



Menos mensagens perdidas. Mais contratos fechados.

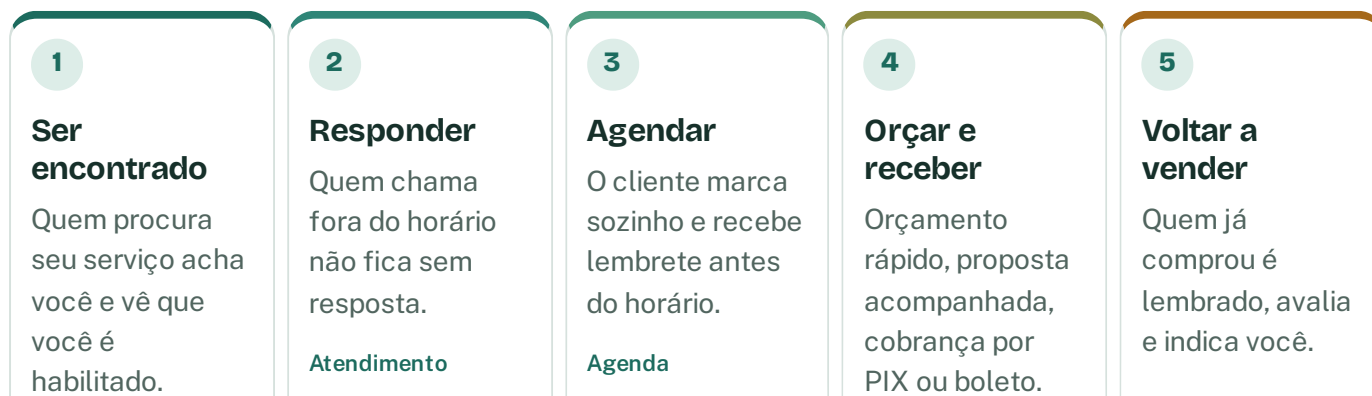
O que cada recurso do FREEL faz pelo seu negócio.

Mais clientes, resposta mais rápida, menos falta na agenda e mais dinheiro no caixa. Aqui cada recurso aparece com o nome que tem no sistema e, logo abaixo, o ganho que ele traz para o seu negócio.

Tudo faz parte do plano PRO, de R\$ 399 por mês, exceto o que estiver marcado como PRO+.

Onde cada recurso entra no caminho do cliente

Do primeiro contato até a próxima compra. Cada etapa leva à área do catálogo que cuida dela.



Presença e site

ERP e dinheiro

Cadastro e operação

≈7×

Responder rápido fecha mais

Empresas que respondem um lead em até uma hora têm quase sete vezes mais chance de qualificá-lo do que as que respondem uma hora depois.

Harvard Business Review, "The Short Life of Online Sales Leads" (2011)

25–95%

Reter cliente dá lucro

Aumentar em 5% a retenção de clientes pode elevar o lucro entre 25% e 95%.

Frederick Reichheld, Bain & Company

↓ faltas

Lembrete reduz falta

Lembretes automáticos por mensagem aumentam o comparecimento a consultas em comparação com nenhum lembrete.

Revisão Cochrane, Gurol-Urganci et al. (2013)

Cenário projetado: o ganho de cada etapa, somado

Quando o negócio usa os recursos em todas as etapas da jornada, cada uma adiciona potencial de venda à anterior. Este é o cenário de referência do FREEL.

Atração e autoridade

Site, Google, registro verificado, vitrine

+25%

Acumulado no cenário: +25%

Atendimento imediato

IA 24h no WhatsApp, qualificação

+30%

Acumulado no cenário: +55%

Agenda sem furo

Autoagendamento, lembretes

+25%

Acumulado no cenário: +80%

Fechamento rápido

Orçamento ágil, proposta acompanhada

+35%

Acumulado no cenário: +115%

Recompra

Histórico do cliente, campanhas

+35%

Acumulado no cenário: +150%

até +150%

de potencial comercial no cenário projetado, com todas as etapas em uso.

Projeção. Não é garantia de resultado nem média de clientes atuais. O resultado real depende do mercado, da praça, do ticket, do volume de contatos e do uso que cada profissional faz das ferramentas.

A apresentação profissional que o LinkedIn não cobre

O LinkedIn foi pensado para currículo de quem busca emprego. Quem vende serviço — o engenheiro, a dentista, o corretor, o marceneiro — precisa mostrar outras coisas para ser contratado: que é habilitado, o que já entregou, o que os clientes acharam e os dados da empresa para cadastro. No FREEL, essas peças ficam juntas e prontas para enviar.

Registro verificado

CREA, OAB, CRO, CRECI em destaque, com selo de verificação. A primeira dúvida do cliente já vem respondida.

Portfólio com ficha técnica

Fotos do trabalho feito com os dados que o cliente pergunta: o que foi, onde, em quanto tempo, com qual material.

Avaliações de quem contratou

A opinião de um cliente real convence mais do que qualquer texto que você escreva sobre si mesmo.

Ficha cadastral em PDF

CNPJ, especialidades, diferenciais, obras e números da empresa num documento só, pronto para cadastro de fornecedor.

Um link por serviço

Em vez de mandar "dá uma olhada no meu perfil", você manda o link exato do serviço que o cliente pediu.

Você já faz um bom trabalho. Essas peças fazem com que ele seja visto, comprovado e contratado.

Presença e site

Ser encontrado e parecer o profissional que você é, antes da primeira conversa.

No sistema: Gerador de sites, sem programador

Seu site no ar sem contratar agência

Você preenche, escolhe o modelo e publica. Mudar um preço ou trocar uma foto é com você, na hora, sem esperar ninguém.

No sistema: Múltiplos perfis por conta

Sócios e especialidades com perfil próprio

Cada sócio ou especialidade aparece com seu nome e seu trabalho, administrados na mesma conta.

No sistema: Domínio próprio e indexação

Seu endereço, com o seu nome

suaempresa.com.br no cartão e no orçamento passa mais confiança que um link genérico — e o site já sai preparado para o Google encontrar.

No sistema: Registro profissional em destaque

Sua habilitação à vista

CREA, OAB, CRO, CRECI aparecem antes da conversa. O cliente não precisa perguntar se você é habilitado.

No sistema: Múltiplos sites no mesmo plano

Um site para cada frente do seu negócio

O arquiteto que também faz reforma pode ter uma página para cada público, sem pagar outra assinatura.

No sistema: SEO configurável, campo a campo

Você decide como aparece no Google

Título, descrição e palavras de cada página ficam sob seu controle. Posição no Google leva tempo; aqui você não começa atrasado.

No sistema: Portfólio com fotos e ficha técnica

O trabalho feito falando por você

Cada foto acompanhada do que o cliente quer saber: o serviço, o local, o prazo, o material. Menos explicação no WhatsApp.

No sistema: Página por serviço ou empreendimento

Um link certo para cada pedido

Cada serviço, imóvel ou empreendimento tem sua página. Você manda exatamente o que o cliente perguntou.

Atendimento

Responder rápido sem ficar preso ao celular, e sem perder o controle do que é dito em seu nome.

No sistema: Até 20 atendentes de IA no plano

Uma equipe de primeiro atendimento

Ela responde as perguntas que se repetem todo dia — preço, horário, região, como funciona. O fechamento continua com você.

No sistema: Personalizados por serviço ou unidade

Cada atendente sabe do seu assunto

O atendente de reforma não responde sobre projeto, e o da unidade A não confunde endereço com a unidade B.

No sistema: Chat interno com histórico

A conversa inteira guardada

Quem prometeu o quê, e quando. Útil quando o cliente volta meses depois ou quando outra pessoa da equipe assume.

No sistema: Qualificação automática do contato

Seu tempo vai primeiro para quem tem chance de fechar

A IA faz as perguntas básicas — o que precisa, onde, para quando — e você recebe o contato já filtrado.

No sistema: Revisão prévia de todas as respostas

Nada sai em seu nome sem o seu aval

Você revisa o que a IA responde. Sua reputação não fica nas mãos de um robô.

No sistema: Ativos 24 horas, todos os dias

Quem chama às 22h é atendido às 22h

Boa parte dos clientes pesquisa fora do horário comercial. Quem responde primeiro costuma levar a conversa.

No sistema: Atendimento pelo WhatsApp

Atende onde o cliente já está

Sem pedir para o cliente baixar aplicativo ou entrar em outro site.

No sistema: Videoconferência integrada

Reunião por vídeo sem outro aplicativo

A visita técnica inicial ou a apresentação da proposta podem acontecer ali mesmo, sem trocar link de terceiros.

No sistema: Passagem para atendimento humano

Quando o assunto pede você, a conversa chega até você

Negociação, reclamação ou caso fora do padrão vão para uma pessoa, com o histórico junto. O cliente não repete tudo.

No sistema: Campanhas de WhatsApp pelo seu número

Fale com quem já é seu cliente

Avise sua base sobre horário livre, lançamento ou época de manutenção, pelo número que o cliente já conhece.

No sistema: Vários números, com teto e ritmo por número

Envio em volume sem arriscar o número

Cada número tem limite e velocidade de envio, o que reduz o risco de bloqueio por disparo em massa.

No sistema: Aquecimento de número novo

Número novo começa devagar, para durar

O volume sobe aos poucos, como o WhatsApp espera de um número recém-criado.

Agenda

Menos troca de mensagem para marcar horário, menos cadeira vazia.

No sistema: Agenda online publicada

O cliente vê seus horários livres

Sem o vai-e-volta de "tem terça?", "terça não, e quarta?".

No sistema: Autoagendamento pelo cliente

Ele marca sozinho

Você recebe o compromisso marcado, inclusive fora do expediente.

No sistema: Confirmação e lembrete automáticos

Menos falta por esquecimento

O lembrete sai sozinho antes do horário. É a forma mais barata de reduzir o no-show.

No sistema: Remarcação e cancelamento

O horário desmarcado volta para a vitrine

Quando um cliente cancela, o espaço fica livre para outro marcar.

No sistema: Múltiplas agendas por perfil

Cada profissional, sala ou equipe com a sua agenda

Sem choque de horário entre quem divide o mesmo espaço ou o mesmo cliente.

No sistema: Bloqueio de horário e intervalo

Almoço, deslocamento e folga protegidos

O sistema não oferece horário que você não pode cumprir.

Cadastro e operação

Saber quem é cada cliente, de onde veio e o que falta para fechar.

No sistema: Ficha do cliente com histórico

Tudo o que você sabe de cada cliente, num lugar só

Quando atendeu, o que orçou, o que comprou.
Vender de novo para quem já confia em você custa bem menos que conquistar alguém novo.

No sistema: Painel e dashboard de resultados

Os números do mês numa tela

Contatos, orçamentos, fechamentos e receita, sem montar planilha no fim de semana.

No sistema: Redirecionamento de chamadas

A ligação chega em quem pode atender

Se você está em obra ou em atendimento, a chamada vai para outra pessoa da equipe.

No sistema: Gestão de leads com origem e estágio

De onde vêm os clientes e em que pé está cada negociação

Você descobre qual canal traz cliente de verdade — e para de gastar onde não traz.

No sistema: Arquivos e documentos na ficha certa

Contrato, projeto e laudo junto do cliente certo

Nada de procurar anexo perdido em e-mail ou conversa antiga.

No sistema: Exportação dos próprios dados

Seus dados são seus

Se um dia sair, você leva sua base de clientes junto.

ERP e dinheiro

Do orçamento ao recebimento, sem trocar de sistema no meio do caminho.

No sistema: Simulações e orçamentos com seus valores

Orçamento em minutos, com a sua tabela

Quem manda orçamento primeiro, e bem feito, sai na frente. Os valores são os seus, não um padrão do sistema.

No sistema: Propostas com status e versão guardada

Você sabe em que pé está cada proposta

E qual versão o cliente tem em mãos. Evita a discussão "mas o preço que você me passou era outro".

No sistema: Cobrança por boleto e PIX

Cobre sem sair do sistema

A cobrança nasce do orçamento aprovado, sem redigitar nada.

No sistema: Juros e multa calculados

Atraso cobrado certo, sem constrangimento

O cálculo sai pronto. Você não precisa fazer conta na frente do cliente.

No sistema: Comissões da equipe

Comissão calculada sem discussão

Regra clara e cálculo automático, para vendedor e empresa confiarem no mesmo número.

No sistema: Equipe e alocação de mão de obra

PRO+

Quem está em qual obra, e quem está livre

Menos equipe para num lugar enquanto falta gente no outro.

No sistema: Orçamento enviado por e-mail e acompanhado

Mande o orçamento e acompanhe o que acontece depois

Você sabe quando é a hora de ligar, em vez de ficar no "e aí, viu o orçamento?".

No sistema: Link fixo do catálogo para o seu site

Um link que não muda

Você coloca uma vez no site, na bio e no cartão. Atualiza o catálogo sem trocar o link.

No sistema: Contas a pagar e a receber

O que entra e o que sai, com data

Antes de assumir um compromisso, você sabe se o caixa aguenta.

No sistema: Fluxo de caixa e metas

Veja se o mês fecha antes de ele acabar

Dá tempo de correr atrás em vez de só constatar o prejuízo.

No sistema: Projetos, obras e etapas

PRO+

Cada obra com suas etapas e prazos

Você e o cliente enxergam o andamento sem precisar de reunião para isso.

No sistema: E-mail de envio com o seu domínio

Seus e-mails saem com o nome da sua empresa

contato@suaempresa.com.br passa mais segurança — e cai menos no spam — do que um endereço genérico.

No sistema: Catálogos e documentos enviados ao cliente

Material técnico enviado de dentro do sistema

Catálogo, memorial ou tabela de preços vão junto da conversa e ficam registrados na ficha.

No sistema: Ficha cadastral em PDF, pronta para enviar

Sua empresa apresentada num documento pronto

Para cadastro de fornecedor em construtora, condomínio, administradora ou parceiro comercial: dados, especialidades, diferenciais e obras realizadas, sem montar do zero a cada pedido.

Rede, reputação e plano

Ser recomendado por quem já trabalhou com você, e entrar sem amarras.

No sistema: Divulgação nacional inclusa

Seu perfil na vitrine nacional do FREEL

Quem procura seu serviço pela plataforma pode encontrar você, sem custo de mídia à parte.

No sistema: Indicação entre profissionais da rede

Um profissional indica o outro

O arquiteto indica o eletricitista, o eletricitista indica o pintor. Indicação é o canal que mais fecha em serviço.

No sistema: Avaliações de quem foi atendido

A opinião de quem contratou

Prova social de cliente real, ligada a um atendimento real.

No sistema: Sem fidelidade e sem multa

Fica porque serve

Se não fizer sentido para o seu negócio, você sai sem multa.

No sistema: Vitrine por profissão e por cidade

Você aparece na lista certa

Quem procura "eletricista em Campinas" encontra os eletricitistas de Campinas, não uma lista genérica.

No sistema: Selo de registro verificado

Um sinal de que você é quem diz ser

Ajuda a separar o profissional habilitado de quem só diz que é.

No sistema: Sem taxa de instalação

Você começa pagando só o mês

Nenhum custo de entrada para testar.

No sistema: Onboarding assistido e help online

Alguém ajuda você a começar

A configuração inicial é acompanhada, e há ajuda online para as dúvidas do dia a dia.

R\$ 399/mês

Plano PRO com tudo desta página, exceto itens marcados PRO+.

Sem extras

Sem módulo adicional, cobrança por site extra, por atendente ou pacote de mídia à parte.

Sem fidelidade

Sem taxa de instalação e sem multa para sair.

FREEL · Catálogo de recursos. Quanto mais recursos em uso, maior o retorno. Projeções indicadas como tal.