AGENDA DO CORRETOR

SEUS CLIENTES. SEUS IMÓVEIS. SUAS OPORTUNIDADES.

Uma plataforma completa para organizar clientes, imóveis, retornos e oportunidades do corretor.

ORGANIZA CLIENTES | GERENCIA IMÓVEIS | AGENDA VISITAS | ACOMPANHA PROPOSTAS | AUMENTA RESULTADOS

Mais organização. Mais negócios.

02

O PROBLEMA
QUE QUEREMOS RESOLVER

O corretor vende relacionamento. Mas no dia a dia, as informações se perdem e isso faz ele perder tempo, clientes e oportunidades.

WhatsApp

Conversas importantes se perdem no histórico.

Informações de clientes, imóveis e negociações ficam misturadas com outras conversas.

Memória

É difícil lembrar quem procura o quê.

O corretor precisa guardar muitas informações e acaba esquecendo detalhes importantes.

Agenda e anotações

Visitas, retornos e pendências em lugares diferentes.

Dados espalhados em agendas, blocos de notas e planilhas, dificultando o acompanhamento.

Oportunidades esquecidas

Clientes antigos deixam de ser trabalhados.

Quando surge o imóvel ideal, muitas oportunidades se perdem por falta de organização.

Tudo isso faz o corretor **perder tempo**, gerar **retrabalho** e deixar **oportunidades na mesa.**



03

A PROPOSTA

Não queremos criar apenas uma agenda.
Queremos criar o **escritório digital do corretor.**

CLIENTES

Registrar e organizar tudo sobre cada cliente: região, tipo de imóvel que procura, faixa de preço, financiamento e preferências.



IMÓVEIS

Centralizar fotos, características, valores, localização, condições e situação de cada imóvel.



OPORTUNIDADES

Cruzar automaticamente clientes e imóveis, lembrar retornos e mostrar onde existe chance real de negócio.





> "O sistema que lembra aquilo que **o corretor esquece.**"

04

CADASTRO INTELIGENTE DO CLIENTE

O cliente deixa de ser apenas um nome no WhatsApp.
Com a **Agenda do Corretor**, você registra, organiza e acompanha todas as informações em um só lugar.



Exemplo de perfil

Marcos Silva

- Procura: Apartamento
- Região: Kobrasol
- Valor máximo: R$ 450.000
- Quartos: mínimo 2
- Garagem: sim
- Financiamento: sim
- Origem: Indicação
- Último contato: 23/09/2026

Conversar no WhatsApp

O que o sistema faz

- Guarda o perfil completo de cada cliente
- Organiza por tipo de imóvel, região e faixa de preço
- Facilita o acompanhamento do relacionamento
- Mostra oportunidades compatíveis automaticamente
- Integra com o WhatsApp para contato rápido

Resultado esperado

- Mais agilidade no atendimento
- Menos informações perdidas
- Oportunidades certas na frente do corretor
- Relacionamento mais forte com o cliente
- Mais vendas

> "De um simples contato para uma **oportunidade real de negócio.**

05

CLIENTE × IMÓVEL

O coração da Agenda do Corretor.

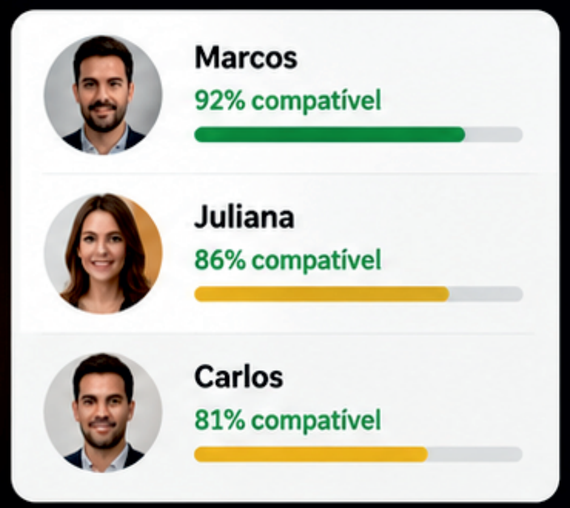
A plataforma conecta automaticamente o perfil do cliente com os imóveis mais compatíveis, faciiitando o seu trabalho e aumentando as suas chances de venda.

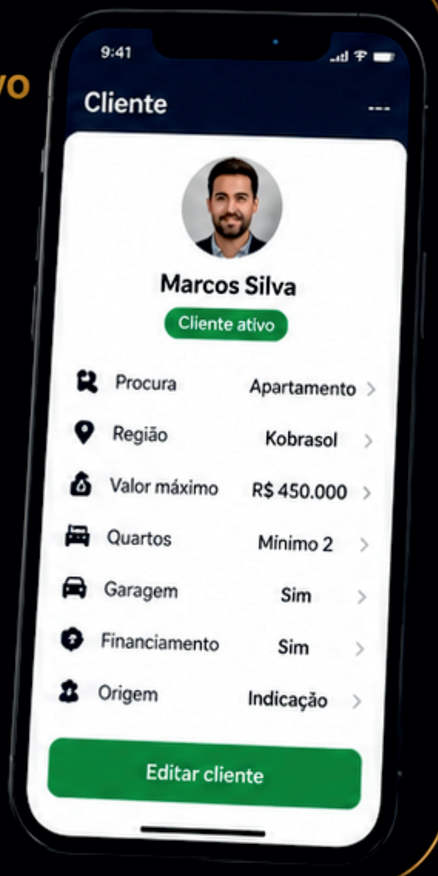
Conecta pessoas a novas histórias.

CLIENTE

Entrou um cliente novo

O sistéirma compara automaticamente as características com os clientes cadastrados.





O SISTEMA ENCONTRA **AS MELHORES OPORTUNIDADES**

IMÓVEL

Entrou um imóvel novo

A plataforma faz o caminho inverso e procura na carteira os clientes mais compatíveis.

"Encontramos 6 imóveis que combinam com o perfil deste cliente."

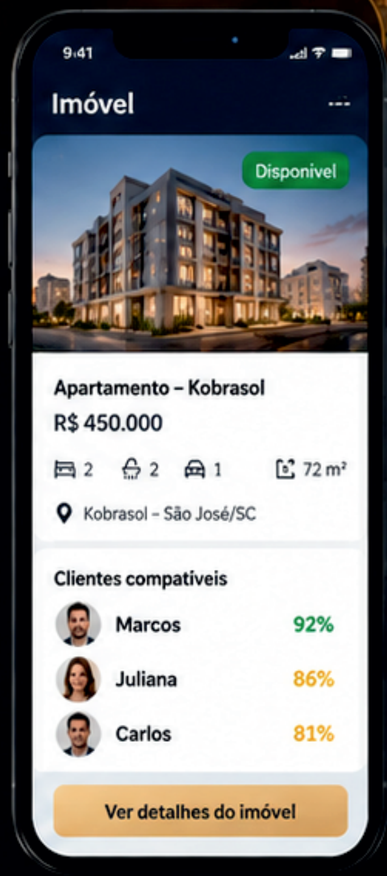


Apartamento – Kobrasol **R$ 450.000**

2 2 1 72 m²

Kobrasol – São José/SC

Ver imóvel



06

A TELA QUE ORGANIZA O DIA

Ao abrir a plataforma, o corretor vê primeiro o que precisa de atenção.

Bom dia!

Estas são suas prioridades de hoje:

09h00
3 clientes precisam de retorno
Mensagens e propostas pendentes.

10h30
Ana visitou um imóvel há 4 dias
Ainda não recebeu acompanhamento.

14h00
Entraram 2 imóveis compatíveis
Com o perfil de João.

15h00
Visita com Carlos
Apartamento no Kobrasol.

16h30
1 proposta está aguardando
Acompanhamento do cliente.

Mais foco no que importa.



Visão completa do seu dia

Nada passa despercebido

Mais organização e produtividade

Mais oportunidades de negócio

07

CLIENTES ESQUECIDOS PODEM VIRAR VENDAS

A plataforma procura oportunidades paradas na carteira e te ajuda a reativar o relacionamento com esses clientes.



OPORTUNIDADE ESQUECIDA

Há 47 dias você não conversa com Roberto.

Ele procurava uma casa até R$ 650 mil.

Hoje existem 3 imóveis compatíveis com o perfil dele.

Retomar atendimento pode gerar uma nova oportunidade de venda.

▶ **Retomar atendimento**





Identifica clientes sem contato

Mostra imóveis compatíveis

Sugere o momento ideal para o contato

Facilita a reativação do relacionamento

Mais oportunidades de vendas

> “A ideia é transformar informação parada em **oportunidade ativa**.”

08

AGENDA, VISITAS E NEGOCIAÇÃO

Cada compromisso fica ligado ao cliente, ao imóvel e ao próximo passo.

Organização que gera resultados.

AGENDA

Tudo organizado em um só lugar.

Hoje - Quinta, 23 de Setembro

09:00		**Visita com Ana** Apartamento - Kobrasol
11:00		**Reunião com Carlos** Casa - Jardim Atlântico
14:00		**Visita com João** Imóvel 0321
16:30		**Retorno com Juliana** Terreno - Pedra Branca

Após a visita:

- Interessado
- Pensando
- Não gostou
- Quer fazer proposta

FOLLOW-UP

Nada se perde depois da visita.

Todos | Pendentes | Em andamento

	**Ana Souza** Não recebeu retorno da última visita.	Pendente 2 dias
	**Carlos Mendes** Enviar novos imóveis na mesma região.	Em andamento Hoje
	**Juliana Lima** Gostou do apartamento, aguardando decisão.	Aguardando 1 dia
	**Roberto Alves** Solicitou simulação de financiamento.	Em andamento Hoje

Sugerir próximo contato

NEGOCIAÇÃO

Do primeiro contato à venda.

- **Novo contato** — Cliente cadastrado na plataforma
- **Atendimento** — Entendimento da necessidade
- **Imóveis apresentados** — Sugestões compatíveis com o perfil
- **Visita** — Agendamento e registro da visita
- **Proposta** — Envio e negociação da proposta
- **Venda** — Cliente satisfeito e relacionamento ativo

- Agenda integrada
- Histórico completo do cliente
- Imóveis vinculados a cada etapa
- Follow-up automático
- Mais conversões e vendas

09

PRONTO PARA COMPARTILHAR

Menos tempo montando mensagem. Mais tempo atendendo.

Facilita o seu dia e impressiona seu cliente.



APRESENTAÇÃO DO IMÓVEL

O corretor escolhe um imóvel e gera uma página profissional com fotos, descrição, características, preço e seus dados de contato.

- Fotos em alta qualidade
- Descrição completa
- Características e diferenciais
- Valor e condições
- Seus dados de contato e redes sociais

Depois, basta compartilbar o link com o cliente pelo WhatsApp.

Compartilhar no WhatsApp



OBJETIVO

Padronizar a apresentação dos imóveis e facilitar o envio, sem exigir que o corretor monte tudo novamente a cada atendimento.

Agilidade no atendimento
Em poucos cliques, o imóvel está pronto para ser compartilhado.

Apresentação profissional
Mais confiança e credibilidade com o cliente.

Mais oportunidades
Quanto mais fácil mostrar o imóvel, mais chances de gerar visitas e vendas.

Padronização da comunicação
Todos os imóveis com a mesma qualidade de apresentação.

Selecione o imóvel
Escolha o imóvel no sistema. →

Gere o link
A página é criada automaticamente. →

Compartilhe
Envie para o cliente pelo WhatsApp.

EVOLUÇÃO: ASSISTENTE DO CORRETOR

No futuro, a plataforma poderá ser usada cada vez mais por conversa.

Mais agilidade para o seu dia.

"Cadastra o Paulo..."

Procura apartamento de 2 quartos no Kobrasol até R$ 500 mil.

"Cadastra o Paulo, procura apartamento de 2 quartos no Kobrasol até R$ 500 mil."



"O que eu tenho para o Paulo?"

A plataforma responde com os imóveis mais compatíveis.

Você tem 6 imóveis compatíveis para o Paulo. Seguem as melhores opções:

R$ 470 mil R$ 485 mil R$ 500 mil



"Quem preciso atender hoje?"

O sistema organiza retornos, visitas e oportunidades prioritárias.

Hoje você tem 4 compromissos:

- 09:00 Retorno - Ana (Apartamento)
- 11:00 Visita - Paulo (Kobrasol)
- 14:00 Proposta - Carlos (Casa)
- 16:30 Follow-up - Juliana (Terreno)



Notificações inteligentes

Novo imóvel compatível, retorno atrasado, visita próxima ou proposta aguardando ação.

- Novo imóvel compatível com o perfil do cliente.
- Lembrete de retorno para não perder oportunidades.
- Aviso de visita próxima com todos os detalhes.
- Proposta aguardando ação para dar andamento mais rápido.



Mais conversas e menos cliques | Respostas rápidas e precisas | Mais oportunidades de vendas | Relacionamento sempre ativo

COMEÇAR SIMPLES. EVOLUIR COM USO REAL.

A primeira versão deve resolver o essencial antes de ganhar dezenas de funções.

Da organização ainda mais resultados.



1 Cadastro de clientes

Cadastre seus clientes de forma simples e rápida.

Novo cliente

- Nome do cliente
- Telefone (WhatsApp)
- Observações

2 Cadastro de imóveis

Centralize as informações dos imóveis em um só lugar.



Apartamento - Kobrasol

R$ 640.000

2 quartos · 1 vaga · 72 m²

3 Cliente × imóvel

Encontre as melhores combinações com poucos cliques.

Clientes compatíveis

- Ana Souza — 92% compatível
- Carlos Mendes — 86% compatível
- Juliana Lima — 81% compatível

4 Agenda e retornos

Organize visitas e não perca o timing de nenhum cliente.

Hoje - Seg, 23 de Setembro

- 09:00 **Retorno - Ana** — Apartamento - Kobrasol
- 11:00 **Visita - Carlos** — Casa - Jardim Atlântico
- 14:00 **Proposta - Juliana** — Terreno - Pedra Branca

5 Negociações

Registre propostas e acompanhe todo o andamento.

Interesse	3 clientes
Visita realizada	2 clientes
Proposta enviada	1 cliente
Em negociação	2 clientes
Venda realizada	1 cliente

6 Compartilhamento

Envie imóveis e propostas diretamente pelo WhatsApp.



Apartamento - Kobrasol

R$ 640.000

2 quartos · 1 vaga · 72 m²

Olá Ana! Segue o imóvel que conversamos. O que achou? Podemos agendar uma visita? 10:24

7 Assistente e automações

O assistente ajuda no dia a dia e envia lembretes automaticamente.

- Lembrete de retorno em 2 dias
- Visita confirmada amanhã às 14h
- Novo imóvel compatível com um cliente
- Sugestão de próximo contato
- Mensagens automáticas pelo WhatsApp

8 Aplicativo

Tudo no celular, onde você estiver.



Comece com o o essencial

Ganhe produtividade

Mais clientes e visitas

Mais negociações e vendas

Resultados reais no dia a dia

AGORA QUEREMOS OUVIR QUEM VIVE ISSO TODOS OS DIAS

Esta apresentação não é um produto fechado. É o ponto de partida.

Sua experiência nos ajuda a construir a ferramenta ideal.



O que você usaria de verdade?

Quais funcionalidades fariam diferença no seu dia a dia?

> “Quero cadastrar meus clientes, imóveis e ter um histórico de tudo em um só lugar.”

O que você não usaria?

O que não faz sentido ou não seria útil para a sua rotina?

> “Não preciso de funções complicadas que só atrapalham o uso.”

O que está faltando?

Qual funcionalidade você sente falta hoje em outras ferramentas?

> “Sinto falta de lembretes automáticos e de um follow-up mais inteligente.”

Qual tarefa mais chata deveria ser automatizada?

O que consome seu tempo e poderia ser feito de forma automática?

> “Gostaria que o sistema avisasse os clientes e organizasse meus retornos.”

O que você gostaria que o sistema fizesse sozinho?

Quais tarefas você gostaria de delegar para a plataforma?

> “Quero que ele me lembre de visitas, envie mensagens, atualize o status dos contatos e mostre novas oportunidades.”

Se estivesse funcionando hoje, faria sentido pagar para usar?

Qual seria um valor justo considerando os benefícios?

> “Sim, com certeza. Se me ajudar a fechar mais negócios e economizar tempo, vale o investimento.”

AGENDA DO CORRETOR

Seus clientes. Mais proximidade.

Seus imóveis. Mais oportunidades.

Sua rotina. Mais organização.

Seus resultados. Mais vendas.



AGENDA DO CORRETOR

SEUS CLIENTES. SEUS IMÓVEIS. SUAS OPORTUNIDADES.

Obrigado por conhecer!

Esperamos que esta apresentação tenha mostrado como a Agenda do Corretor pode ser uma grande parceira no seu dia a dia, ajudando você a organizar sua rotina, atender melhor seus clientes e transformar oportunidades em grandes resultados.

MAIS CLIENTES | MAIS NEGÓCIOS | MAIS ORGANIZAÇÃO | MAIS RESULTADOS

CORRETORES BEM ORGANIZADOS
CONQUISTAM MAIS.