PipeOn

CRM · FOLLOW-UP · GESTÃO COMERCIAL

DOCUMENTO COMERCIAL

Catálogo Comercial de Funcionalidades

Atendimento, vendas, inteligência e gestão conectados em um único fluxo.

CAPTAR ATENDER VENDER CRESCER

VISÃO GERAL

Uma operação comercial sem pontas soltas

O PipeOn reúne atendimento, CRM, funil de vendas, tarefas, IA, automações e relatórios, transformando conversas em processos claros, oportunidades acompanhadas e decisões baseadas em dados.

01

Centralizar

Conversas, contatos, oportunidades e tarefas em um só lugar.

02

Organizar

Responsáveis, etapas, prazos e informações acessíveis para toda a equipe.

03

Automatizar

Atividades repetitivas executadas no momento certo, sem cobrança manual.

04

Evoluir

Indicadores e inteligência artificial apoiando gestão, atendimento e vendas.

IMPORTANTE

As funcionalidades podem variar conforme o plano contratado, a configuração escolhida e as integrações disponíveis. Itens marcados como próximos passos fazem parte da evolução planejada do produto.

A JORNADA COMERCIAL

Da primeira mensagem à recompra

O PipeOn conecta toda a jornada em uma sequência contínua. Menos ferramentas isoladas, mais continuidade entre atendimento e receita.

CAPTAÇÃO 01

Formulários, anúncios, WhatsApp e integrações.

ATENDIMENTO 02

Conversas organizadas com o contexto do cliente.

QUALIFICAÇÃO 03

IA, temperatura e dados para priorizar.

NEGOCIAÇÃO 04

Funil, tarefas, proposta e colaboração.

FECHAMENTO 05

Valores, parcelas, metas e comissão.

RECOMPRA 06

Pós-venda e próxima oferta no momento certo.

ÍNDICE

O que você encontra aqui

Recursos organizados pela função que exercem no crescimento da empresa.

BASE E CONTROLE

01 Estrutura da plataforma

02 Planos e cobrança

16 Segurança das informações

VENDAS

04 Funil de vendas

05 Catálogo e personalização

11 Recursos para vender mais

INTELIGÊNCIA

08 Inteligência artificial

12 Relatórios e painéis

RELACIONAMENTO

03 CRM de contatos e empresas

07 WhatsApp e atendimento

14 Integrações e comunicação

PRODUTIVIDADE

06 Tarefas, eventos e agenda

09 Automações

13 Experiência no celular

CRESCIMENTO

10 Captação de leads

15 Performance e continuidade

01

BASE E CONTROLE

Estrutura da plataforma

Uma base organizada para equipes, unidades e empresas trabalharem com segurança e clareza.

01

Ambientes separados para cada empresa

Cada empresa tem seu próprio espaço, contatos, negociações, conversas e relatórios. Um usuário alterna entre empresas sem misturar dados.

02

Perfis e permissões de acesso

Gestores, vendedores e atendentes veem apenas o que faz sentido para a função, protegendo áreas sensíveis.

03

Painel central de operação

Atendimento, vendas, marketing, cadastros, automações e relatórios reunidos em um só ambiente web moderno.

04

Verificação em duas etapas

Camada extra de proteção no login por app autenticador ou código por e-mail, no computador e no celular.

RESULTADO PARA O NEGÓCIO

Mais controle sobre acessos, dados e responsabilidades, sem transformar a rotina em burocracia.

02

BASE E CONTROLE

Planos e cobrança

Contratação simples, com autonomia para testar, assinar e acompanhar pagamentos.

01

Teste gratuito por 30 dias

Novas empresas experimentam todos os recursos por 30 dias, com aviso do tempo restante no painel.

02

Cobrança recorrente integrada

Planos mensais ou anuais cobrados via integração com o Asaas, com geração de faturas e links de pagamento.

03

Gestão da própria assinatura

A empresa contrata, troca de plano, consulta faturas e cancela pelo painel; o acesso segue até o fim do período já pago.

04

Controle conforme a situação do plano

O acesso acompanha a assinatura. Parceiros e condições especiais recebem liberações específicas.

RESULTADO PARA O NEGÓCIO

Menos trabalho manual na cobrança e mais transparência para quem contrata o PipeOn.

03

RELACIONAMENTO

CRM de contatos e empresas

Toda a história do relacionamento comercial reunida em fichas completas e fáceis de consultar.

01

Cadastro completo de contatos

Telefones, e-mail, documento, endereço, foto, dados comerciais e campos personalizados em uma única ficha.

02

Histórico e anotações

Preferências, combinados e acontecimentos em uma linha do tempo. O próximo atendimento começa de onde o anterior parou.

03

Etapa do relacionamento

O PipeOn identifica se é contato, oportunidade, cliente ou negócio perdido, acompanhando o andamento automaticamente.

04

Gestão de empresas para vendas B2B

Empresas com CNPJ, endereço e identidade, reunindo vários contatos e negociações para decisões compartilhadas.

03

RELACIONAMENTO CONTINUAÇÃO

CRM de contatos e empresas

Mais recursos que completam esta área do PipeOn.

05

Visão consolidada por empresa

As negociações do contato compõem a visão da conta; se o contato muda, os negócios são transferidos ao novo responsável.

06

Operação B2C, B2B ou híbrida

Venda direto ao consumidor, para empresas ou aos dois. Navegação e cadastros se ajustam ao modelo.

07

Base limpa, sem duplicados

O sistema aponta cadastros repetidos e sugere a mesclagem, executada só após aprovação da equipe.

RESULTADO PARA O NEGÓCIO

A equipe atende com contexto, identifica oportunidades e reduz perdas por informação espalhada.

04

VENDAS

Funil de vendas

Uma visão clara de cada oportunidade, do primeiro contato ao fechamento.

01

Funis personalizados

Diferentes processos de venda com etapas, cores e regras próprias: novas, renovações, pós-venda ou linhas de negócio.

02

Quadro visual arrastável

Oportunidades em colunas, movidas com o mouse entre etapas. Cada mudança fica registrada.

03

Duplicação de funis

Copie um processo completo com um clique e crie versões semelhantes sem reconfigurar tudo.

04

Oportunidades centralizadas

Contato, responsável, etapa, valor, origem, interesse e temperatura na ficha comercial da venda.

04

VENDAS CONTINUAÇÃO

Funil de vendas

Mais recursos que completam esta área do PipeOn.

05

Produtos e serviços de interesse

Adicione itens do catálogo com preço e quantidade; calcule pelo total ou preencha manualmente.

06

Colaboração na negociação

Comentários, menções, anexos e histórico ficam no contexto da oportunidade, sem conversas paralelas.

07

Ganhos e perdas com informação

Registre o motivo da perda e confirme itens no ganho. Negócios antigos podem ser arquivados.

08

Painel completo da oportunidade

Dados, produtos, tarefas, propostas, comentários e parcelas em um painel lateral, sem sair do funil.

RESULTADO PARA O NEGÓCIO

O vendedor sabe o próximo passo e o gestor enxerga onde as vendas avançam ou travam.

05

VENDAS

Catálogo e personalização

O PipeOn se adapta ao negócio, em vez de obrigar o negócio a se adaptar ao sistema.

01

Catálogo de produtos e serviços

Produtos, serviços, imóveis, cursos ou qualquer item, com preço, categoria, imagens e dados próprios. Alimenta propostas e relatórios.

02

Campos personalizados

Crie campos de texto, número, data ou seleção para contatos, oportunidades e produtos, que aparecem nos formulários do dia a dia.

RESULTADO PARA O NEGÓCIO

Mais aderência ao processo real da empresa e menos campos improvisados em planilhas.

06

PRODUTIVIDADE

Tarefas, eventos e agenda

Acompanhamentos comerciais deixam de depender da memória de cada vendedor.

01

Tarefas de acompanhamento

Ligações, retornos, propostas e documentos com responsável, prazo, status e vínculo a contato ou oportunidade.

02

Tarefas e compromissos

O sistema separa uma pendência com prazo de um compromisso com horário de início, fim e participantes.

03

Pendências sem prazo continuam visíveis

Tarefa sem data não desaparece: fica em destaque até ser concluída.

04

Calendário visual

Tarefas e eventos em visões de mês e semana, arrastáveis, com cores por situação e respeito ao horário da empresa.

06

PRODUTIVIDADE CONTINUAÇÃO

Tarefas, eventos e agenda

Mais recursos que completam esta área do PipeOn.

05

Lembretes automáticos

Quando uma tarefa vence, o responsável é avisado, inclusive no celular, sem conferências manuais.

O QUE MUDA NA PRÁTICA

Menos oportunidades esquecidas e uma rotina comercial mais previsível.

CLAREZA RITMO RESULTADO

07

RELACIONAMENTO

WhatsApp e atendimento

Conversas, dados do cliente e oportunidades reunidos no mesmo ambiente.

01

WhatsApp conectado ao CRM

Envie e receba textos, imagens, documentos, áudios e reações dentro do PipeOn, em modalidades oficiais ou compatíveis.

02

Central de conversas em tempo real

Novas mensagens chegam na hora; responda, envie arquivos, grave áudios e cite mensagens sem sair do CRM.

03

Barra de mensagem completa

Emojis, anexos, colagem de imagens, áudio e formatação semelhantes à experiência do WhatsApp.

04

Mensagens exibidas de forma organizada

Figurinhas, contatos, localizações, botões, listas e reações aparecem de forma legível.

07

RELACIONAMENTO CONTINUAÇÃO

WhatsApp e atendimento

Mais recursos que completam esta área do PipeOn.

05

Contato compartilhado com ação rápida

Quando o cliente envia um telefone, cadastre a pessoa ou inicie a conversa em poucos cliques.

06

Organização por data

Separadores como Hoje e Ontem ajudam a localizar quando cada informação foi enviada.

07

Atendimento em equipe

Cada conversa tem responsável, departamento e visibilidade; transferências preservam privacidade e continuidade.

08

Motivo de falha no envio

Quando uma mensagem não é entregue, o PipeOn informa o motivo sempre que possível.

07

RELACIONAMENTO CONTINUAÇÃO

WhatsApp e atendimento

Mais recursos que completam esta área do PipeOn.

09

Histórico confiável das mensagens

As informações originais são preservadas para auditoria, suporte e melhoria contínua.

O QUE MUDA NA PRÁTICA

Atendimento mais rápido, organizado e conectado ao processo de vendas.

CLAREZA RITMO RESULTADO

08

INTELIGÊNCIA

Inteligência artificial

IA aplicada para atender, priorizar oportunidades e apoiar decisões comerciais.

01

Atendente virtual 24 horas

A IA conduz conversas no WhatsApp, consulta e atualiza dados, cria oportunidades e transfere para uma pessoa quando necessário.

02

IA adequada a cada etapa da venda

Cada etapa do funil recebe orientações próprias: qualificar é diferente de fechar.

03

Respostas mais naturais

A IA espera o cliente terminar a sequência de mensagens antes de responder, evitando respostas fragmentadas.

04

Flexibilidade para diferentes operações

Cada número usa a IA do PipeOn, uma automação externa ou um fluxo próprio, conforme a maturidade.

08

INTELIGÊNCIA CONTINUAÇÃO

Inteligência artificial

Mais recursos que completam esta área do PipeOn.

05

Temperatura do lead

Sinais de interesse, frequência de resposta e tempo sem interação classificam leads em frio, morno, quente ou muito quente.

06

Resumo e sugestão de resposta

Conversas longas são resumidas e o vendedor recebe sugestões de resposta para ganhar tempo e manter consistência.

07

Análise de desempenho do vendedor

A IA cruza volume, velocidade, conversão e oportunidades paradas para gerar orientações de melhoria.

08

Base de conhecimento da empresa

Arquivos de produtos, políticas e FAQs alimentam a IA, que passa a responder com o conteúdo real do negócio.

08

INTELIGÊNCIA CONTINUAÇÃO

Inteligência artificial

Mais recursos que completam esta área do PipeOn.

09

Piper, assistente interno

O time conversa com o Piper para consultar dados e executar ações no CRM, inclusive pelo WhatsApp.

O QUE MUDA NA PRÁTICA

Mais velocidade sem perder contexto, com o humano nos momentos de maior valor.

CLAREZA RITMO RESULTADO

09

PRODUTIVIDADE

Automações

Regras simples transformam atividades repetitivas em processos automáticos.

01

Criador visual de automações

Quando algo acontece, o PipeOn executa a próxima etapa: cria tarefas, atribui vendedores, envia mensagens e muda etapas.

02

Automações prontas para começar

Novas empresas recebem modelos de acompanhamento e pós-venda editáveis, com valor percebido desde o início.

03

Cadências de relacionamento

Mensagens e tarefas programadas em sequência padronizam nutrição de leads, retorno comercial e pós-venda.

RESULTADO PARA O NEGÓCIO

A equipe economiza tempo e mantém o padrão mesmo nos dias de maior movimento.

10

CRESCIMENTO

Captação de leads

Leads de anúncios, páginas e outras fontes entram organizados no processo comercial.

01

Formulários e páginas de captação

Formulários públicos criam contato e oportunidade no funil escolhido, com a campanha de origem junto ao cadastro.

02

Gestão de campanhas

Campanhas direcionam leads para processos específicos e registram a origem, inclusive anúncios que iniciam conversas no WhatsApp.

03

Entrada de leads por vários canais

Sites, formulários, parceiros e outros sistemas entram padronizados, sem duplicar cadastros.

RESULTADO PARA O NEGÓCIO

Menos digitação, resposta mais rápida e melhor leitura da origem das oportunidades.

11

VENDAS

Recursos para vender mais

Ferramentas que apoiam a proposta, a performance do time e a receita recorrente.

01

Propostas e orçamentos em PDF

Os itens da oportunidade geram uma proposta comercial pronta para apresentar ou enviar ao cliente.

02

Controle de parcelas

Divida a venda em parcelas com vencimento e situação; acompanhe o que está pendente ou quitado.

03

Metas e comissões

Defina metas por vendedor e período, em valor ou quantidade, e acompanhe o cálculo de comissões.

04

Sugestão de produtos

Regras de afinidade indicam itens relacionados ao interesse do cliente, criando venda adicional.

11

VENDAS CONTINUAÇÃO

Recursos para vender mais

Mais recursos que completam esta área do PipeOn.

05

Recompra no momento certo

Produtos recorrentes ganham ciclo de recompra: o PipeOn agenda a próxima abordagem e cria a tarefa de reoferta.

O QUE MUDA NA PRÁTICA

O processo não termina no fechamento: acompanha recebimento, comissão e novas vendas.

CLAREZA RITMO RESULTADO

12

INTELIGÊNCIA

Relatórios e painéis

Indicadores transformados em respostas práticas para vendedores e gestores.

01

Painel para vendedor e gestor

O vendedor acompanha metas e conversão; o gestor vê o resultado consolidado e alterna perspectivas.

02

Relatórios prontos

Funil, vendas, desempenho, tempo de resposta e motivos de perda disponíveis para leitura rápida.

03

Criador de relatórios personalizados

Escolha fonte, agrupamento, indicadores, filtros e formato; exporte em Excel, CSV ou PDF.

04

Relatórios fixados no painel

Qualquer relatório salvo aparece resumido na tela inicial, com os números mais importantes à vista.

12

INTELIGÊNCIA CONTINUAÇÃO

Relatórios e painéis

Mais recursos que completam esta área do PipeOn.

05

Indicadores visuais do dia a dia

Funil, oportunidades quentes, produtos procurados, tarefas e ranking em blocos de leitura rápida.

O QUE MUDA NA PRÁTICA

Decisões passam a considerar o que realmente acontece na operação, não a percepção.

CLAREZA RITMO RESULTADO

13

PRODUTIVIDADE

Experiência no celular

O vendedor continua produtivo fora do escritório, com interface pensada para telas menores.

01

Acesso instalável no celular

Instale como app e receba notificações de mensagens, oportunidades atribuídas, tarefas vencidas e leads.

02

Telas pensadas para o mobile

Conversas, tarefas, funil, cadastros e o Piper têm navegação própria, não um desktop simplesmente reduzido.

03

Painel móvel por perfil

Vendedores veem seus resultados; gestores acompanham a equipe e alternam entre visão geral e pessoal.

RESULTADO PARA O NEGÓCIO

Atendimento e acompanhamento comercial acompanham a equipe onde ela estiver.

14

RELACIONAMENTO

Integrações e comunicação

O PipeOn conversa com ferramentas que já fazem parte da operação do cliente.

01

Integração com sistemas externos

Conecte o PipeOn a outros sistemas para consultar ou atualizar clientes, oportunidades, conversas e mensagens.

02

Área de gestão das integrações

Administre credenciais, conexões e histórico de entregas; reenvie uma informação quando necessário.

03

E-mail na mesma central

Mensagens recebidas por e-mail aparecem junto ao atendimento do WhatsApp, em uma única caixa de entrada.

04

Novidades e conteúdo público

Publique notícias e atualizações em uma área aberta, com destaque das principais no painel dos usuários.

RESULTADO PARA O NEGÓCIO

Informações circulam com menos retrabalho e o CRM se torna o centro da jornada comercial.

15

CRESCIMENTO

Performance e continuidade

Uma estrutura preparada para crescer com a operação sem comprometer a experiência da equipe.

01

Estrutura preparada para crescimento

Atendimentos, mídias, IA e automações são processados de forma organizada para suportar muitas empresas e grandes volumes.

02

Rotinas que trabalham sozinhas

Lembretes, sequências, recompras, automações e e-mails rodam nos horários certos, mesmo sem ninguém com o painel aberto.

RESULTADO PARA O NEGÓCIO

Mais estabilidade em momentos de alto volume e menos dependência de ações manuais.

16

BASE E CONTROLE

Segurança das informações

Proteção aplicada aos acessos, às conversas e aos dados comerciais dos clientes.

01

Ações de IA protegidas

Os recursos de IA operam com validação de acesso, impedindo que solicitações externas consultem ou alterem informações.

02

Arquivos de conversa privados

Fotos, documentos e áudios do atendimento só podem ser acessados por pessoas autorizadas dentro da plataforma.

03

Ambiente atualizado e protegido

Atualizações de segurança, base de dados fora do acesso público e verificação em duas etapas reduzem riscos.

RESULTADO PARA O NEGÓCIO

Mais confiança para centralizar informações sensíveis de atendimento e vendas.

ROADMAP

Próximas evoluções

Recursos previstos para ampliar canais, análise e personalização.

01 **Instagram Direct e Messenger**

Inclusão dos canais oficiais da Meta na mesma central de atendimento.

02 **Custos e retorno de anúncios**

Cruzamento entre investimento em mídia, origem dos leads e receita gerada para acompanhar retorno e custo de aquisição.

03 **Montagem visual de fluxos**

Uma interface para desenhar automações e jornadas de atendimento de forma ainda mais visual.

04 **Calendários Google e Outlook**

Sincronização em duas vias para compromissos criados dentro ou fora do PipeOn.

05 **Relatórios ainda mais flexíveis**

Novos gráficos, envio programado por e-mail e escolha personalizada dos blocos do painel.

> Observação: itens em evolução podem sofrer ajustes de escopo, formato e disponibilidade.

PipeOn

Atender melhor. Vender com processo. Crescer com visão.

O PipeOn transforma conversas em oportunidades acompanhadas, tarefas em processos e dados em decisões, em uma plataforma que aproxima atendimento, vendas e gestão.

COMECE AGORA

Experimente o PipeOn sem compromisso.

Teste grátis por 30 dias →

ATENDIMENTO . CRM . AUTOMAÇÃO . INTELIGÊNCIA