Facilita.

Guia Digital de Lançamentos Imobiliários

Ao acompanhar vários lançamentos de mais de **400 clientes** nos **últimos 5 anos**, percebemos algumas **práticas** que impactaram diretamente os gestores comerciais a **baterem suas metas de venda**.

Role a página para baixo e veja todo o conteúdo.

Ou se preferir, clique no botão para baixar a versão PDF:

Baixar PDF

Capítulo 1

Pastas digitais e previsibilidade de vendas

Clique nos itens abaixo para ir direto ao assunto que mais te interesse:

☑ Introdução
☑ Erros mais comuns
☑ Benchmarking de pastas em vendas
☑ Processo de aprovação de pastas
☑ Importância da análise de dados
☑ Cases de sucesso
☑ Histórico de uma pasta real que fechou venda
☑ Facilitando o lançamento
☑ Melhores práticas
☑ Planeje seu próximo lançamento
☑ Próximos capítulos

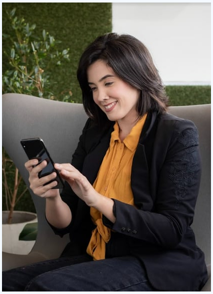
Previsibilidade

Introdução

Bem-vindo ao capítulo Pastas Digitais e Previsibilidade de Vendas para Incorporadoras! Nós entendemos que muitos incorporadores enfrentam dificuldades para ter previsibilidade nas vendas dos seus lançamentos, mesmo aqueles que fazem o **processo de validação e aprovação de pastas durante o represamento**.

É por isso que criamos este guia para ajudá-lo a superar esses desafios e obter resultados significativos. Neste guia, você encontrará soluções gerais e soluções específicas do Facilita, que permitirão que você **saiba em tempo real quantas pastas foram recebidas e aprovadas**, tenha uma comunicação mais eficiente com os corretores, tome decisões de tabela de preços com base na quantidade de pastas aprovadas, e tenha uma visão completa dos dados e processos.

Pronto para começar? Vamos lá!

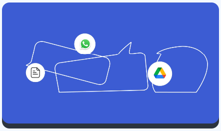


Voltar ao menu

Previsibilidade

Erros mais comuns

O problema de ter dificuldade em ter previsibilidade das vendas nos lançamentos é algo que ouvimos de muitos gestores comerciais de incorporadoras que nos procuram. O processo de **represamento é crítico** para o sucesso de qualquer lançamento, e é **fundamental ter uma visão** clara e precisa das vendas para tomar decisões assertivas.



Muitos processos só existem na cabeça do gestor, não estão documentados e claros para corretores e imobiliárias parceiras.

No entanto, muitas vezes os gestores encontram dificuldades para validar as pastas recebidas, o que pode atrasar o processo e afetar negativamente as vendas. Isso pode acontecer por diversas razões, como falta de organização, processos ineficientes ou falta de comunicação eficaz com os corretores.

O processo de represamento é complexo e requer uma série de etapas, desde a recepção das pastas até a aprovação final, e cada uma dessas etapas precisa ser realizada de forma eficiente. **Sem uma visão clara do processo, é difícil saber quantas pastas foram recebidas e aprovadas, e se já alcançamos a quantidade de pastas necessárias para bater a meta de vendas do lançamento**. Isso pode levar a problemas como preços errados, tabelas de preços inadequadas e até mesmo a perda de clientes.

Algumas incorporadoras já avançaram para meios digitais, recebendo pastas dos corretores e imobiliárias parceiras por Whatsapp, email e Google Drive. Outras avançam até mesmo criando **formulários para o próprio cliente** enviar os dados e documentos.

Porém isso traz uma grande quantidade de retrabalho para a equipe de backoffice, que precisa reorganizar todas essas pastas em outro lugar. O problema desses meios dispersos é agrupar isso em um funil centralizado para poder avaliar, aprovar e solicitar algum novo documento ao corretor (que aciona o cliente). Os processos e **pastas podem se perder e ficarem sem retorno**, tirando a credibilidade e eficiência do processo, consequentemente perde-se previsibilidade.

Whatsapp, Google Drive, email: o problema desses meios dispersos é agrupar isso em um funil centralizado para poder avaliar, aprovar e solicitar algum novo documento ao corretor.

Para solucionar esse problema, é importante ter uma visão completa do processo, **centralizar os dados** e os processos em apenas um local, e ter uma **comunicação eficiente com os corretores**. É preciso ter ferramentas e processos que permitam saber em tempo real quantas pastas foram recebidas e aprovadas e, de acordo com a **taxa de conversão prevista**, saber se já alcançamos a quantidade de pastas necessárias para bater a meta de vendas do lançamento.

Voltar ao menu

Previsibilidade

Benchmarking de pastas em vendas

Com a implementação das soluções apresentadas neste guia, você poderá:

- Acompanhar em tempo real a quantidade de pastas recebidas e aprovadas;
- Melhorar a comunicação com os corretores, tornando-a mais eficiente;
- Tomar decisões sobre tabelas de preços mais precisas, baseadas na quantidade de pastas aprovadas;
- Saber, com base na sua taxa de conversão prevista, se já alcançou a quantidade de pastas necessárias para atingir sua meta de vendas do lançamento;
- O benchmarking do mercado é de que 20% a 30% das pastas aprovadas se convertem em venda;
- Centralizar os dados e processos em apenas um local, permitindo uma visão completa do seu negócio.

benchmarking

20%** a **30%

pastas aprovadas convertem em venda

Voltar ao menu

Previsibilidade

Processo de aprovação de pastas

Facilita.
Lançamento Imobiliário
"O represamento de cliente sempre foi feito de forma analógica, no papel..."
INOVAÇÃO

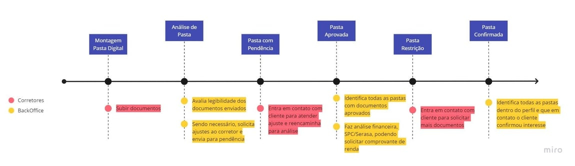
Ver case completo

Uma das principais ações é **definir um processo de aprovação bem claro e compartilhá-lo** com as imobiliárias parceiras e corretores, realizando um acompanhamento diário ou semanal com cada para garantir que todos estejam alinhados. Outra opção é centralizar esse processo com uma equipe interna, que irá garantir a qualidade e agilidade do processo.

Deve-se considerar como "pastas aprovadas" **não somente o envio de dados do cliente**. E sim enviar a pasta, junto com alguns documentos (identidade e comprovante de endereço), e a equipe de backoffice da incorporadora ou loteadora entrar em contato para **validar o interesse do cliente** no empreendimento. Em alguns casos, solicitam ainda um comprovante de renda ou mesmo o pagamento de uma "entrada".

Como benchmarking do mercado, **20% a 30%** das pastas aprovadas tornam-se vendas. Claro que algumas variáveis como tempo em que foi criada a pasta ou documentos solicitados ou tipo de empreendimento, pode impactar nessa taxa.

Veja abaixo um exemplo de como pode ser construído esse processo e compartilhado com imobiliárias e corretores para que todos estejam bem alinhados:


● Corretores
● BackOffice
Montagem Pasta Digital
Subir documentos
Análise de Pasta
Avalia legibilidade dos documentos enviados
Sendo necessário, solicita ajustes ao corretor e envia para pendência
Pasta com Pendência
Entra em contato com cliente para atender ajuste e reencaminha para análise
Pasta Aprovada
Identifica todas as pastas com documentos aprovados
Faz análise financeira, SPC/Serasa, podendo solicitar comprovante de renda
Pasta Restrição
Entra em contato com cliente para solicitar mais documentos
Pasta Confirmada
Identifica todas as pastas dentro do perfil e que em contato o cliente confirmou interesse
miro

Definir **apenas um canal de recebimento das pastas** é outra medida importante para garantir a eficiência no processo. Isso evita que haja confusão ou atrasos na recepção das pastas, e garante que todas as pastas sejam devidamente avaliadas e aprovadas. Vemos muitas incorporadoras que dizem usar ferramentas digitais, mas na verdade são ferramentas muito utilizadas e que não permitem um controle eficiente, como emails e Whatsapp.

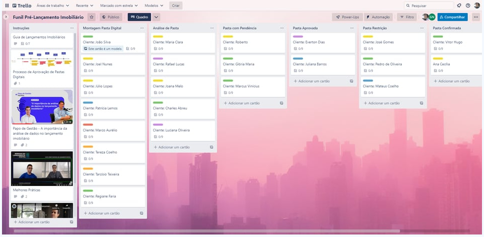
Além disso, é fundamental comunicar muito bem esse processo de aprovação para os corretores, para que eles saibam exatamente como funciona e o que é esperado deles. É importante também ter uma comunicação eficiente **com os corretores para dar feedback sobre a aprovação das pastas**, assim eles saberão exatamente o que precisam fazer para melhorar.

Para incentivar os corretores a enviarem pastas de qualidade, é possível criar **premiações para os corretores que tiverem pastas aprovadas e para aquelas vendas que vierem dessas pastas**. Isso pode ser uma boa forma de motivar os corretores a enviarem pastas de qualidade e melhorar a previsibilidade das vendas.

*Veja todo um **histórico real de interação** entre incorporadora e corretor no processo de aprovação da pasta!*

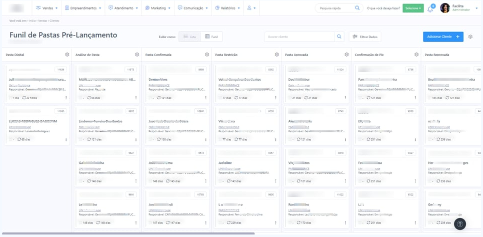
Ver histórico real

Centralize o processo em um local para que consiga **acompanhar em tempo real a montagem das pastas e aprovações**. Como gestor comercial, será importante você ter uma visão completa do processo, identificar gargalos e intervir diretamente nas pastas. A melhor forma de visualização é no formato **Kanban**, quando cada etapa está organizada em colunas e as pastas como cards. Transformamos esse processo num quadro do **Trello** para que você possa se inspirar e adaptar para sua realidade.


Trello
Áreas de trabalho
Recente
Marcado com estrela
Modelos
Criar
Pesquisar
Funil Pré-Lançamento Imobiliário
Público
Quadro
Power-Ups
Automação
Filtro
Compartilhar
Instruções
Guia de Lançamentos Imobiliários
0/7
Processo de Aprovação de Pastas Digitais
1
Papo de Gestão - A importância da análise de dados no lançamento imobiliário
2
Melhores Práticas
2
+ Adicionar um cartão
Montagem Pasta Digital
Cliente: João Silva
Este cartão é um modelo.
0/9
Cliente: Joel Nunes
Cliente: Júlio Lopes
Cliente: Patrícia Lemos
Cliente: Marco Aurélio
Cliente: Tereza Coelho
Cliente: Tarcísio Teixeira
Cliente: Regiane Faria
+ Adicionar um cartão
Análise de Pasta
Cliente: Maria Clara
Cliente: Rafael Lucas
Cliente: Joana Melo
Cliente: Charles Abreu
Cliente: Luciana Oliveira
+ Adicionar um cartão
Pasta com Pendência
Cliente: Roberto
Cliente: Glória Maria
Cliente: Marcus Vinicius
+ Adicionar um cartão
Pasta Aprovada
Cliente: Everton Dias
Cliente: Juliana Barros
+ Adicionar um cartão
Pasta Restrição
Cliente: José Gomes
Cliente: Pedro de Oliveira
Cliente: Mateus Coelho
+ Adicionar um cartão
Pasta Confirmada
Cliente: Vitor Hugo
Ana Cecília
+ Adicionar um cartão

[Clique e acesse o quadro do Trello]

Um lançamento envolvendo muitos corretores e imobiliárias parceiras exige um ambiente digital mais aprimorado, que dê segurança aos dados, **centralize as informações**, esteja disponível em aplicativo e que seja de **fácil interação entre os usuários**. É possível fazer tudo isso no **CRM Facilita**, no qual as etapas do funil podem ser personalizadas de acordo com o processo que você desenhou. Veja um exemplo de funil de pré-lançamento abaixo:


Vendas
Empreendimentos
Atendimento
Marketing
Comunicação
Relatórios
Pesquisa rápida
O que você deseja fazer?
Selecione
Facilita
Administrador
Funil de Pastas Pré-Lançamento
Exibir como:
Lista
Funil
Buscar cliente
Filtrar Dados
Adicionar Cliente +
Pasta Digital
Análise de Pasta
Pasta Confirmada
Pasta Restrição
Pasta Aprovada
Confirmação de Pix
Pasta Reprovada

Saber mais sobre CRM Facilita

Voltar ao menu

Previsibilidade

Importância da análise de dados

Podcast Papo de Gestão - Episódio 08

"Intuição no mercado imobiliário é totalmente questionável... vai muito mais pra amadorismo do que pra profissional."

Thiago Cosac - Especialista em lançamentos imobiliários e fundador da +VGV

#Episódio08-🎧"A importância da análise de dados no lançam…
Assistir m…
Compartilh…
Papo de Gestão
Facilita.
#Episódio 08
“A importância da análise de dados no lançamento imobiliário
YouTube

Voltar ao menu

Previsibilidade

Cases de sucesso

Pastas digitais em lançamento de condomínio fechado

Uso da tecnologia no lançam…
Assistir m…
Compartilh…
Assistir no YouTube

Thiago Cosac
+VGV - Condomínio Rosa de Leiria

166% da meta batida no dia do lançamento

166% da meta de vendas em …
Assistir m…
Compartilh…
Assistir no YouTube

Raphael Rocha
Três Incorporadora - ArtHaus

Dobro de reservas em lançamento digital

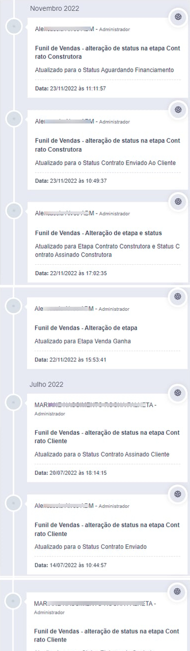
Dobro de reservas em lança…
Assistir m…
Compartilh…
Assistir no YouTube

André Beiler e Fabiano de Marco
Idealiza Verticais - Aires de Plaza

Voltar ao menu

Previsibilidade

Histórico de uma pasta real que fechou venda



Novembro 2022

Ale[redacted]M - Administrador

Funil de Vendas - alteração de status na etapa Contrato Construtora

Atualizado para o Status Aguardando Financiamento

Data: 23/11/2022 às 11:11:57

Ale[redacted]M - Administrador

Funil de Vendas - alteração de status na etapa Contrato Construtora

Atualizado para o Status Contrato Enviado Ao Cliente

Data: 23/11/2022 às 10:49:37

Ale[redacted]M - Administrador

Funil de Vendas - Alteração de etapa e status

Atualizado para Etapa Contrato Construtora e Status Contrato Assinado Construtora

Data: 22/11/2022 às 17:02:35

Ale[redacted]M - Administrador

Funil de Vendas - Alteração de etapa

Atualizado para Etapa Venda Ganha

Data: 22/11/2022 às 15:53:41

Julho 2022

MAR[redacted]TA - Administrador

Funil de Vendas - alteração de status na etapa Contrato Cliente

Atualizado para o Status Contrato Assinado Cliente

Data: 20/07/2022 às 18:14:15

Ale[redacted]M - Administrador

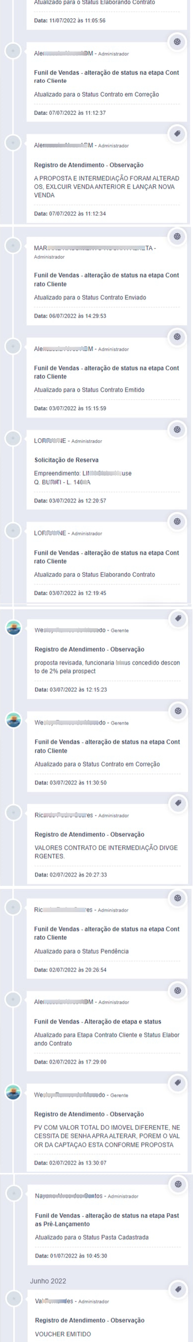
Funil de Vendas - alteração de status na etapa Contrato Cliente

Atualizado para o Status Contrato Enviado

Data: 14/07/2022 às 10:44:57

MAR[redacted]TA - Administrador

Funil de Vendas - alteração de status na etapa Contrato Cliente



Atualizado para o Status Elaborando Contrato

Data: 11/07/2022 às 11:05:56

Ale[redacted]DM - Administrador

Funil de Vendas - alteração de status na etapa Contrato Cliente

Atualizado para o Status Contrato em Correção

Data: 07/07/2022 às 11:12:37

Ale[redacted]M - Administrador

Registro de Atendimento - Observação

A PROPOSTA E INTERMEDIAÇÃO FORAM ALTERADOS, EXLCUIR VENDA ANTERIOR E LANÇAR NOVA VENDA

Data: 07/07/2022 às 11:12:34

MAR[redacted]TA - Administrador

Funil de Vendas - alteração de status na etapa Contrato Cliente

Atualizado para o Status Contrato Enviado

Data: 06/07/2022 às 14:29:53

Ale[redacted]M - Administrador

Funil de Vendas - alteração de status na etapa Contrato Cliente

Atualizado para o Status Contrato Emitido

Data: 03/07/2022 às 15:15:59

LO[redacted]NE - Administrador

Solicitação de Reserva

Empreendimento: LI[redacted]use
Q. BU[redacted]TI - L. 140[redacted]A

Data: 03/07/2022 às 12:20:57

LO[redacted]NE - Administrador

Funil de Vendas - alteração de status na etapa Contrato Cliente

Atualizado para o Status Elaborando Contrato

Data: 03/07/2022 às 12:19:45

We[redacted]do - Gerente

Registro de Atendimento - Observação

proposta revisada, funcionaria [redacted]us concedido desconto de 2% pela prospect

Data: 03/07/2022 às 12:15:23

We[redacted]do - Gerente

Funil de Vendas - alteração de status na etapa Contrato Cliente

Atualizado para o Status Contrato em Correção

Data: 03/07/2022 às 11:30:50

Ric[redacted]es - Administrador

Registro de Atendimento - Observação

VALORES CONTRATO DE INTERMEDIAÇÃO DIVGERGENTES.

Data: 02/07/2022 às 20:27:33

Ric[redacted]es - Administrador

Funil de Vendas - alteração de status na etapa Contrato Cliente

Atualizado para o Status Pendência

Data: 02/07/2022 às 20:26:54

Ale[redacted]M - Administrador

Funil de Vendas - Alteração de etapa e status

Atualizado para Etapa Contrato Cliente e Status Elaborando Contrato

Data: 02/07/2022 às 17:29:00

We[redacted]do - Gerente

Registro de Atendimento - Observação

PV COM VALOR TOTAL DO IMOVEL DIFERENTE, NECESSITA DE SENHA APRA ALTERAR, POREM O VALOR DA CAPTAÇAO ESTA CONFORME PROPOSTA

Data: 02/07/2022 às 13:30:07

Na[redacted]tos - Administrador

Funil de Vendas - alteração de status na etapa Pastas Pré-Lançamento

Atualizado para o Status Pasta Cadastrada

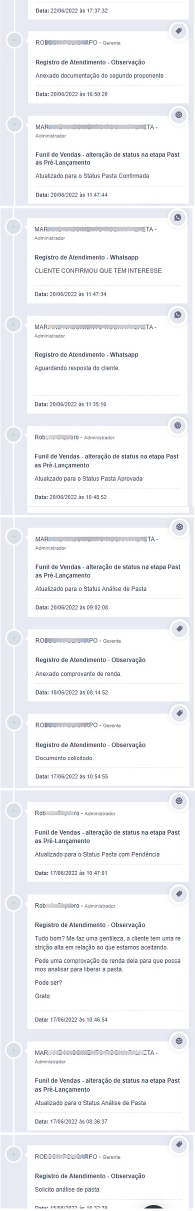
Data: 01/07/2022 às 10:45:30

Junho 2022

Va[redacted]es - Administrador

Registro de Atendimento - Observação

VOUCHER EMITIDO



Data: 22/06/2022 às 17:37:32

RO[redacted]PO - Gerente

Registro de Atendimento - Observação

Anexado documentação do segundo proponente .

Data: 20/06/2022 às 16:50:20

MAR[redacted]TA - Administrador

Funil de Vendas - alteração de status na etapa Pastas Pré-Lançamento

Atualizado para o Status Pasta Confirmada

Data: 20/06/2022 às 11:47:44

MAR[redacted]TA - Administrador

Registro de Atendimento - Whatsapp

CLIENTE CONFIRMOU QUE TEM INTERESSE.

Data: 20/06/2022 às 11:47:34

MAR[redacted]TA - Administrador

Registro de Atendimento - Whatsapp

Aguardando resposta do cliente.

Data: 20/06/2022 às 11:35:16

Rob[redacted]ro - Administrador

Funil de Vendas - alteração de status na etapa Pastas Pré-Lançamento

Atualizado para o Status Pasta Aprovada

Data: 20/06/2022 às 10:48:52

MAR[redacted]TA - Administrador

Funil de Vendas - alteração de status na etapa Pastas Pré-Lançamento

Atualizado para o Status Análise de Pasta

Data: 20/06/2022 às 09:02:08

RO[redacted]PO - Gerente

Registro de Atendimento - Observação

Anexado comprovante de renda.

Data: 18/06/2022 às 08:14:52

RO[redacted]PO - Gerente

Registro de Atendimento - Observação

Documento solicitado.

Data: 17/06/2022 às 10:54:55

Rob[redacted]ro - Administrador

Funil de Vendas - alteração de status na etapa Pastas Pré-Lançamento

Atualizado para o Status Pasta com Pendência

Data: 17/06/2022 às 10:47:01

Rob[redacted]ro - Administrador

Registro de Atendimento - Observação

Tudo bom? Me faz uma gentileza, a cliente tem uma restrição alta em relação ao que estamos aceitando.

Pede uma comprovação de renda dela para que possamos analisar para liberar a pasta.

Pode ser?

Grato

Data: 17/06/2022 às 10:46:54

MAR[redacted]TA - Administrador

Funil de Vendas - alteração de status na etapa Pastas Pré-Lançamento

Atualizado para o Status Análise de Pasta

Data: 17/06/2022 às 08:36:37

RO[redacted]PO - Gerente

Registro de Atendimento - Observação

Solicito análise de pasta.

Data: 15/06/2022 às 16:32:39

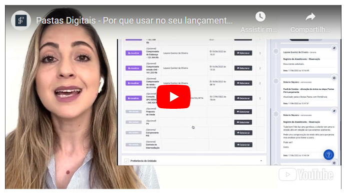
Voltar ao menu

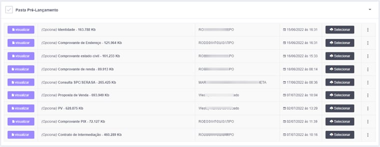
Previsibilidade

Facilitando o lançamento

As soluções do **CRM Facilita** são projetadas para ajudar as incorporadoras e imobiliárias a **otimizarem o processo** de aprovação de pastas e aumentarem a eficiência e a previsibilidade das vendas.

Primeiro, é possível criar um **funil de vendas personalizado** para aprovação das pastas, com etapas e status claramente definidos. Isso permite que os gestores comerciais saibam exatamente onde cada pasta está no processo de aprovação, e **possam tomar medidas para acelerar** ou ajustar o processo se necessário.



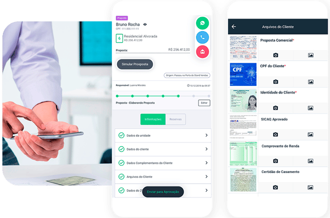


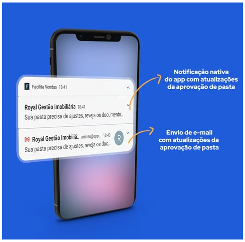
☑ Pasta Pré-Lançamento

visualizar	(Opcional) Identidade - 163.788 Kb	[redacted]	15/06/2022 às 16:31	Selecionar	⋮
visualizar	(Opcional) Comprovante de Endereço - 121.964 Kb	[redacted]	15/06/2022 às 16:31	Selecionar	⋮
visualizar	(Opcional) Comprovante estado civil - 161.233 Kb	[redacted]	16/06/2022 às 15:33	Selecionar	⋮
visualizar	(Opcional) Comprovante de renda - 89.913 Kb	[redacted]	18/06/2022 às 08:14	Selecionar	⋮
visualizar	(Opcional) Consulta SPC/SERASA - 265.425 Kb	[redacted]	17/06/2022 às 08:36	Selecionar	⋮
visualizar	(Opcional) Proposta de Venda - 693.949 Kb	[redacted]	07/07/2022 às 10:04	Selecionar	⋮
visualizar	(Opcional) PV - 628.875 Kb	[redacted]	02/07/2022 às 13:29	Selecionar	⋮
visualizar	(Opcional) Comprovante PIX - 72.127 Kb	[redacted]	02/07/2022 às 11:39	Selecionar	⋮
visualizar	(Opcional) Contrato de Intermediação - 460.289 Kb	[redacted]	07/07/2022 às 10:16	Selecionar	⋮

A **secretaria de vendas** pode aprovar as pastas e dar feedback e instruções para os corretores que enviarem as pastas, através dos registros de atendimento do CRM Facilita. Isso permite que as incorporadoras e imobiliárias tenham um **controle mais preciso sobre o processo de aprovação** e possam dar instruções específicas para os corretores sobre como ajustar as suas pastas e terem aprovação.

É possível criar um grupo de documentos específico para os **corretores tirarem fotos e enviar pelo aplicativo**. Isso facilita o envio de documentos e agiliza o processo de aprovação.





Facilita Vendas 18:41

Royal Gestão Imobiliária 18:41
Sua pasta precisa de ajustes, reveja os documento..

Royal Gestão Imobiliá.. aristeu@app... 18:40
Sua pasta precisa de ajustes, reveja os doc..

Notificação nativa do app com atualizações da aprovação de pasta

Envio de e-mail com atualizações da aprovação de pasta

Há também o recebimento de **alertas**, tanto para a secretaria de vendas quanto para os **corretores**, a cada nova pasta recebida. Isso garante que nenhuma pasta fique sem ser avaliada e aumenta a eficiência do processo. Os corretores também recebem alertas (por email e notificações pelo app) para cada feedback e aprovação das suas pastas enviadas, o que **permite uma comunicação mais eficiente e evita atrasos no processo**.

Por fim, **todo esse histórico é gravado** no registro de atendimento de cada cliente com a pasta, o que permite acesso fácil e rápido às informações e garante a **transparência do processo**. Com essas soluções, o Facilita ajuda os gestores de incorporadoras a terem mais previsibilidade nas vendas dos lançamentos e a tomarem decisões mais assertivas.

Voltar ao menu

Previsibilidade

Melhores práticas

Assista à troca de experiências e compilação das melhores práticas que **Aristeu Livingstone**, Gestor de Growth, e **Glauco Farnezi**, CEO do Facilita, identificaram ao acompanhar e atuar em lançamentos imobiliários em todo Brasil, nos últimos 12 anos.

Melhores práticas de Lançamento Digital
SEMANA DO LANÇAMENTO DIGITAL
Assistir m...
Compartilh...
21/02: COMO FUNCIONA UM LANÇAMENTO DIGITAL
ARISTEU LIVINGSTONE
GESTOR ESTRATÉGICO APP FACILITA
GLAUCO FARNEZI
CEO APP FACILITA
YouTube

Facilita.

Agende com nossos especialistas para montar o planejamento do seu próximo lançamento com o CRM Facilita

Não perca mais tempo e dinheiro com processos de aprovação de pastas ineficientes. Agende agora uma reunião com nossos especialistas e planeje o seu próximo lançamento com segurança e previsibilidade nas vendas.

Agende com um de nossos Especialistas para planejar seu próximo lançamento:

Nome*

Email*

Celular*

Empresa*

Cargo*

Segmento principal*

Quando está previsto seu próximo lançamento?*

Agendar com Especialista

Conteúdo Exclusivo

Acompanhe os próximos capítulos do nosso Guia Digital para Lançamentos Imobiliários

Conteúdo exclusivo para você **bater suas metas de vendas em todos lançamentos**

1º Capítulo
Liberado
Pastas digitais e previsibilidade de vendas

2º Capítulo
Breve
Dinâmica para o dia D do lançamento

3º Capítulo
Investimento em marketing e definição de metas

4º Capítulo
Atendimento diferenciado para leads

5º Capítulo
CRM e ERP com dados sincronizados

6º Capítulo
Agilidade na assinatura digital do contrato

7º Capítulo
Métricas e benchmarking do mercado

Voltar ao menu

Facilita.

1º aplicativo do mercado imobiliário com todo processo de venda digital.
Liberdade para o corretor,
controle para o gestor.