

Tudo o que uma empresa precisa para vender. Numa assinatura só.

O ecossistema digital do profissional liberal e da pequena empresa: presença própria, atendimento de inteligência artificial 24 horas, agenda, operação, distribuição e reputação — numa infraestrutura única, por R\$ 399 por mês.

7

pessoas que você não precisa contratar

R\$ 39.227

o que essa equipe custaria por mês

R\$ 399

por mês • tudo incluído

45 min

do cadastro ao site no ar

Um catálogo, quatro leituras

Quem decide lê a Parte I. Quem compara lê a Parte II. Quem implanta lê a Parte III. Quem revende lê a Parte IV — e quem vende precisa de todas, que é por isso que agora estão no mesmo documento, e não em cinco arquivos soltos.

I • O caso

O mercado, o problema, a conta que ninguém faz e o retorno.

PÁGINAS 3 A 8

II • O comparativo

FREEL contra as cinco alternativas que todo profissional avalia.

PÁGINAS 9 A 12

III • A plataforma

As cinco camadas, o plano, os ganhos no tempo e a especificação técnica.

PÁGINAS 13 A 20

IV • Parceria e futuro

Como revender o FREEL, o que sustenta a tese e o que este catálogo não afirma.

PÁGINAS 21 A 24

Todo número deste catálogo vem identificado: dado de fonte pública, dado da própria plataforma ou estimativa. O que é estimativa está escrito como estimativa.

A CLT é grande. O que está fora dela é maior.

O emprego com carteira assinada no setor privado é a maior categoria isolada do mercado de trabalho brasileiro. Mas não é a maioria: somadas, as posições fora da CLT já ultrapassam 45 milhões de pessoas — e é exatamente esse o público do FREEL.

39,2 miEMPREGADOS COM CARTEIRA •
SETOR PRIVADO**49,1 mi**FORA DA CLT • SOMA DAS
CATEGORIAS**26,1 mi**

Trabalhadores por conta própria

13,3 miEmpregados sem carteira, setor
privado**5,5 mi**

Trabalhadores domésticos

4,2 mi

Empregadores

Fonte: IBGE, PNAD Contínua Mensal, trimestre móvel de dezembro/2025 a fevereiro/2026 (divulgação de 27/03/2026). As categorias são mutuamente exclusivas na metodologia da pesquisa. Não incluídos aqui: 12,6 milhões de empregados do setor público.

Não se perde cliente por preço. Perde-se **por demora.**

O interessado pesquisa às 22h de um sábado, manda mensagem para quatro nomes e fecha com o primeiro que responde. Não é falta de talento nem de preço: é falta de alguém do outro lado. E ninguém consegue atender e captar ao mesmo tempo — esse é o teto invisível do profissional liberal.

Sexta, 22h — o que acontece hoje

22h00 · o interessado manda mensagem para quatro nomes

Segunda, 9h · três respondem. Tarde demais

O quarto respondeu no sábado e ficou com o cliente

Sexta, 22h — com atendente FREEL

22h01 · o atendente responde, informa e qualifica

22h06 · a visita ou consulta é marcada na agenda

Segunda · você abre o dia com o horário já preenchido

37%

das empresas respondem em até uma hora, na média de mercado auditada

100%

dos contatos recebem primeira resposta imediata com o atendente ativo

3,4×

mais contatos entre quem publica a página e configura o atendente, contra quem só cria a conta

Média de mercado: proporção de empresas que responderam em até uma hora na auditoria da Harvard Business Review (2011). 3,4×: dado da própria plataforma FREEL, comparação entre dois comportamentos observados na base — não é estudo controlado.

Para ter o que a FREEL entrega, seriam **7 pessoas** na sua folha.

Atendimento a qualquer hora, agenda gerenciada, presença digital e encaminhamentos. Somadas, essas coisas viram uma estrutura que nenhum consultório monta. Aqui está o cálculo, aberto.

UM DIA DE COBERTURA CONTÍNUA • JORNADA DE 6H POR ATENDENTE (NR-17, ANEXO II)

06–12

Atendente 1

12–18

Atendente 2

18–00

Atendente 3

00–06

Atendente 4 • adicional noturno

4 turnos cobrem um dia • +2 pessoas para fins de semana, feriados, férias e faltas • +1 em frações de presença digital, portfólio e encaminhamentos • = **7 pessoas**

FOLHA DE 7 PESSOAS • LUCRO PRESUMIDO • VALORES MENSAIS

Salários	R\$ 17.936
Impostos e encargos — INSS, RAT, terceiros, FGTS	R\$ 7.669
Provisões — 13º, férias, multa de 40%	R\$ 4.150
Benefícios — vale-transporte, refeição, saúde	R\$ 7.072
Estrutura e reposição de equipe	R\$ 2.400

CUSTO MENSAL

R\$ 39.227

POR ANO

R\$ 470.724

Você não vai contratar 7 pessoas. Ninguém vai.

Na prática, o que se contrata é uma recepcionista em horário comercial — e o negócio segue descoberto à noite, no fim de semana, no feriado, no horário de almoço e nas férias dela.

A FREEL já contratou as 7 e divide entre centenas de profissionais. É a única forma de um consultório ter essa estrutura sem carregá-la sozinho.

O QUE SE CONTRATA DE VERDADE

R\$ 4.690 /mês

- 1 recepcionista, 44h semanais
- Sem noite, fim de semana e feriado
- Sem presença digital nem portfólio
- Para quando ela tira férias ou falta

Cálculo sobre salário-base de R\$ 2.200 para atendimento e média de mercado para as demais funções, em regime de Lucro Presumido, com benefícios. Encargos e provisões conforme legislação vigente. A jornada de 6 horas para teleatendimento segue a NR-17, Anexo II. Valores variam conforme região e regime tributário.

7 funcionários economizados. Uma assinatura de **R\$ 399**.

A comparação não é entre a FREEL e um software. É entre a FREEL e a folha de pagamento que seria necessária para cobrir o mesmo turno, o mesmo fim de semana e a mesma presença digital.

R\$ 39.227

MONTANDO COM GENTE NA FOLHA · POR MÊS

R\$ 399

FREEL PRO · POR MÊS, TUDO INCLUÍDO

98%

A MENOS, PARA A MESMA COBERTURA DE 24 HORAS

O que não muda com o preço: os 4 turnos continuam existindo, o domingo continua existindo e a mensagem das 22h continua chegando. O que muda é quem paga por isso ficar coberto.

A mesma estrutura, comprada em pedaços

Quem não contrata gente contrata fornecedor. Monta a operação com quatro a seis contratos diferentes — faturas, suportes e prazos separados — e ainda precisa fazer as peças conversarem entre si.

O QUE COMPÕE O CUSTO SEPARADO

Site profissional e manutenção	R\$ 450
Atendimento de IA no WhatsApp	R\$ 350
Agenda online e CRM	R\$ 280
Videoconferência	R\$ 80
Hospedagem, domínio e SEO	R\$ 240

MONTADO EM SEPARADO

R\$ 1.400

FREEL

R\$ 399

A diferença, no tempo

R\$ 12.012

em 12 meses

R\$ 36.036

em 36 meses

E não é só o valor

São cinco contratos, cinco painéis e cinco suportes — e nenhuma das peças fala com a outra. O concorrente da FREEL não é a Wix nem a Doctoralia isoladamente: **é a soma delas.**

Estimativa de faixa de mercado brasileiro em julho de 2026, montada para efeito de comparação. Não é cotação: valores variam por fornecedor, porte e região. Use como referência de ordem de grandeza e substitua pelos números reais do cliente quando ele os tiver.

Quanto o FREEL precisa trazer para se pagar

A pergunta certa não é "quanto custa", é "quantos clientes ele precisa me trazer para valer a pena". A resposta costuma ser: pouquíssimos. Os valores abaixo são ilustrativos — substitua pelos seus.

PERFIL	MENSALIDADE	TICKET DE 1 NEGÓCIO (ILUSTRATIVO)	BASTA PARA SE PAGAR
Psicólogo (sessão recorrente)	R\$ 249	~R\$ 400/mês por paciente	1 paciente novo
Advogado (causa)	R\$ 399	~R\$ 2.000 a 5.000 por caso	1 caso por semestre
Dentista (tratamento)	R\$ 399	~R\$ 1.500 por tratamento	1 tratamento novo
Corretor (venda ou locação)	R\$ 249 a 699	comissão de 1 negócio	1 negócio no ano

Onde está o retorno de verdade

O ganho não vem só de economizar ferramenta ou funcionário — vem de **capturar o cliente que hoje escapa**: o que manda mensagem às 23h e não é respondido, o que buscou no Google e não te achou, o que ligou e não foi anotado. Um ano inteiro de plataforma custa R\$ 4.788: menos que a comissão de uma venda, menos que um mês de agência e menos que a maioria dos orçamentos de site.

Exemplos ilustrativos de ponto de equilíbrio, com tickets médios de referência. Não são promessa de resultado.

Nenhuma alternativa entrega o ecossistema completo

Comparativo direto, recurso por recurso, com as cinco opções que o profissional liberal normalmente avalia. ✓ nativo e incluso · 🟡 parcial ou custo extra · ✕ não oferece.

RECURSO	FREEL	AGÊNCIA WEB	WIX / WEBFLOW	GETNINJAS / OLX	DOCTORALIA / VERTICAL	SÓ INSTAGRAM
Site próprio indexado no Google	✓	✓	✓	✕	🟡	✕
Domínio próprio incluso	✓	🟡	🟡	✕	🟡	✕
Chatbot com IA 24h treinado pelo portfólio	✓	✕	✕	✕	✕	✕
Agenda online + anti no-show	✓	✕	🟡	✕	✓	✕
CRM completo + funil de leads	✓	✕	🟡	✕	🟡	✕
Portal de busca nacional próprio	✓	✕	✕	✓	✓	✕
Gateway de pagamento (PIX / cartão)	✓	🟡	🟡	✕	✕	✕
O lead é exclusivamente seu	✓	✓	✓	✕	✕	✓
Sem fidelidade / cancela quando quiser	✓	🟡	✓	✓	✕	✓
Taxa inicial de setup	R\$ 0	R\$ 3k–15k	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0
Custo mensal típico	R\$ 99–399	R\$ 800–3k	R\$ 115–245 + apps	R\$ 149–599 pré-pago	R\$ 339–599	R\$ 0

Fontes de mercado (jul/2026): tabelas públicas Wix; blog e central de ajuda GetNinjas; páginas comerciais Doctoralia/DocPlanner e análises independentes; estimativas de agência conforme guias de custo de site no Brasil. Valores de terceiros mudam sem aviso — consulte cada fornecedor.

Construtores de site e marketplaces de lead

DUELO 01 • FREEL VS WIX • WEBFLOW • GODADDY

Um site bonito que não atende, não agenda e não vende sozinho.

O QUE O CONSTRUTOR NÃO RESOLVE

- ✗ **Sem chatbot de IA.** O cliente que chega às 22h encontra um formulário mudo.
- ✗ **Agenda é app pago.** Confirmação e anti no-show exigem plugins e planos superiores.
- ✗ **Sem portal nacional.** Você só existe se alguém já souber o endereço do seu site.
- ✗ **Cobra por site.** Dois negócios = dois planos, e apps extras empilham na fatura.

COMO A FREEL RESOLVE

- ✓ Chatbot de IA 24h treinado pelo seu portfólio — qualifica e agenda enquanto você dorme.
- ✓ Agenda nativa com confirmação e lembrete por WhatsApp inclusos.
- ✓ Portal freel.com.br coloca você no mapa nacional desde o primeiro dia.
- ✓ Múltiplos sites no mesmo plano, sem app escondido e sem surpresa na fatura.

DUELO 02 • FREEL VS GETNINJAS • OLX • WORKANA

Você paga por um lead que também foi vendido para outros quatro.

O QUE O MARKETPLACE NÃO RESOLVE

- ✗ **O lead não é seu.** Ele é revendido, e o preço da disputa é seu problema.
- ✗ **Você não tem endereço.** Sai da plataforma e some do mapa — o ativo é deles.
- ✗ **Sem site, sem agenda, sem CRM.** Você recebe um contato e vira a operação inteira sozinho.

COMO A FREEL RESOLVE

- ✓ O contato chega direto para você, no seu site e no seu WhatsApp — exclusivo.
- ✓ Domínio, páginas, agenda e carteira são seus e continuam existindo se você sair.
- ✓ Vitrine nacional inclusa, sem leilão de lead e sem custo por clique.

Plataformas verticais e agências

DUELO 03 • FREEL VS DOCTORALIA • ICLINIC • JUSBRASIL • VIVAREAL

Resolvem o seu setor — e cobram para você aparecer dentro da casa deles.

O QUE A VERTICAL NÃO RESOLVE

- ✗ **Sua reputação fica na casa dos outros.** Perfil, avaliação e histórico são do portal.
- ✗ **Concorrência lado a lado.** Quem paga mais aparece antes, inclusive o vizinho.
- ✗ **Um setor só.** Se você atua em duas frentes, são duas assinaturas.

COMO A FREEL RESOLVE

- ✓ Site e reputação no seu domínio, indexados no seu nome.
- ✓ Vitrine por profissão e cidade sem leilão de posição.
- ✓ Múltiplos perfis e serviços no mesmo plano, de qualquer profissão.

DUELO 04 • FREEL VS AGÊNCIA WEB • FREELANCER

Entrega um projeto. Depois disso, cada mudança é um orçamento.

O QUE A AGÊNCIA NÃO RESOLVE

- ✗ **Setup de R\$ 3 mil a 15 mil** antes do primeiro cliente aparecer.
- ✗ **Manutenção é hora cobrada.** Trocar uma foto entra na fila.
- ✗ **Entrega site, não operação.** Agenda, CRM, atendimento e portal continuam faltando.

COMO A FREEL RESOLVE

- ✓ R\$ 0 de setup e o site no ar em 45 minutos, sem conhecimento técnico.
- ✓ Você edita quando quiser, quantas vezes quiser, sem pedir orçamento.
- ✓ A operação inteira vem junto: atendimento, agenda, CRM, pagamento e vitrine.

O que muda, linha por linha

Nenhuma das linhas abaixo se resolve comprando mais anúncio. Todas se resolvem trocando a arquitetura por trás do atendimento.

DIMENSÃO	ANTES	DEPOIS DO FREEL
Ser encontrado	Depende de indicação e de rede social	Site próprio indexado no Google, no seu nome
Fora do horário	A mensagem espera até segunda-feira	Atendente de IA responde em segundos, 24 horas
Agendamento	Vinte mensagens para marcar um horário	O cliente escolhe sozinho na agenda publicada
Cadastro do cliente	Caderno, planilha ou histórico do WhatsApp	Ficha com histórico, contato e cobrança
Reputação	Boca a boca, sem prova pública	Selo e avaliações verificadas no próprio perfil
Custo mensal	Quatro a seis contratos separados — ou 7 pessoas na folha	Uma assinatura de R\$ 399, tudo incluído
Propriedade	O ativo é do portal, do app ou da rede social	Site, número, agenda e carteira são seus
Escala	Um profissional, um perfil, um canal	Múltiplos sites, perfis e até 20 atendentes

Cinco camadas, uma assinatura

É esta a espinha que une o argumento comercial e a especificação técnica. Cada camada existe porque uma parte da operação parava sem ela.

CAMADA 1 • PRESENÇA

Um endereço próprio — quantos você precisar

Gerador de sites sem programador, domínio próprio, SEO configurável campo a campo, portfólio e registro profissional em destaque.

CAMADA 2 • ATENDIMENTO

Até 20 atendentes. Nenhum deles dorme.

IA personalizada por escopo, no site e no WhatsApp, com qualificação, agendamento e passagem para humano quando o cliente pede.

CAMADA 3 • OPERAÇÃO

O que entra não se perde mais

Agenda publicada, CRM com funil, ficha do cliente, cobrança e painel de resultados — a camada que separa movimento de negócio.

CAMADA 4 • DISTRIBUIÇÃO

Ser encontrado é metade

Vitrine nacional por profissão e cidade, indexação própria e indicação entre profissionais da rede.

CAMADA 5 • REPUTAÇÃO

Ser escolhido é a outra metade

Selo de perfil verificado e avaliações verificadas — prova pública acumulada, que muda a taxa de fechamento.

E as cinco no mesmo plano

Sem módulo adicional, sem cobrança por site extra, por atendente ou por pacote de mídia. O teto é generoso de propósito: o que trava software em pequena empresa não é o preço de entrada, é o medo da conta que cresce sozinha depois.

O catálogo completo, numa página

Presença e site

- Gerador de sites, sem programador
- Múltiplos sites no mesmo plano
- Múltiplos perfis por conta
- SEO configurável, campo a campo
- Domínio próprio e indexação
- Portfólio com fotos e ficha técnica
- Registro profissional em destaque
- Página por serviço ou empreendimento

Atendimento

- Até 20 atendentes de IA no plano
- Ativos 24 horas, todos os dias
- Personalizados e humanizados
- Atendimento pelo WhatsApp
- Chat interno com histórico
- Videoconferência integrada
- Qualificação automática do contato
- Passagem para atendimento humano
- Revisão prévia de todas as respostas

Operação, dados e agenda

- Painel e dashboard de resultados
- Gestão de leads com origem e estágio
- Ficha do cliente com histórico
- Cobrança e controle de pagamento
- Exportação dos próprios dados
- Agenda online publicada
- Autoagendamento pelo cliente
- Confirmação e lembrete automáticos
- Múltiplas agendas por perfil

Rede, reputação e suporte

- Divulgação nacional inclusa
- Vitrine por profissão e por cidade
- Indicação entre profissionais
- Selo de reputação no perfil
- Avaliações verificadas
- Sem taxa de instalação
- Sem fidelidade e sem multa
- Onboarding assistido pela equipe
- Help online e suporte de uso

Tudo o que está nesta página faz parte do mesmo plano de R\$ 399 por mês. Não há módulo adicional, cobrança por site extra, cobrança por atendente ou pacote de mídia à parte.

R\$ 399 por mês, com tudo incluído

- Sem taxa de instalação
- Preço congelado por 24 meses
- Onboarding assistido pela equipe
- Múltiplos sites e perfis inclusos
- Sem fidelidade e sem multa
- Primeiros 30 dias sem cobrança
- Help online e suporte de uso
- Até 20 atendentes inclusos

A conta que decide não é o preço

Um ano inteiro de plataforma custa **R\$ 4.788** — menos que a comissão de uma venda, menos que um mês de agência e menos que a maioria dos orçamentos de site. A conta que decide é outra: **quantos negócios por ano se perdem por não haver resposta na hora certa.**

OUTROS PLANOS

PLANO	MENSALIDADE	PARA QUEM
FREE	R\$ 0	Vitrine: perfil na busca, sem site próprio
START	R\$ 99	Quem está começando e quer presença própria
PRO	R\$ 399	O plano completo deste catálogo
PRO+	R\$ 699	Volume maior, mais perfis e mais atendentes

O que muda em 90 dias, em um ano e em três anos

CURTO · 0 A 90 DIAS

Parar de perder o que já chegava

- Nenhuma mensagem sem resposta: noite, fim de semana e feriado cobertos desde o primeiro dia
- Fim das vinte mensagens para marcar: o cliente escolhe o horário sozinho
- Contato triado antes de chegar em você
- Um link no lugar de quinze fotos

Medir: contatos fora do horário · tempo até a primeira resposta · agendamentos sem intervenção · taxa de falta

MÉDIO · 3 A 12 MESES

O ativo começa a trabalhar sozinho

- Tráfego orgânico no próprio nome, sem custo por clique
- Selo e avaliações começam a pesar na decisão de quem chega
- A base de clientes vira ativo, com histórico e recompra
- A dependência de portal e anúncio cai

Medir: origem dos contatos · custo por cliente · taxa de retorno · avaliações acumuladas

LONGO · 12 A 36 MESES

Muda a natureza do negócio

- Patrimônio digital no próprio nome — nada alugado
- Escala sem folha de pagamento: novos serviços entram como perfis
- Previsibilidade: origem e sazonalidade viram série histórica
- Valor de transferência: carteira registrada é negócio vendível

Medir: receita de canal próprio · participação do orgânico · valor do cliente na relação

A ordem em que os ganhos aparecem é um modelo ilustrativo, não projeção de faturamento. O valor de R\$ 36.036 em 36 meses é aritmética direta sobre a estimativa de custo separado (R\$ 1.001 por mês × 36).

O que o atendente faz — e o que ele **não faz**

É a pergunta que decide a venda em qualquer segmento regulado, e a resposta precisa ser dada antes de o cliente perguntar. Escopo estreito e explícito não é limitação: é o que torna a ferramenta utilizável por quem responde a um conselho.

O QUE ELE FAZ

- ✓ Informa horário, endereço, serviços, formas de pagamento e valores cadastrados
- ✓ Responde as dúvidas administrativas recorrentes do próprio negócio
- ✓ Qualifica o contato com as perguntas que o profissional faria
- ✓ Marca, confirma, remarca e cancela horários direto na agenda
- ✓ Chama um humano no instante em que o cliente pede
- ✓ Registra a conversa inteira na ficha do cliente

O QUE ELE NÃO FAZ

- ✗ Não faz triagem clínica, não interpreta sintoma e não sugere conduta
- ✗ Não promete resultado, prazo de cura, ganho de causa ou retorno financeiro
- ✗ Não publica nome, imagem ou informação de cliente ou paciente
- ✗ Não fecha contrato, não assina nada e não responde tecnicamente por nada
- ✗ Não improvisa: fora do escopo cadastrado, registra e encaminha
- ✗ Não entra em operação sem revisão e aprovação do profissional

Um atendente que agenda. Não um que opina. Cada um dos até 20 atendentes tem escopo próprio: um pode informar preço e outro não; um pode agendar e outro só triar. O limite é configuração, não improviso do modelo.

SEO configurável, não SEO prometido

Título e descrição por página

Cada serviço, cada obra e cada perfil com título e meta descrição próprios.

URL amigável

Endereço legível, com a palavra que o cliente digita — não um código gerado.

Palavras-chave e área

Termos do serviço e cidades atendidas entram na estrutura da página.

Dados estruturados

Profissão, endereço, horário, telefone e avaliações no formato que o buscador lê.

Imagens com texto alternativo

Portfólio indexável: foto de obra e de trabalho entram na busca por imagem.

Endereço próprio e canônico

Domínio do profissional, sem competir com a página de um portal pelo mesmo conteúdo.

INFRAESTRUTURA NO MESMO PLANO

Múltiplos sites

Um por serviço, unidade, marca ou sócio — sem custo por site adicional.

Múltiplos perfis

Cada um com serviços, agenda e atendente próprios — sem custo por perfil.

Até 20 atendentes

Cada um com nome, tom, escopo e função próprios, todos ativos 24 horas.

Nenhuma plataforma garante posição no Google, e quem garante está vendendo o que não tem. O que se entrega aqui é estrutura tecnicamente correta e sob controle do profissional — que é a parte que depende do fornecedor.

Construído para o lado permitido da linha

Publicidade profissional é regulada por conselho, e cada profissão tem a sua norma. A plataforma trata as exigências como campo de cadastro — o profissional não depende de lembrar.

Saúde

Resolução CFM nº 2.336/2023, em vigor desde março de 2024: reconhece site e rede social como canal legítimo, exige nome, CRM com estado e RQE quando houver, e mantém vedados promessa de resultado, sensacionalismo e exposição do paciente. CFO, CFP e demais conselhos têm códigos próprios com o mesmo princípio.

Imobiliário

Resolução COFECI nº 1.065/2007, com a redação da nº 1.402/2017: exige nome seguido da expressão CRECI com o número de inscrição em destaque idêntico, em toda e qualquer divulgação. No FREEL são campos do cadastro, aplicados automaticamente a cada imóvel publicado.

Engenharia e arquitetura

A Lei nº 12.378/2010 institui o RRT, registrado no SICCAU, e o sistema Confea/Crea mantém a ART com função equivalente. São a prova documental de quem respondeu tecnicamente por cada obra — e entram como campo de cada trabalho publicado.

LGPD · o que a plataforma guarda

Nome, contato, histórico de agendamento, conversa com o atendente e observações administrativas — o mesmo que uma agenda de recepção sempre teve.

LGPD · o que ela não guarda

Prontuário, evolução clínica, diagnóstico, prescrição, exame ou imagem. Dado de saúde é dado sensível, e a forma mais segura de tratá-lo é **não o ter**.

Quatro passos até estar no ar

1

Crie a conta

Cadastro em minutos, sem cartão e sem cobrança nos primeiros 30 dias.

2

Preencha o perfil

Serviços, fotos, horários e registro profissional. A equipe faz junto com você.

3

Publique e configure

Site no ar, SEO preenchido e atendentes ligados — com as respostas revisadas por você.

4

Divulgue o link

No WhatsApp, na rede social e no Google. A partir daí o atendimento roda sozinho.

O gargalo real da ativação não é técnico

É escolher as fotos e escrever a descrição dos serviços — trabalho que o profissional adia indefinidamente. Por isso é feito com ele, na primeira semana, e não deixado para quando sobrar tempo.

Por que a ativação é assistida

3,4x mais contatos é o que separa quem completa os quatro passos de quem para no primeiro. A ativação assistida existe por causa desse número, e não por cortesia.

Quem leva o FREEL para a praça dele

Se você representa uma entidade com base de profissionais, tem estrutura comercial na sua região ou simplesmente conhece quem precisa disso, existe um lugar para você no programa — e a régua está publicada.

PARCEIRO DEFINITIVO

Revenda Gold

Representante regional. É uma empresa — com CNAE de representação, revenda ou intermediação — e responde por uma região inteira: recruta Revendas Silver, leva grupos de classe e fica com a recorrência de tudo que é vendido ali. Ganha site próprio na plataforma.

ENTRA POR CONVITE

Revenda Silver

Pessoa que indica no boca a boca, sem estrutura de empresa e sem exigência fiscal. É convidada por uma Gold e começa no mesmo dia. Recebe 50% da mensalidade de cada cliente indicado, do 1º ao 5º mês.

ENTIDADE DE CLASSE

Grupo de Classe

Sindicato, associação, conselho ou cooperativa que leva o FREEL à sua base — sem vender nada, só abrindo a porta. Pode entrar pela Revenda Gold da região ou direto pela matriz.

A régua vigente (condição de lançamento, até agosto de 2028): 50% da mensalidade do 1º ao 5º mês para quem indicou • mais 5% ao mês do 6º ao 24º de acompanhamento, sempre para uma Revenda Gold — na venda dela ou na do Silver que ela convidou. No plano PRO, são **R\$ 1.376,55 por cliente** para a Gold e R\$ 997,50 para o Silver e as entidades.

Cinco vetores que sustentam a tese

Nenhum deles é previsão nossa. São dados publicados por instituições que não vendem esta plataforma — e é por isso que estão aqui.

Agente vira infraestrutura, não diferencial

40% das aplicações corporativas devem ter agentes embutidos até o fim de 2026, contra menos de 5% em meados de 2025.

Gartner, agosto de 2025

A janela de vantagem ainda está aberta

Apenas **17%** das organizações já implantaram agentes, mas mais de **60%** pretendem fazê-lo em até dois anos.

Gartner CIO Survey, 2026

Uso de IA já é mainstream nas empresas

88% usam IA em ao menos uma função, mas só cerca de **23%** escalaram agentes. Entre usar e operar está a oportunidade.

McKinsey, State of AI, nov/2025

O cliente final já se acostumou

A IA generativa chegou a cerca de **53%** de adoção populacional em três anos — mais rápido que o PC e que a internet.

Stanford HAI, AI Index 2026

A base formalizada não para de crescer

13,1 milhões de MEIs ativos e **23,9 milhões** de pequenos negócios com CNPJ ativo, alta de 9,7% em um ano.

Sebrae / Receita Federal, 4T2025

O que isso significa para o pequeno

Que a barreira de entrada some. Em pouco tempo, atender fora do horário deixa de impressionar e passa a ser **condição para continuar na disputa** — inclusive contra o concorrente da esquina.

O que este catálogo não está afirmando

Toda tese sobre futuro do trabalho erra pelo excesso. Quatro coisas que a plataforma não faz — e que é melhor dizer aqui do que deixar o cliente descobrir depois.

Não cria demanda do nada

Se ninguém procura pelo serviço na região, atender melhor não inventa cliente. A plataforma captura e converte o que já existe — e o que já existe costuma ser bem maior do que o profissional imagina.

Não substitui competência

O atendente marca a consulta; quem resolve o problema é o profissional. Estrutura boa acelera reputação boa e também acelera reputação ruim.

Não garante posição no Google

Entrega estrutura tecnicamente correta e sob controle do profissional. Quem garante primeira posição está vendendo o que não tem.

Não dispensa o trabalho de ativação

Conta criada e parada não produz resultado — a diferença de 3,4× está entre publicar e configurar, ou não. Por isso a ativação é assistida.

Todo número deste documento tem origem declarada: dado de fonte pública com a fonte no rodapé, dado da própria plataforma identificado como tal, ou estimativa escrita como estimativa.

Quarenta e nove milhões já escolheram trabalhar assim. **Falta a estrutura chegar.**

Sete pessoas na folha para cobrir o que uma assinatura de R\$ 399 cobre. É essa a conta que este catálogo abriu — e é ela que decide, não o preço. O FREEL existe para que trabalhar por conta própria não signifique trabalhar sem estrutura.

7

pessoas economizadas

R\$ 470.724

de folha, por ano, que você não carrega

R\$ 4.788

é o que custa um ano inteiro de FREEL

freel.com.br · comece grátis · sem cartão e sem fidelidade