



Como o template funciona

Template Corretor de Consórcio

A lógica do template: o caminho de cada cliente, do primeiro contato até a cota ativa, e a vida da cota na carteira, assembleia a assembleia, até a contemplação e o bem entregue.

Vendas

Novo contato

Qualificação

Simulação

Proposta enviada

Documentação

Cadastro na administradora

Aguardando 1ª parcela

Venda concluída

Perdido

Carteira

Em venda

Cota ativa

Assembleia do mês

Contemplado

Uso da carta de crédito

Bem entregue

Cancelada

Resumo

O **Corretor de Consórcio** organiza a venda e, principalmente, o que vem depois dela. Cada cliente vira um **card**. Primeiro ele passa pelo funil Vendas: atendimento, simulação, proposta, documentos, cadastro e 1ª parcela. Depois, o mesmo card vive na Carteira, onde a data da assembleia move o card todo mês, lembra o cliente de ofertar lance e acompanha a contemplação até o bem entregue.

O que a IA faz

Atende no WhatsApp na hora, inclusive à noite, e qualifica o contato: tipo de bem, carta de crédito, parcela que cabe e valor para lance. Ela não calcula parcela e não promete data de contemplação.

O que o corretor faz

Simula na administradora, envia a proposta, reúne os documentos, faz o cadastro, confirma a 1ª parcela e registra o resultado de cada assembleia. A Olie avisa quando é a vez dele.

O que a Olie garante

Nenhum cliente fica esquecido: prazos com aviso, documentos completos antes do cadastro, lembrete da 1ª parcela e de cada assembleia, e a carteira inteira à vista.

Neste documento

1 Para quem é o template

2 Como o processo funciona

3 Papéis da equipe

4 Controles e boas práticas

5 Limites da versão 1

6 Perguntas frequentes

1 Para quem é o template

Serve bem para

- Corretores autônomos, representantes autorizados e pequenas corretoras de consórcio de **imóvel, veículo ou serviços**.
- Quem vende por WhatsApp e perde contatos que chegam fora do horário.
- Quem tem uma carteira de cotas vendidas e não consegue acompanhar assembleias, lances e contemplações de todos os clientes.
- Quem quer começar só pela carteira, importando as cotas que já tem.

Não é o ideal para

- Administradoras de consórcio que precisam gerir grupos, sorteios e cobrança (o template é do lado do corretor).
- Quem precisa, desde o primeiro dia, de simulação ou cadastro automáticos na administradora (ver seção 5).
- Quem vende só por telefone e não quer registrar nada no card.

2 Como o processo funciona

O card nasce quando um contato chega pelo WhatsApp, por um formulário ou é criado pelo corretor. Ao nascer, ele já aparece na Carteira, em Em venda, onde fica a ficha da cota. As cotas que o corretor já vendeu entram direto na Carteira por planilha. As regras da corretora (nome, e-mails, administradoras, prazos e antecedência dos lembretes) são definidas na **configuração guiada** logo depois de instalar.

Funil Vendas

ETAPA	QUEM ATUA	O QUE ACONTECE
Novo contato	IA	A IA responde no WhatsApp na hora. Contatos de outros canais entram aqui para o corretor.
Qualificação	IA	Uma pergunta por vez: tipo de bem, carta de crédito, parcela que cabe e valor para lance. A IA preenche a ficha de qualificação e passa o card ao corretor com uma nota. Sem bem, crédito e parcela, o card não sai.
Simulação	Corretor	Simula no sistema da administradora e registra administradora, prazo, parcela e taxa, com a simulação anexada. Prazo de 1 dia , com aviso.
Proposta enviada	Automático Corretor	Sem resposta em 2 dias , o corretor é avisado para retomar. Aceitou: segue para Documentação.
Documentação	Corretor	Documento com foto e CPF, comprovante de renda e comprovante de residência. Sem os três anexos, o cadastro não começa.
Cadastro na administradora	Corretor	Lança a venda no portal e preenche a ficha da cota: grupo, cota, crédito, parcela, dia da assembleia, vencimento da 1ª parcela e e-mail do cliente. Sem grupo, dia da assembleia e vencimento, a venda não segue.
Aguardando 1ª parcela	Automático Corretor	O cliente recebe e-mail na véspera do vencimento. Sem confirmação depois da tolerância, o corretor é avisado. O corretor confirma o pagamento.
Venda concluída	Automático	O card fica verde e entra, ao mesmo tempo, em Cota ativa na Carteira.
Perdido	Corretor	Motivo obrigatório. O card sai da Carteira.

Funil Carteira de cotas

ETAPA	QUEM ATUA	O QUE ACONTECE
Em venda	Automático	A venda ainda está em andamento. A ficha da cota fica neste funil, então todo cliente aparece na Carteira desde o primeiro contato.

Cota ativa	Automático	A Olie grava no card a data da próxima assembleia, a partir do dia informado na ficha. O card fica parado até a data do aviso.
Assembleia do mês	Data Corretor	3 dias antes (ajustável), o card chega aqui, o corretor é avisado e o cliente recebe e-mail perguntando se quer ofertar lance. Depois da assembleia, o corretor registra o lance e o resultado. Sem contemplação, o card volta sozinho para Cota ativa com a data do mês seguinte.
Contemplado	Automático Corretor	O cliente recebe e-mail de parabéns com os próximos passos e o corretor é avisado.
Uso da carta de crédito	Corretor	Bem escolhido, documentos do bem, análise da administradora e data da entrega (obrigatórios). Aviso se ficar 60 dias parado.
Bem entregue	Fim	O cliente recebe e-mail agradecendo e pedindo indicação. O corretor é lembrado de oferecer uma nova cota.
Cancelada	Corretor	Desistência, exclusão por inadimplência ou cancelamento, com motivo.

Quer ver o fluxo rodando? Abra o mockup interativo do template, disponível na página do marketplace.

3 Papéis da equipe

Na instalação você diz quem faz cada papel. Uma pessoa pode ter mais de um. Se você trabalha sozinho, você é os dois.

Corretor responsável

Recebe os contatos qualificados, simula, envia a proposta, cuida dos documentos e do cadastro, confirma a 1ª parcela e registra o resultado das assembleias. Recebe os avisos de prazo.

Gestor

Dono da corretora ou supervisor. Recebe cópia dos avisos importantes (proposta parada, parcela não confirmada, contemplação) e acompanha a carteira inteira.

A IA do template

ASSISTENTE	O QUE FAZ
Atendimento e qualificação	Responde no WhatsApp, faz as perguntas de qualificação uma por vez, preenche a ficha e passa o card ao corretor com uma nota de resumo.

O assistente pertence a um único agente, com nome e tom ajustáveis. A IA não calcula parcela, não fala de taxas e não promete prazo de contemplação, porque isso depende da administradora e dos sorteios. Se o cliente mandar áudio, ela pede para escrever. Quem negocia e vende é sempre o corretor.

4 Controles e boas práticas

CONTROLE	COMO USAR
Desligar a IA	Em Automações, desative a automação "IA · Atendimento". Os contatos continuam chegando em Novo contato para o corretor.
IA pausada num card	Coloque a etiqueta "IA pausada" para assumir uma conversa sem a IA responder.
Etapas travadas	Venda concluída só vem de Aguardando 1ª parcela; Cota ativa só vem de uma venda concluída, de uma assembleia ou da importação; Contemplado só vem de Assembleia do mês. Ninguém pula passos por engano.
Formulários obrigatórios	Qualificação, simulação, documentos, ficha da cota, 1ª parcela, resultado da assembleia, uso da carta e motivo de perda ou cancelamento não passam em branco.
Avisos por e-mail	O corretor e o gestor recebem e-mail quando é a vez deles e quando um prazo vence. O cliente recebe os lembretes de parcela e de assembleia, assinados com o nome da corretora.

- **Dados pessoais (LGPD):** o card guarda documentos, renda e endereço do cliente. Restrinja o acesso aos funis a quem precisa e informe o uso na sua política de privacidade.
- **Importe toda a carteira no início**, mesmo as cotas antigas. É o que faz os lembretes de assembleia valerem desde o primeiro mês.
- **Confira o dia da assembleia de cada grupo:** é ele que define todas as datas da cota.

5 Limites da versão 1

Para ser simples de instalar com qualquer administradora, a versão 1 deixa alguns passos com o corretor. Eles podem ser automatizados depois, com integração ao sistema da administradora.

PASSO	NA VERSÃO 1	AUTOMÁTICO DEPOIS (SOB CONSULTA)
Simulação	O corretor simula no sistema da administradora e registra no card	Consulta à tabela ou ao sistema da administradora
Cadastro da venda	O corretor lança no portal da administradora	Integração com o portal, quando houver
Boleto e pagamento	O corretor confirma a 1ª parcela	Confirmação automática do pagamento
Resultado da assembleia	O corretor registra o resultado	Leitura do resultado publicado pela administradora
Comissão	Fora do template	Conferência da comissão paga pela administradora
Lembretes ao cliente	Por e-mail	Por WhatsApp, com mensagens-modelo aprovadas

6 Perguntas frequentes

Preciso conectar o WhatsApp?

Só se quiser que a IA atenda os novos contatos. A carteira, os lembretes de assembleia e os avisos funcionam com e-mail, sem WhatsApp.

Já tenho dezenas de cotas vendidas. Preciso passar todas pelo funil Vendas?

Não. Na configuração guiada você cola as linhas do modelo de planilha e as cotas entram direto em Cota ativa (ou Contemplado). A Olie calcula a próxima assembleia de cada uma.

A IA pode errar o valor da parcela?

Ela não fala de valores de parcela nem de taxas. Quando o cliente pergunta, ela explica que o corretor envia a simulação. Os números vêm sempre da administradora, pelo corretor.

E se o cliente perguntar quando vai ser contemplado?

A IA explica que a contemplação depende dos sorteios e dos lances de cada mês e que ninguém pode garantir uma data. O corretor pode mostrar o histórico do grupo na simulação.

O cliente percebe que é IA?

A IA tem nome e conversa de forma natural, uma pergunta por vez. Ela não se apresenta como robô, mas não mente se o cliente perguntar.

E se o contato chegar de madrugada?

A IA atende e qualifica na hora. O corretor encontra o card pronto pela manhã, com a ficha preenchida e um resumo da conversa.

Posso mudar as etapas depois?

Sim, mas etapas, datas e automações estão ligadas entre si. Mudanças na estrutura devem ser feitas com apoio do seu implantador Olie, para não quebrar o fluxo.

Quanto custa a IA?

A IA consome créditos da sua conta Olie a cada conversa de atendimento. O cálculo das assembleias e os lembretes não usam IA. Acompanhe o saldo no primeiro mês.

E se eu trabalho sozinho?

Funciona. Você fica com os dois papéis e recebe todos os avisos. Basta informar o mesmo e-mail para corretor e gestor.

Pronto para começar?

Instale o template e siga o documento **Corretor de Consórcio - Configuração**, que traz o passo a passo depois da instalação. Na dúvida, fale com o seu implantador Olie antes de mudar a estrutura dos funis.