

SUA OPERAÇÃO CABE NA CONVERSA

Controle pelo WhatsApp. Atenda com contexto.

A SalesGin conecta atendimento, catálogo e CRM para você transformar o interesse de cada cliente em um próximo passo.

UM GRANDE DIFERENCIAL

/administrador

Seu WhatsApp também é o painel de gestão.

Descreva uma tarefa por texto ou áudio, envie arquivos, confira a prévia e confirme. O administrador consulta e prepara alterações nos mesmos dados usados pelo painel e pela IA.

Do cadastro de um serviço à preparação de convites para visita, você orienta a operação no canal que já usa todos os dias.

Uma plataforma, contextos de venda diferentes.

Imóveis

Catálogo, interesse registrado, retomadas e visitas.

Produtos e serviços

Importação, imagens, pedidos e agenda conforme a operação.

Equipes

Histórico, responsáveis e acompanhamento no CRM.

Os recursos variam por perfil, plano e canal conectado. A equipe confirma a configuração adequada para sua empresa.

GESTÃO E OPORTUNIDADES NO WHATSAPP

Menos tarefas soltas. Mais continuidade.

Você dá a direção. A SalesGin usa o histórico e os cadastros para preparar a ação.

Controle a operação com /administrador

Cuide de catálogo, clientes, agenda, pedidos e configurações por texto ou áudio. Envie fotos e documentos, revise a prévia e confirme. O administrador usa os mesmos dados do painel.

Número autorizado e recursos do plano contratado.

[Ver guia de uso ↗](#)

Retome de onde a conversa parou

A IA considera o interesse, as dúvidas e as últimas respostas de cada cliente. Retomadas por contato ou grupo preservam o contexto e respeitam recusas e pedidos de espera.

IA e WhatsApp habilitados, dentro das regras de atendimento.

[Ver guia de uso ↗](#)

Transforme sua base em convites

Peça uma seleção de clientes para visita, veja os motivos e confirme a ação. Inclua um vídeo no convite e acompanhe os contatos e as respostas na Central de missões.

Convites de visita pelo WhatsApp conectado por QR Code; envio gradual.

[Ver guia de uso ↗](#)

Descreva um objetivo com suas palavras.

“Prepare convites para uma visita no sábado à tarde e me mostre os clientes com interesse registrado.”

Exemplo de pedido. A seleção é revisada antes de confirmar; a abordagem considera as dúvidas, objeções e respostas atuais de cada cliente.

CATÁLOGO E ACOMPANHAMENTO

O que você organiza melhora o atendimento.

Fotos e legendas organizam a apresentação. No Pro, cada empreendimento publicado abre como um book digital HTML com link compartilhável.

Dê contexto às imagens do catálogo

Gere e revise legendas e tags de fotos compatíveis. A IA aproveita essas informações para apresentar imóveis e produtos e buscar imagens relacionadas ao pedido do cliente.

Análise de imagens depende de plano com IA e arquivos compatíveis.

[Ver guia de uso ↗](#)

Traga seu catálogo com revisão

Importe produtos por Excel, CSV ou XML de NF-e. Confira vínculos, custos, preços e estoque na prévia, autorize as alterações e acompanhe o resultado por item.

Catálogo de produtos do perfil Geral ou Ambos; importação não publica sozinha.

[Ver guia de uso ↗](#)

Veja a atuação da IA no chat

Diferencie atendimento em andamento, espera, pausa e falha. Consulte as datas do histórico e acompanhe conversas, funil e pedidos no mesmo ambiente.

Visualização conforme o acesso do responsável e da equipe.

[Ver guia de uso ↗](#)

Shopping e book digital no Pro

No Pro, transforme seu catálogo em vitrine de produtos e serviços ou site imobiliário. Cada empreendimento ganha um book digital com fotos, legendas e um link para compartilhar nas conversas.

Exclusivo do plano Pro, mediante habilitação da empresa e condições do módulo.

[Ver guia de uso ↗](#)

Um catálogo central para a sua operação.

Importar, disponibilizar para a IA e publicar no site são decisões separadas. Você revisa o que entra e escolhe o que o cliente pode ver.

O Shopping é exclusivo do plano Pro, mediante habilitação e condições específicas. Compra online e agendamento no site dependem dos recursos e das integrações liberados e configurados.

COMECE PELO QUE FAZ DIFERENÇA NA SUA ROTINA

Da configuração ao uso no dia a dia.

- 1 Escolha o perfil e confirme o plano.**
Imóveis, produtos, serviços ou uma operação com os dois catálogos.
- 2 Prepare os dados e conecte seu canal.**
Revise o catálogo, o histórico disponível e os números autorizados.
- 3 Abra o /administrador.**
Peça consultas e alterações em texto ou áudio. Confira a prévia e confirme pelo código textual.
- 4 Atenda, retome e acompanhe.**
Use o contexto de cada cliente e veja as respostas, o funil e as próximas ações.

Seu contexto orienta o próximo passo.

Uma dúvida pode precisar de resposta antes de um convite. Recusas e pedidos de espera são respeitados. Os envios seguem o canal, os limites e o prazo da ação.

Em missões de visita pelo QR Code, um MP4 de até 20 MB e 3 minutos pode acompanhar os convites ainda na fila, após análise e confirmação.

Explore os guias públicos.

[Administrador no WhatsApp →](#)[Retomadas e missões com contexto →](#)[Catálogo visual e importação →](#)[Shopping e site imobiliário →](#)[Conheça os planos em salesgin.com/precos ↗](https://salesgin.com/precos)

Shopping e site imobiliário são exclusivos do Pro. Consulte a habilitação e implantação. Um convite enviado ou uma resposta recebida ainda precisam se transformar em um agendamento combinado com o cliente.