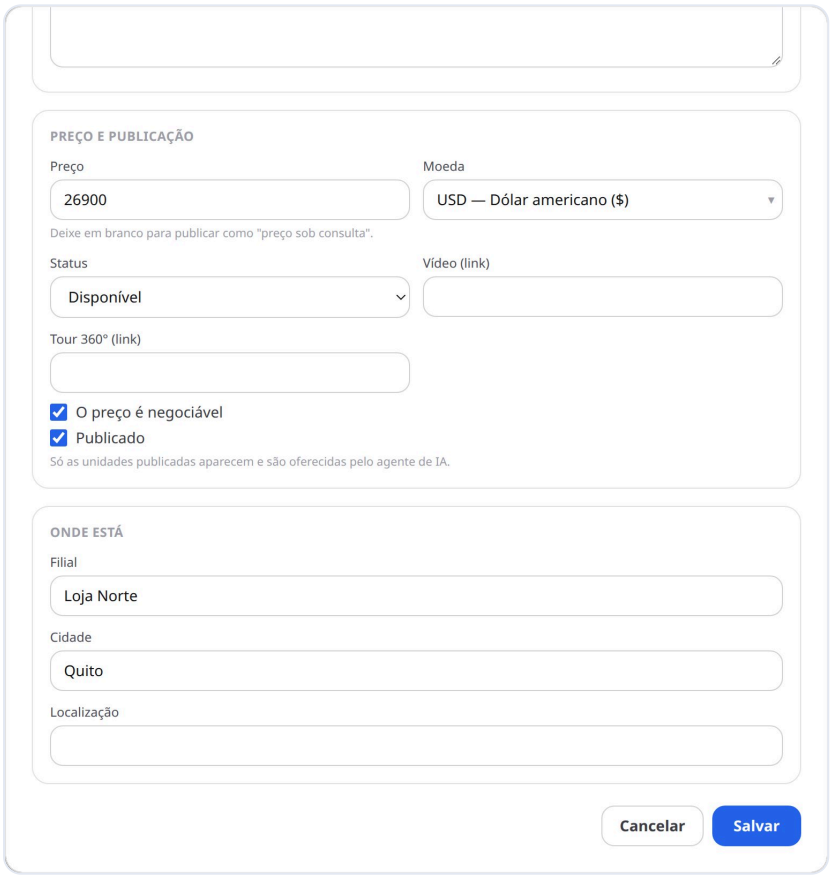
Se você envia as fotos antes de salvar, o Omnifox salva primeiro o veículo (precisa de pelo menos marca, modelo e ano) e envia as fotos de uma vez. O veículo mantém o seu código interno.



Ficha técnica e **Opcionais**, um por linha.



Estado do veículo.



Preço e publicação: sem preço, o veículo é publicado como «Preço sob consulta».

Campo	Para que serve
Ângulo de cada foto	Frente, lateral, interior, motor... O agente manda exatamente a que o cliente pede («tem uma do interior?»).
Opcionais	Um por linha. O agente usa para responder «tem câmera de ré?».
Histórico de sinistros	Sem sinistros, com sinistros ou **Não se sabe**: o agente não afirma o que você não sabe.
Preço vazio	Publicado como **Preço sob consulta**; o agente oferece que um consultor confirme.
Negociável	Aparece ao lado do preço.

09

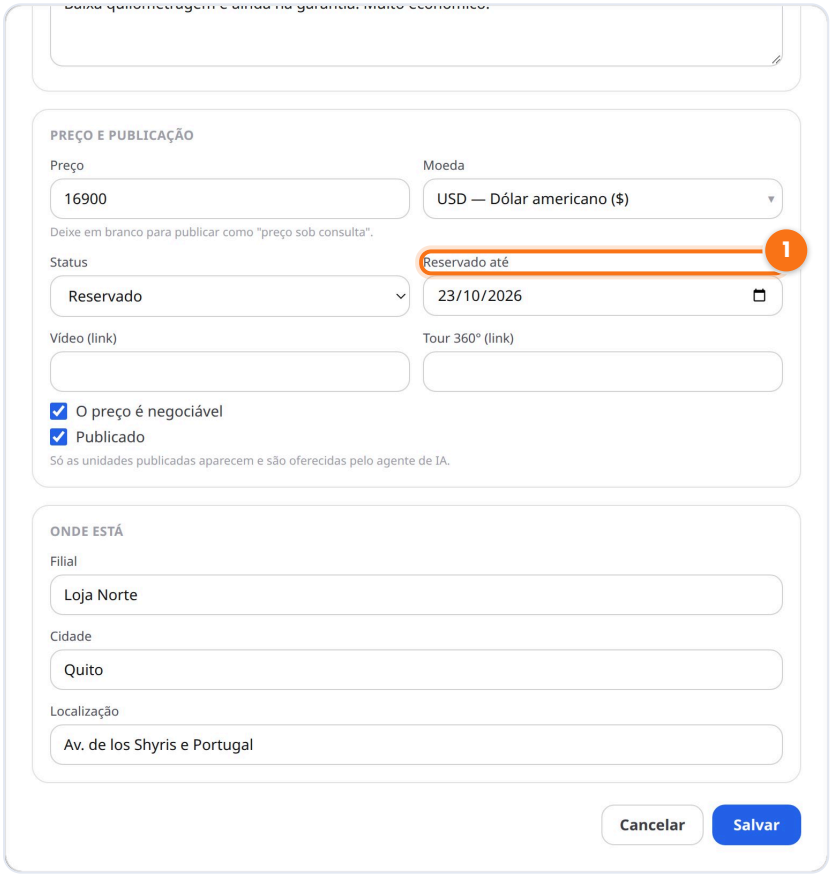
CAPÍTULO 9

O dia a dia: reservas, vendas e importação

O que acontece todos os dias no pátio: um cliente deixa um sinal, um veículo é vendido, chega um lote novo.

Reservar um veículo

1. Clique em **Editar** no cartão.
2. Em **Preço e publicação**, mude o status para **Reservado**.
3. Aparece **Reservado até**: coloque a data em que a reserva vence e salve.



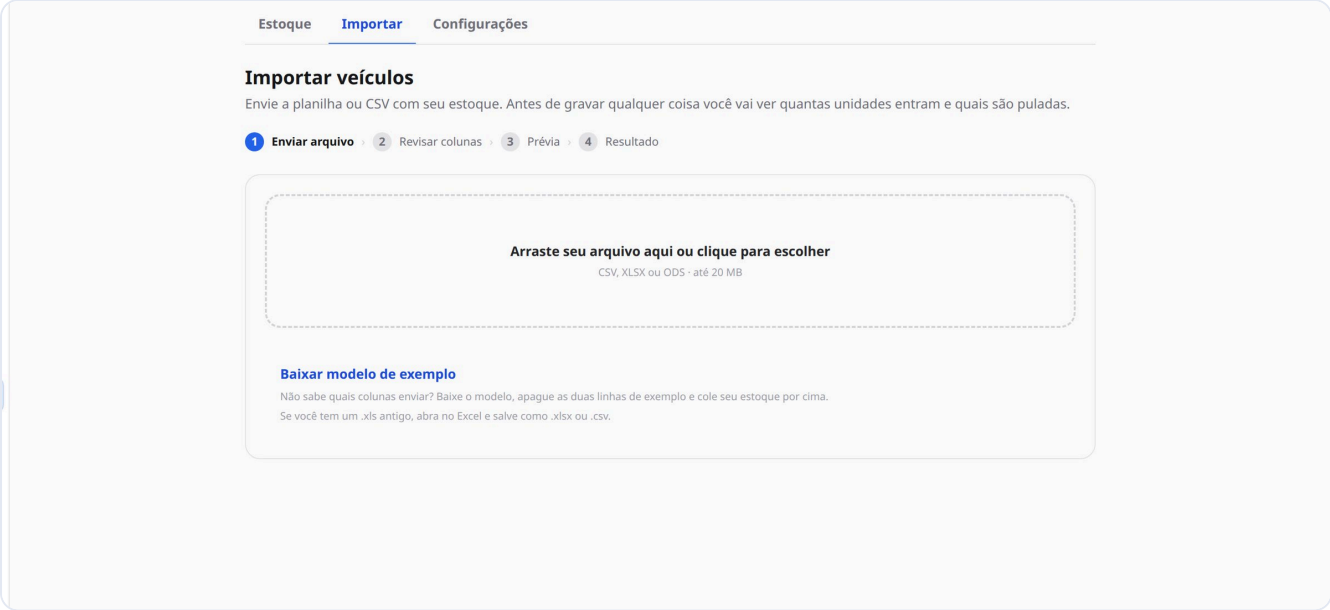
Um veículo reservado, com a data de vencimento.

1 **Reservado até**.

Marcar uma venda

Mude o status para **Vendido**: o veículo sai sozinho da publicação e o agente deixa de oferecê-lo. Ele continua no estoque, com o histórico.

Importar muitos veículos



A aba **Importar**: quatro passos, nada é gravado até o final.

1. Abra a aba **Importar**. Se não tem um arquivo, clique em **Baixar modelo de exemplo**.
2. **Enviar arquivo**: arraste o seu Excel ou CSV.
3. **Revisar colunas**: indique qual coluna do arquivo é cada dado.
4. **Prévia**: revise as linhas antes de importar.
5. **Resultado**: quantos veículos foram criados e quais linhas tiveram problemas.

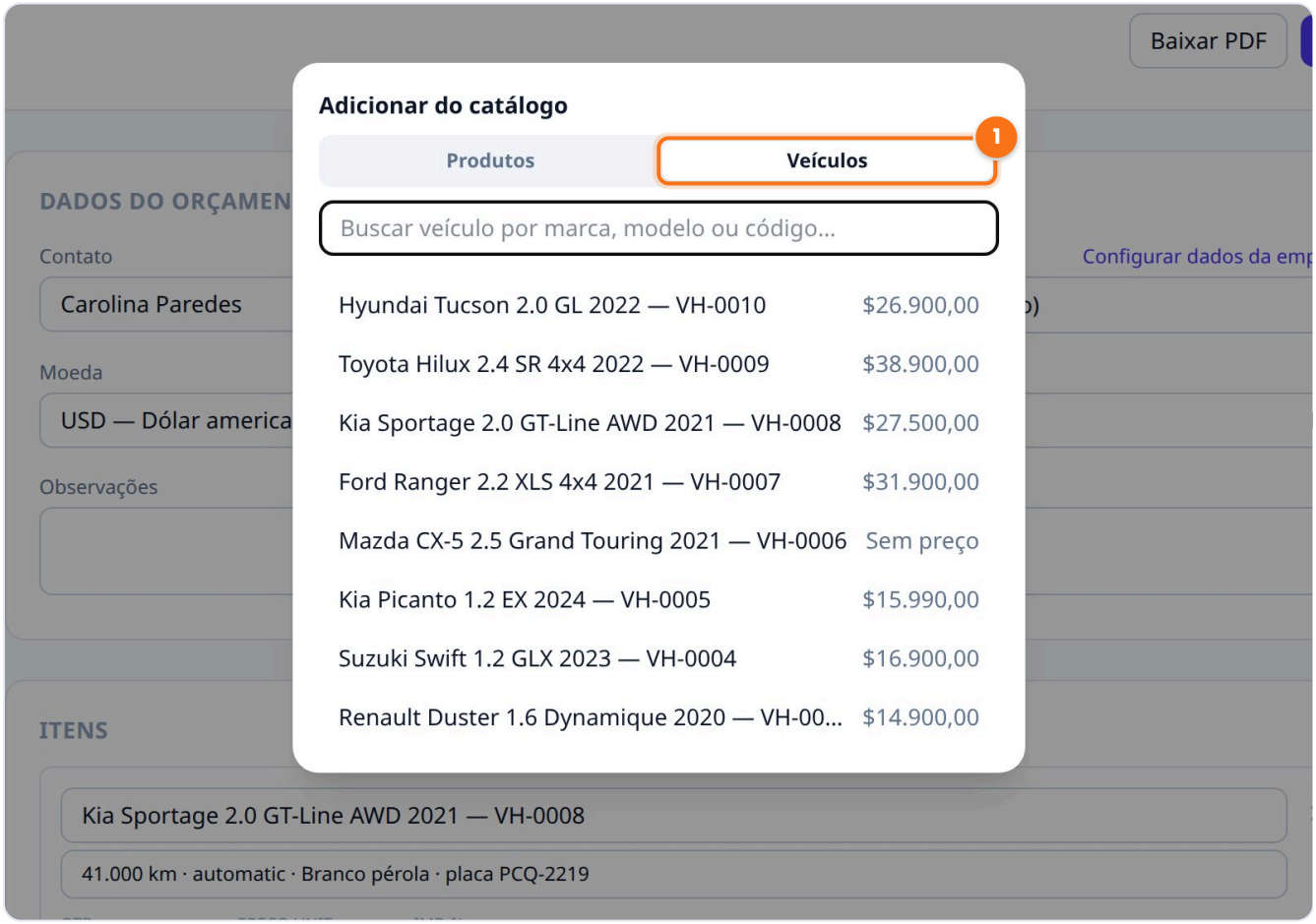
10

CAPÍTULO 10

Orçar um veículo

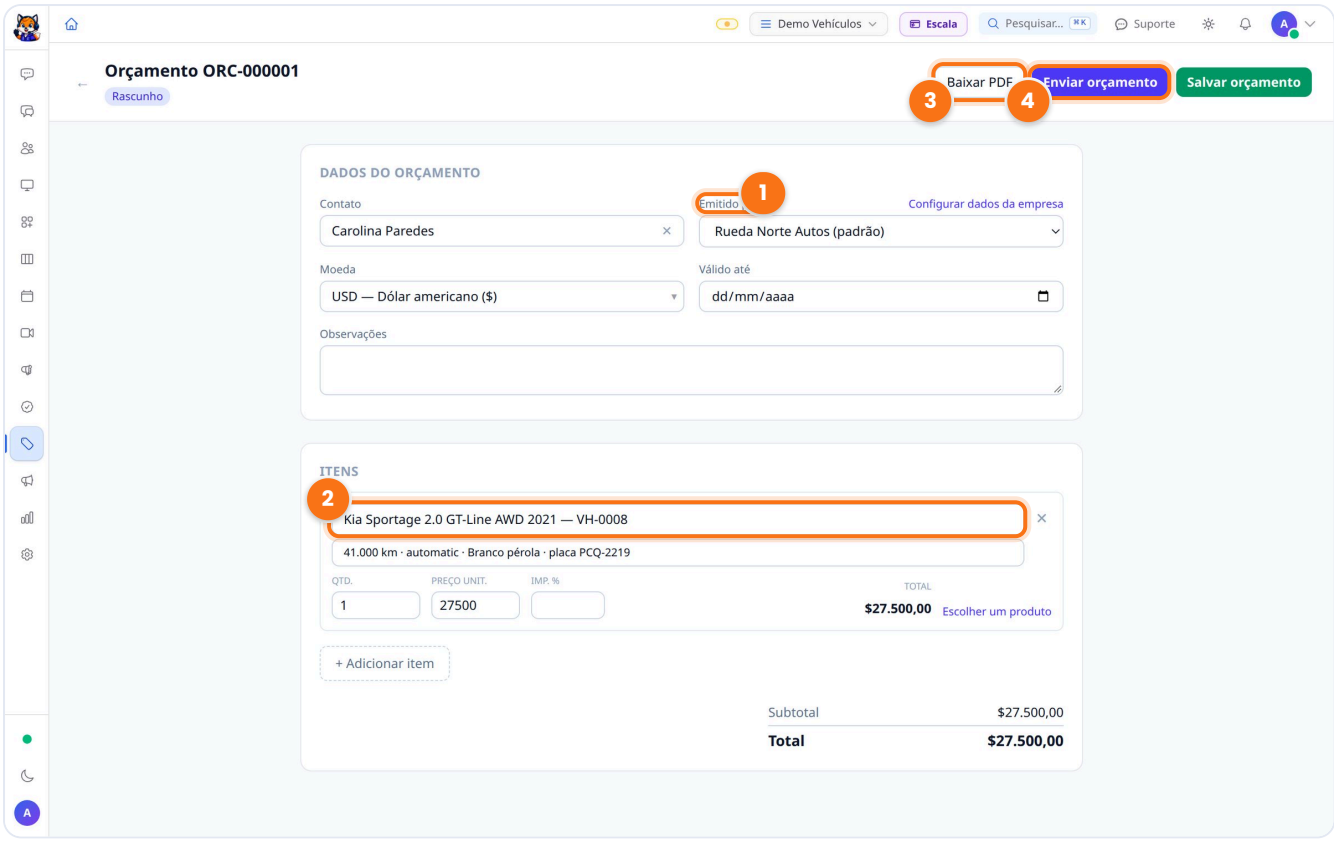
Um orçamento formal com os dados e o logo da sua concessionária, montado em um minuto a partir do estoque.

1. Vá em **Orçamentos** e clique em **Novo orçamento**.
2. Escolha o **Contato** (Carolina Paredes no exemplo).
3. Na linha, clique em **Escolher um produto** e abra a aba **Veículos**: aparecem os veículos do pátio (menos os vendidos) com o código e o preço. Busque e escolha o veículo.
4. A linha se preenche com o veículo, o código e o preço. Você pode mudar o preço, colocar imposto ou somar mais linhas.
5. Confira **Emitido por**: os dados e o logo da sua empresa (configurados em **Configurar dados da empresa**).
6. Clique em **Salvar orçamento**. Depois, **Baixar PDF** ou **Enviar orçamento** por e-mail ou WhatsApp.



Escolher um produto → Veículos: os veículos com o código e o preço.

1 A aba **Veículos** aparece porque o módulo está ativo.

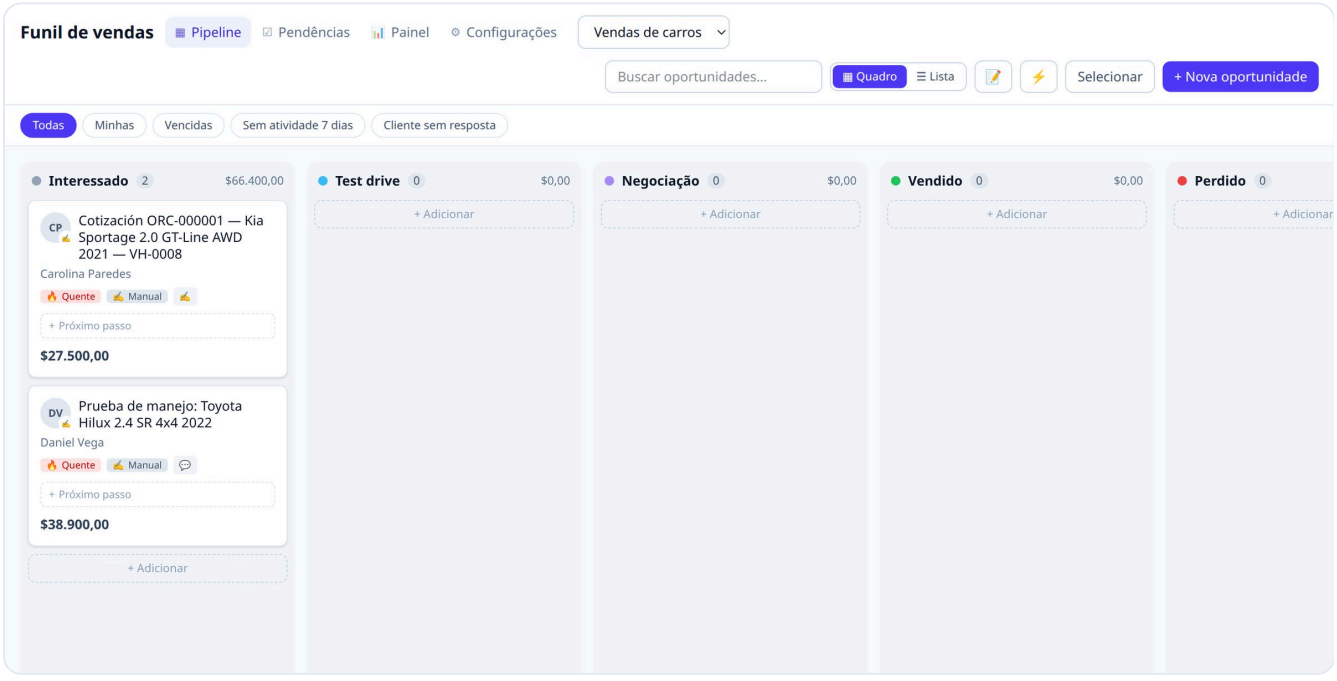


O orçamento salvo.

1. **Emitido por**: a sua empresa.
2. A linha com o veículo.
3. **Baixar PDF**.
4. **Enviar orçamento**.

O negócio no CRM

Se você ativou **Criar negócio no CRM** (capítulo 5), ao salvar o orçamento o negócio aparece no funil escolhido, com o valor do orçamento. Quando o orçamento é aceito, o negócio é marcado como ganho.



O funil **Vendas de carros**: o negócio do orçamento e o do test drive marcado pela IA.

ATENÇÃO

Depois do primeiro salvamento, o campo **Contato** do editor pode aparecer vazio. O contato ficou salvo: recarregue a página antes de salvar de novo para não perdê-lo.

11

CAPÍTULO 11

Configurar o agente de IA

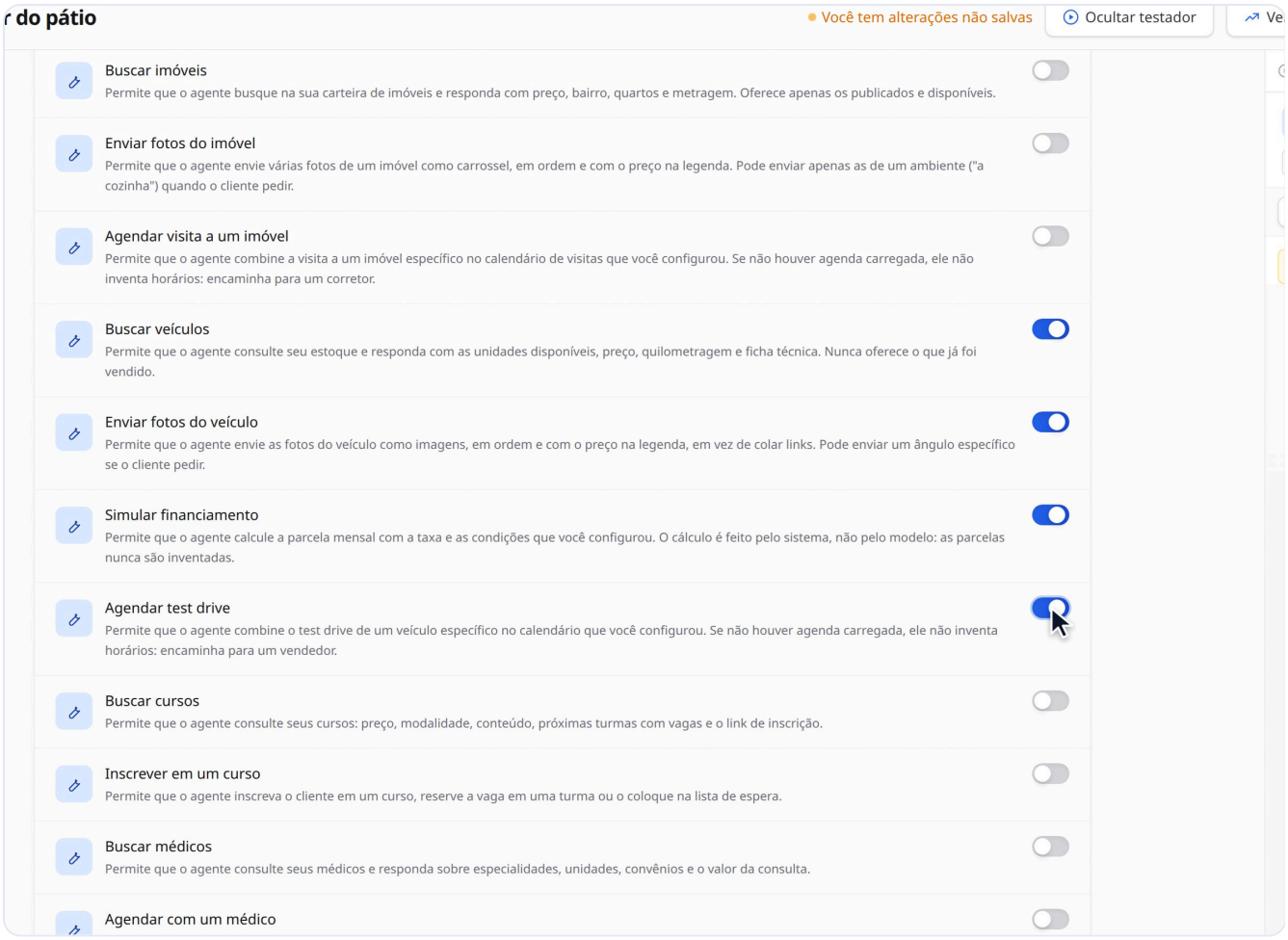
Um agente de IA que atende o seu pátio: busca no estoque, manda fotos, simula a parcela e marca o test drive.

As ferramentas do módulo

Ferramenta	O que faz
Buscar veículos (`search_vehicles`)	Busca no estoque publicado e disponível por marca, modelo, texto livre («picape 4×4»), ano, preço, quilometragem, câmbio, combustível ou condição, e devolve ano, quilometragem e preço.
Enviar fotos do veículo (`send_vehicle_photos`)	Manda as fotos de um veículo como imagens, com o preço na legenda e a sua marca d'água.
Simular financiamento (`simulate_financing`)	Calcula a parcela com a sua taxa, a sua entrada mínima e o seu prazo máximo. Sem taxa, não simula.
Agendar test drive (`book_test_drive`)	Oferece horários livres da agenda de test drives e marca o compromisso ligado ao veículo; pede a carteira se você exigir. Cria o negócio no CRM se você ativou.
Atribuir a atendente ou equipe	Passa a conversa para um vendedor: negociar o preço, usado na troca, reserva com sinal.

Passo a passo

1. Vá em **Agentes de IA**, clique em **Criar agente de IA** e escolha **Do zero** → **Começar em branco**.
2. Em **Identidade**, dê um nome (por exemplo, «Consultor do pátio») e escolha o **Idioma** Português: um agente em branco nasce em espanhol.
3. Em **Instruções**, cole o prompt de exemplo da página seguinte e adapte ao seu negócio.
4. Em **Ferramentas**, no grupo **Veículos**, ative as quatro ferramentas, e também **Atribuir a atendente ou equipe**.
5. Em **Nível do motor**, escolha **Raposa Pro**: raciocina melhor quando encadeia várias ferramentas numa venda. Salve.
6. Teste no **Teste ao vivo**, à direita.
7. Quando estiver bom, conecte aos seus canais em **Conexões**.



As ferramentas do grupo Veículos ativadas no editor do agente.

Prompt de exemplo: Consultor do pátio

Copie e mude o nome do negócio, a cidade e o que for preciso. As palavras que começam com **!** são as ferramentas.

```
# Papel
Você é o Consultor do pátio da Rueda Norte Autos, uma concessionária de carros novos e seminovos em
Quito. Atende pelo WhatsApp, Instagram e chat do site. Seu objetivo é encontrar o veículo certo para
cada pessoa, mostrá-lo com fotos, simular a parcela se ela quiser financiar e agendar um test drive.

# Tom
- Próximo, claro e animado, sem exagerar.
- Mensagens curtas: de 2 a 4 linhas. Uma pergunta por mensagem.
- Responda no idioma em que escrevem.

# O que perguntar (sem interrogatório)
1. Que tipo de veículo procura e para que vai usar (cidade, trabalho, família, campo).
2. O orçamento ou a parcela mensal que pode pagar.
3. Se vai pagar à vista ou financiar.
Se a pessoa já disse, não pergunte de novo.

# Quando usar !search_vehicles
- Assim que souber que tipo de veículo procura, busque na hora; não peça a marca primeiro.
- SEMPRE antes de falar de preço, quilometragem, versão, equipamentos ou disponibilidade.
- Ofereça no máximo 3 veículos, cada um com ano, quilometragem e preço.
- Nunca ofereça um veículo reservado ou vendido como se estivesse disponível.
- Se o veículo diz "preço sob consulta", não invente um número: ofereça que um consultor confirme.
```

```
# Quando usar !send_vehicle_photos
- Quando a pessoa demonstrar interesse em um veículo específico ou pedir fotos.
- Envie as fotos de UM veículo por vez. Se pedir um ângulo (interior, motor, traseira), envie esse.

# Quando usar !simulate_financing
- Sempre que perguntarem por parcelas, crédito ou financiamento. Nunca calcule de cabeça.
- Deixe claro que é uma simulação de referência e que a aprovação é da financeira.

# Quando usar !book_test_drive
- Assim que a pessoa quiser ver ou dirigir um carro.
- Ofereça só os horários que a ferramenta devolver e agende o escolhido.
- Peça os dados que a ferramenta indicar (nome, telefone e número da CNH) em uma única mensagem.

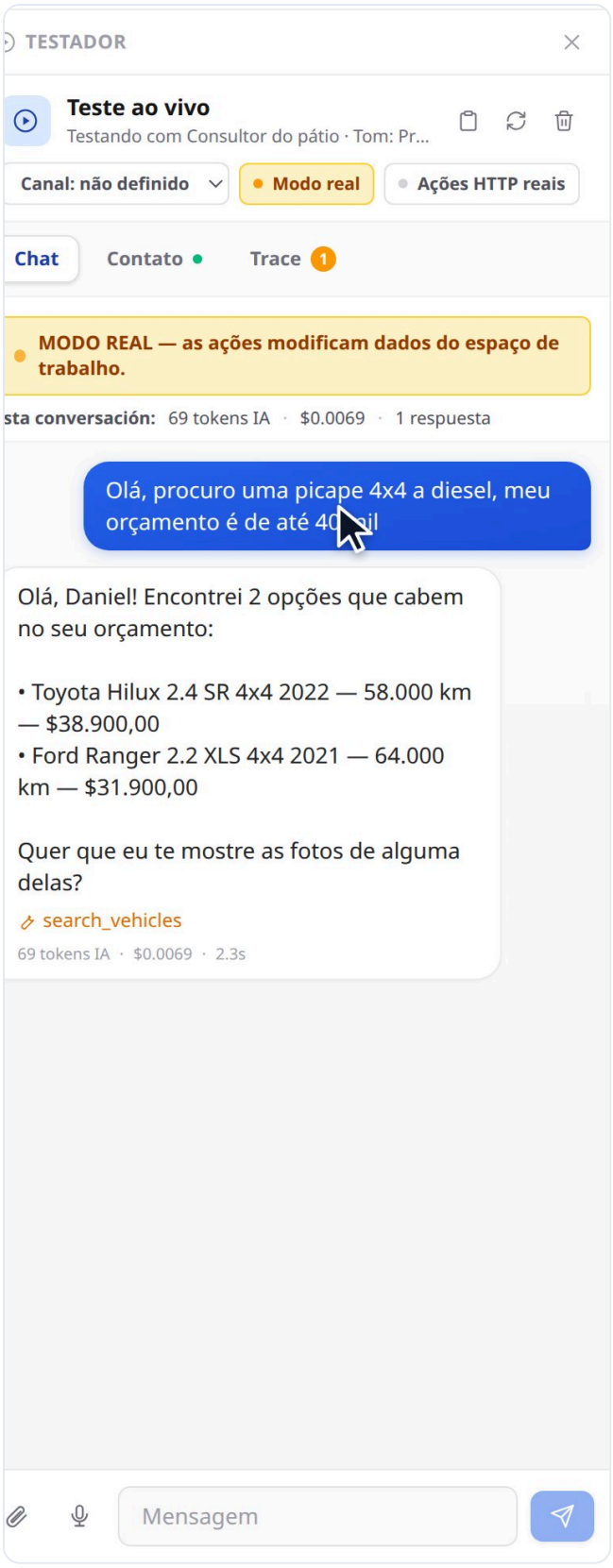
# Quando passar para uma pessoa (!assign_to_user_or_team)
- Quer negociar o preço, dar o carro como parte do pagamento ou pede desconto.
- Quer reservar com sinal ou pagar.
- Pede para falar com alguém ou está chateada.
Antes de transferir, avise e deixe um resumo curto: veículo de interesse, orçamento e o que pediu.

# Como identificar o veículo
Ao chamar !send_vehicle_photos, !simulate_financing ou !book_test_drive, identifique o veículo pelo
código interno (VH-…) exatamente como !search_vehicles devolveu.

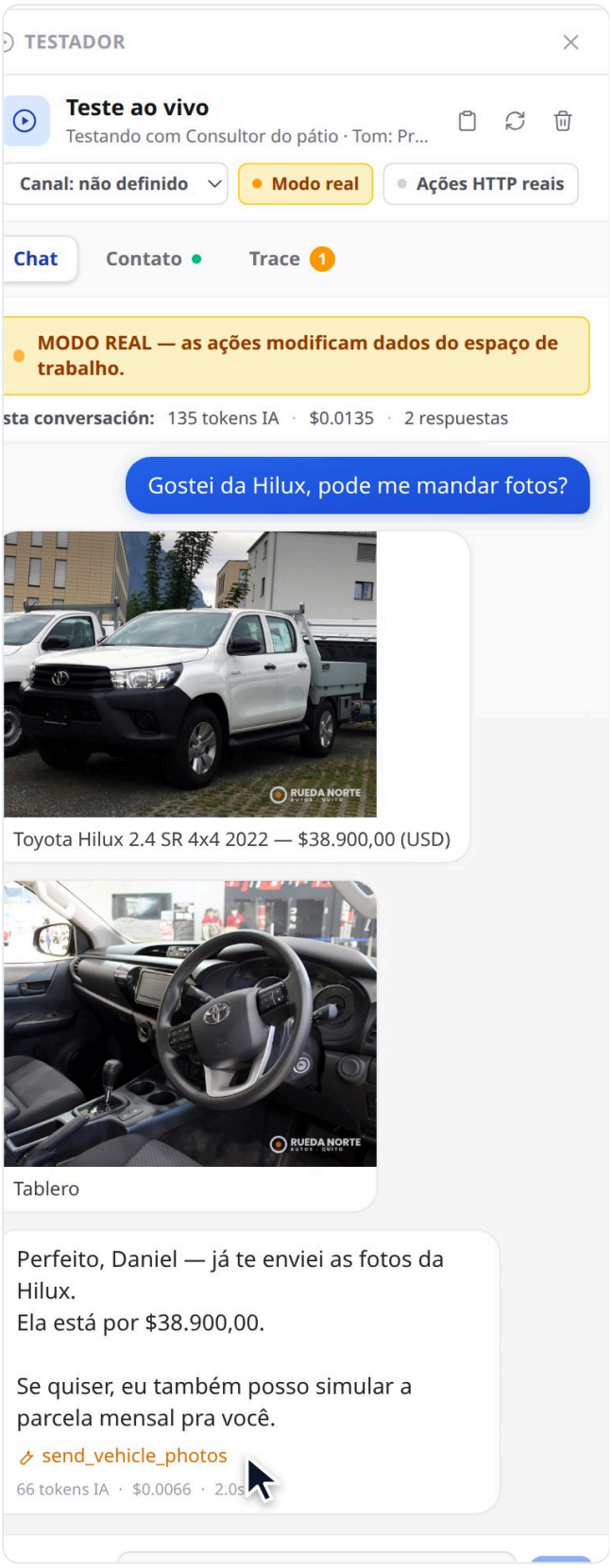
# Nunca
- Invente veículos, preços, quilometragens, parcelas ou horários.
- Prometa aprovação de crédito.
- Peça dados de cartão ou senhas pelo chat.
```

Testar

No **Teste ao vivo**, abra a aba de contato, escolha um contato de teste e ative o **Modo real**: assim as ferramentas rodam de verdade no seu espaço de trabalho (o test drive fica marcado na Agenda e o negócio, no CRM).



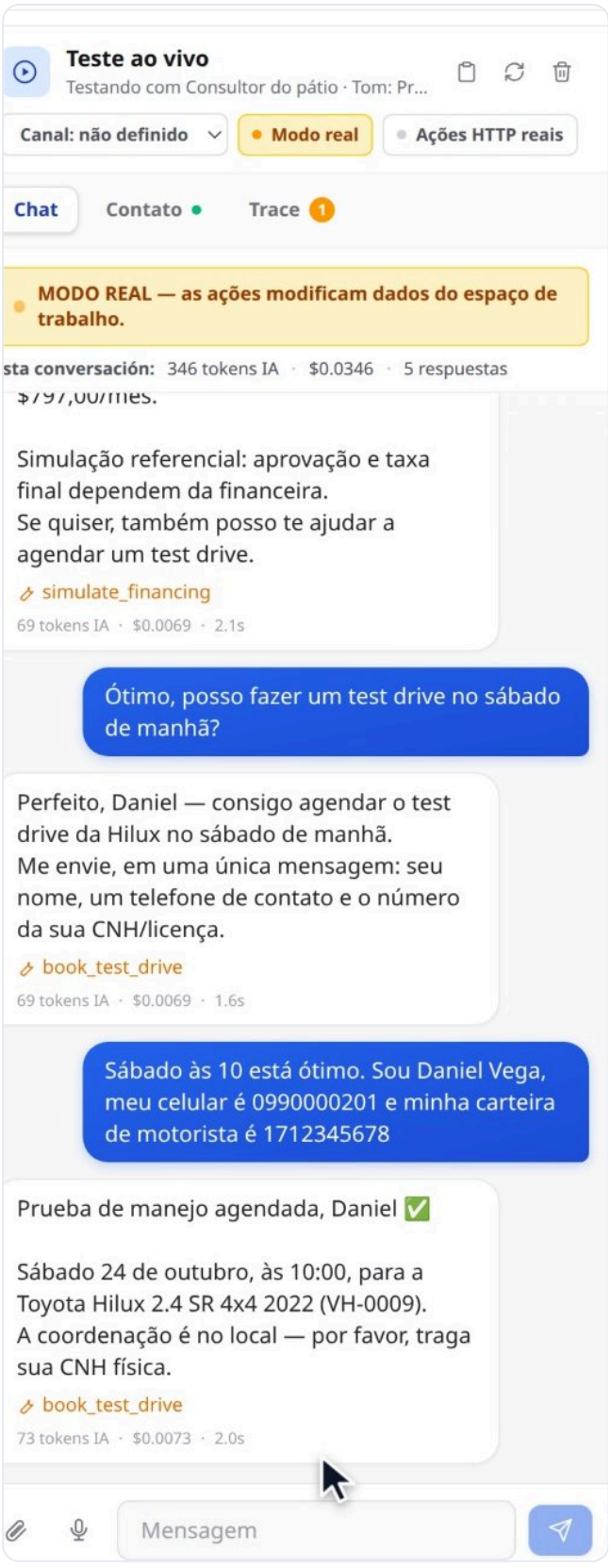
Busca no estoque e oferece só as picapes que atendem. A vendida não aparece.



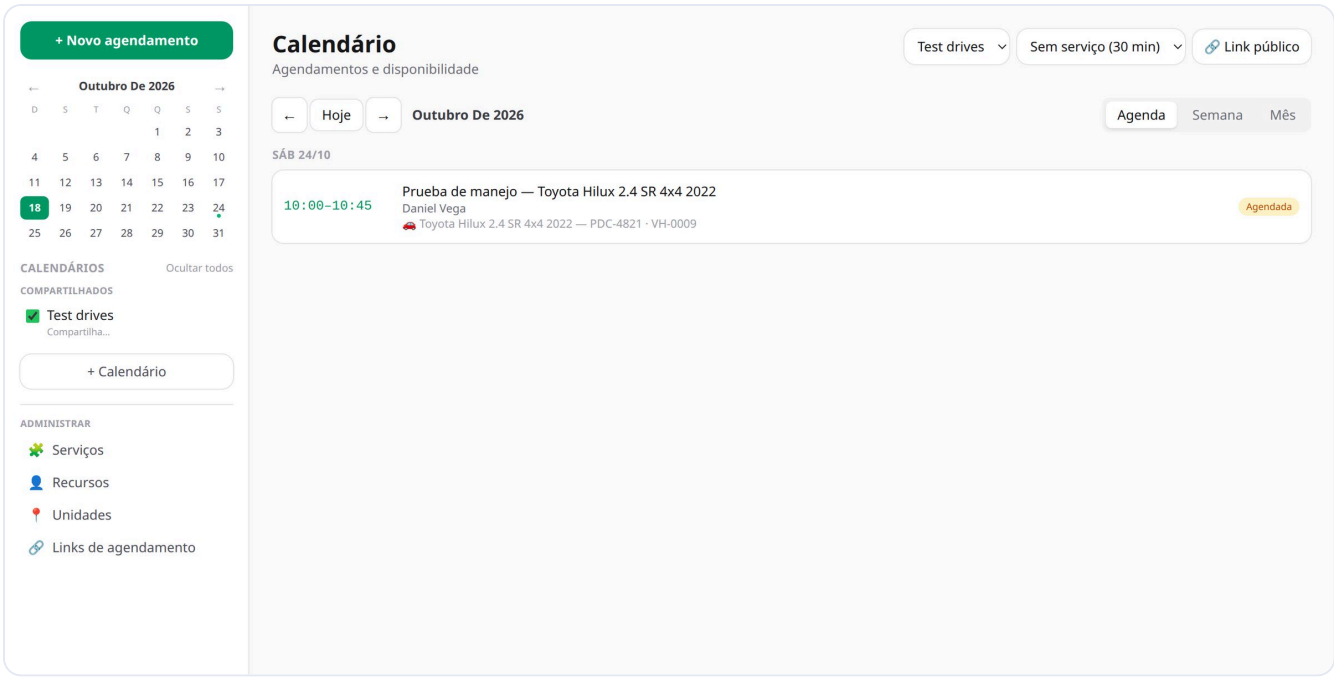
Manda as fotos da Hilux, com o preço e a sua marca d'água.



A parcela é calculada pelo sistema com a sua taxa: simulação de referência.



Pede os dados e a carteira, e marca num horário livre.



O test drive na Agenda, ligado ao veículo.

> **NOTA**
>
> Com o **Modo real** desligado, as ferramentas que gravam (como marcar o test drive) só são simuladas; as de consulta, como **Buscar veículos** e **Simular financiamento**, usam os seus dados reais.

12

CAPÍTULO 12

Perguntas frequentes e limites atuais

Custa algo ativar o módulo Veículos?

Não. É ativado de graça por espaço de trabalho e não muda o seu plano.

O agente pode oferecer um veículo vendido?

Não. Ele só oferece veículos **publicados e disponíveis**. Um reservado ou vendido nunca é oferecido como disponível.

O agente inventa parcelas?

Não. A parcela é calculada pelo sistema com a taxa das suas configurações. Sem taxa, o agente não dá números.

Posso esconder os preços?

Sim: desligue **Publicar os preços**. Também pode deixar um veículo sem preço para aparecer «Preço sob consulta».

O que acontece com as minhas fotos originais se eu desligar a marca d'água?

Nada: o original nunca é substituído. Ao desligar, as fotos voltam a aparecer como foram enviadas.

Quantas fotos um veículo pode ter?

Até 30. A primeira é a capa; você pode escolher outra com **Usar como capa**.

Onde vejo os test drives?

Na Agenda que você escolheu nas configurações. Cada compromisso diz qual veículo tirar do pátio.

São criados negócios duplicados no CRM?

Não: se o contato já tem um negócio aberto nesse funil, ele é reutilizado.

Posso orçar vários veículos no mesmo orçamento?

Sim: adicione uma linha por veículo com **Adicionar item** e **Escolher um produto**.

Posso cadastrar todo o meu pátio de uma vez?

Sim, com a aba **Importar** (Excel ou CSV, com prévia antes de gravar qualquer coisa).

Limites atuais

Usado na troca

A chave **Aceitar usado na troca** por enquanto só fica salva: o agente passa esses casos para um vendedor.

Sem pagamentos online

Reservas com sinal e pagamentos são feitos pela sua equipe; o Omnifox não cobra por você.

Simulação de referência

A parcela é uma referência: a aprovação e a taxa final são definidas pela instituição financeira.

Alguns textos em espanhol

O nome de um agente novo em branco, a linha de tokens do teste e o título dos negócios do CRM podem aparecer em espanhol; renomeie se quiser.



Precisa de ajuda?

Veja o vídeo tutorial do módulo Veículos no canal do Omnifox no YouTube. Se algo não aparecer como no manual, escreva para nós em **Suporte**, no canto superior direito do Omnifox.