



FREEL

PROPOSTA DE PARCERIA · REVENDA GOLD

Sua rede perde negócio todo dia por um motivo que não é esforço.

É ausência. E ausência se resolve com estrutura — não
com mais cobrança de meta.

freel.com.br · freel.com.br/veja/ · YouTube @PortalFreel



Três perguntas sobre a sua operação.

Se a resposta às três for confortável, esta apresentação não serve para você — e nós preferimos descobrir isso agora.

PERGUNTA 1

Quantos contatos a sua rede recebe por semana?

Some tudo: telefone, WhatsApp, formulário do site, indicação, portal.

PERGUNTA 2

Quantos são respondidos em menos de 10 minutos?

Não é quantos são respondidos algum dia. É quantos são respondidos enquanto o interessado ainda está decidindo.

PERGUNTA 3

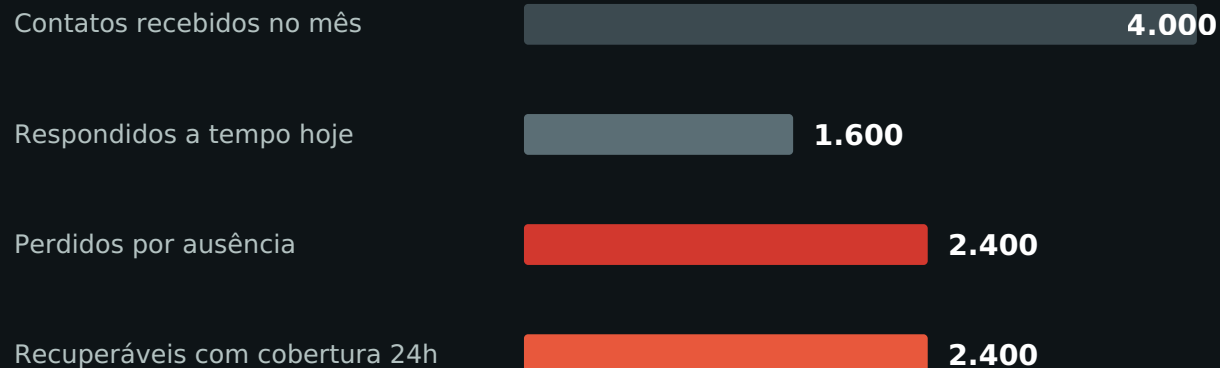
Você sabe quantos se perderam no mês passado?

Se a resposta é não, esse é o número que ninguém mede — e o único que ninguém consegue cobrar de vendedor.

**O contato não respondido não aparece em relatório.
Ele simplesmente não volta.**

O que uma rede de 100 profissionais deixa na mesa por mês.

Modelo com premissas abertas. Troque cada número pelo seu — a mecânica não muda.



Premissas: 100 profissionais · 10 contatos por semana cada · 40% respondidos dentro da janela de decisão.

Modelo ilustrativo com premissas declaradas, para dimensionamento. Não constitui promessa de resultado.

FAÇA A SUA CONTA

2.400 contatos perdidos por mês

Agora aplique a sua taxa de fechamento e o seu ticket médio. O número que aparecer é o custo anual de não ter estrutura.

O DETALHE QUE IMPORTA

Não é lead novo. É lead já pago.

Esse contato já custou mídia, marca ou indicação. Recuperá-lo não exige investir mais em aquisição — exige atender.

A CAUSA

Não é falta de esforço. É falta de infraestrutura.

A grande empresa resolveu isso há décadas: recepção, central, CRM, marketing e agenda. Enquanto o especialista trabalha, a estrutura vende por ele.

Sua rede é composta de especialistas sem estrutura. Cada um faz tudo sozinho — e, quando escolhe atender bem quem está na frente, perde quem está chegando.



Cobrar meta não resolve

O vendedor não perde por preguiça. Perde por estar ocupado vendendo.



Comprar mais lead piora

Mais volume no topo, mesmo gargalo na resposta. Aumenta o desperdício.



Contratar recepção não escala

Custo fixo por profissional, e ainda assim só cobre o horário comercial.



Dar estrutura resolve

A janela de atendimento triplica sem aumentar folha nem mídia.



A infraestrutura de uma corporação, no nome de cada profissional.

01

Landing page própria

Outdoor virtual com portfólio, serviços e credenciais verificadas.

02

Atendimento 24h

IA humanizada treinada no perfil: responde, qualifica e agenda.

03

WhatsApp virtual

Recebe e atende no tom do profissional, sem soar robótico.

04

Dashboard e CRM

Funil visual, origem e histórico de cada oportunidade.

05

Agenda integrada

Visitas, consultas e reuniões sincronizadas ao atendimento.

06

Áudio e vídeo

Reuniões, dinâmicas de grupo e entrevistas na plataforma.

07

Financeiro e comercial

Propostas, comissões, metas e cadastro de clientes.

08

SEO e presença web

Estrutura preparada para ser encontrada nas buscas.

Sem instalar nada

Perfil criado, estrutura no ar no mesmo dia.

Funciona com um usuário

Gera valor desde a largada, sem depender de rede.

A base é do profissional

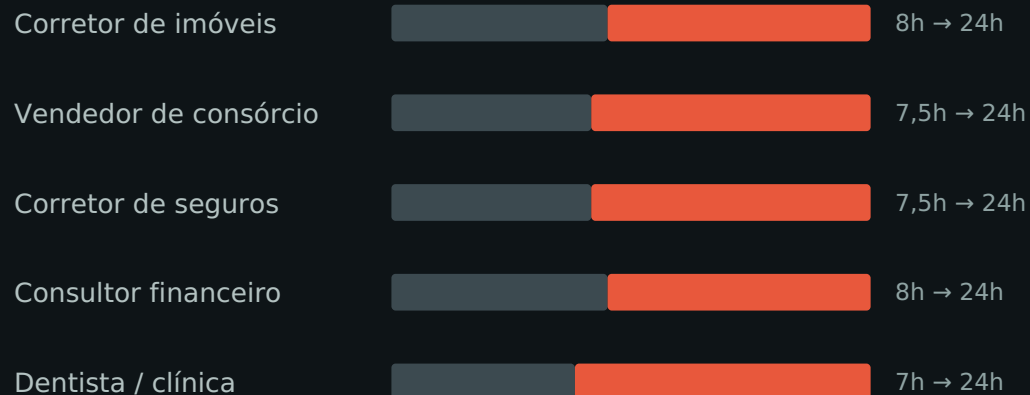
Contatos e histórico permanecem com quem os construiu.

Por que usar o FREEL, em detalhe: freel.com.br/veja/p/por-que-freel.html

A janela de atendimento triplica. Sem aumentar folha nem média.

O profissional atende dentro do expediente. O interessado procura fora dele. A diferença entre as duas janelas é a oportunidade que evapora.

■ expediente hoje ■ com atendimento FREEL 24h



Cobertura de atendimento por dia, em horas

Horas de expediente por categoria são referências de mercado, usadas para ilustrar a mecânica. A cobertura de 24h é característica do produto.

O QUE MUDA

Tripla de janela

Sai de cerca de um terço do dia para o dia inteiro. É característica do produto — não projeção.

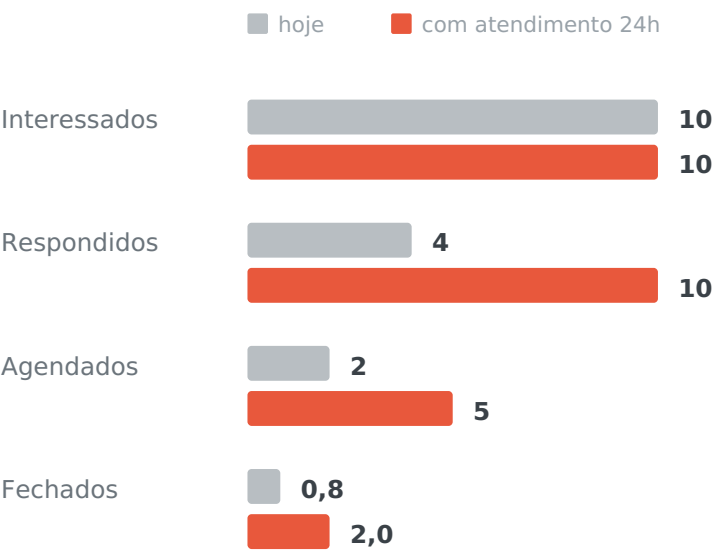
POR QUE DECIDE A VENDA

Quem responde primeiro, atende

Em categoria concorrida, o interessado fala com vários. A ordem de resposta pesa mais que o preço.

O funil não vaza no fechamento. Vaza no primeiro degrau.

Taxa de conversão mantida constante nos dois cenários. **Todo o ganho vem de atender quem já procurou.**



Premissas: 50% dos agendados comparecem · 40% dos comparecimentos fecham · idênticas nos dois cenários.

LEITURA

Mesma conversão, 2,5× o resultado

Nada foi otimizado na venda. Só se parou de perder no topo.

APLIQUE AO SEU CASO

Troque o 10 pelo seu volume

Use o volume real da sua rede e a sua taxa de fechamento. A mecânica se mantém.

Modelo ilustrativo com premissas declaradas. Não constitui promessa de resultado — desempenho depende de região, oferta, preço e execução.



APLICAÇÃO

A mesma plataforma vira quatro negócios diferentes.

IMOBILIÁRIAS E CONSTRUTORAS

Imobiliária virtual

O corretor abre a própria vitrine, capta proprietário e a IA agenda visitas 24h.

CONSÓRCIO E REDES DE VENDA

Escritório com televendas

Operação com atendimento contínuo, distribuição de contatos e medição por etapa no CRM.

BANCOS E FINANCEIRAS

Vitrine de planos e simulação

O consultor expõe planos, simula financiamento e entrega proposta com histórico registrado.

SEGURADORAS E PLANOS DE SAÚDE

Simulação e reunião remota

Simulações, renovações e reuniões por vídeo, com agenda e follow-up automáticos.

Critério de alinhamento: a sua organização ganha quando o profissional dela vende mais? Se sim, não há conflito de canal — há multiplicação. É o caso de consórcio, seguro, crédito e imobiliário.

Montar isso internamente é possível. Só não é rápido nem barato.

Sete contratos, sete suportes, sete integrações — e nenhum deles conversa com o outro.

PEÇA DA ESTRUTURA	SE CONTRATADA SEPARADAMENTE
Site profissional por vendedor	projeto + hospedagem + manutenção
CRM com funil e leads	assinatura mensal por usuário
Atendimento fora do horário	salário, encargos e escala
Chatbot com IA no WhatsApp	assinatura + implantação
Agenda e sala de vídeo	duas assinaturas distintas
Financeiro e comercial	mais uma assinatura
SEO e presença web	agência ou especialista

O CUSTO QUE NINGUÉM ORÇA

O tempo até estar no ar

Desenvolvimento interno de algo equivalente costuma ser contado em trimestres. Aqui a base entra em semanas.

E O QUE SE EVITA

Sete fornecedores viram um

Um contrato, um responsável, um painel. A integração já vem feita — é onde projetos internos costumam travar.

O que já entrega hoje — e o que ainda está sendo construído.

Preferimos dizer isso na primeira reunião a explicar depois. Parceria longa não sobrevive a expectativa mal ajustada.

DENSIDADE DA PRAÇA E ORIGEM DO CONTATO · CONCEITUAL



ETAPA 1 · DISPONÍVEL HOJE

Estrutura completa

Funciona com um único usuário. A divulgação é conjunta: o profissional leva o público, nós entregamos estrutura e material pronto.

ETAPA 2 · EM CONSTRUÇÃO

Contatos diários da busca

Ao cruzar o limiar de densidade na praça, o portal passa a distribuir contatos sem esforço de divulgação.

Consequência prática: concentramos por categoria e cidade. Rede espalhada não cruza o limiar; rede concentrada cruza rápido. Por isso a parceria começa por uma praça, não por um país.

As cinco perguntas difíceis — respondidas antes de você fazê-las.

OBJEÇÃO 1

"Minha equipe não vai usar."

É o risco real, e por isso a ativação é em ondas com acompanhamento — e a meta de adoção fica escrita no piloto. Se não for usada, o piloto encerra sem custo de saída.

OBJEÇÃO 2

"E a LGPD e a segurança?"

Contrato de tratamento de dados, encarregado nomeado e registro de acesso. O sistema passou por auditoria técnica de código e temos o relatório à disposição.

OBJEÇÃO 3

"Vocês são novos no mercado."

Somos. Por isso a proposta é um piloto de 90 dias em uma praça, sem exclusividade e com meta escrita — você testa com risco limitado antes de qualquer compromisso maior.

OBJEÇÃO 4

"A IA vai falar errado em nome da marca."

Ela opera dentro de limites definidos por você, se identifica como atendimento virtual e não improvisa preço nem condição. Tudo fica registrado e auditável.

OBJEÇÃO 5

"Isso concorre com o meu canal."

Só concorreria se trouxéssemos cliente para fora da sua operação. Na etapa 1 não trazemos cliente: damos estrutura ao seu profissional para ele fechar mais dentro do seu canal.

O QUE AINDA NÃO TEMOS

Caso de sucesso publicado

Estamos medindo os primeiros pilotos e só publicaremos número com amostra e período. Quem entra agora entra como caso — com condição de fundador.

Três formatos. Tabela única para todos.

Não negociamos caso a caso — é o que protege quem entra primeiro.

NÍVEL 1

Revenda Gold
Assume a praça: recruta, ativa e acompanha. Maior participação, meta definida e apoio comercial dedicado.

NÍVEL 2

Revenda Silver
Indica e apoia sem operar a praça. Entrada mais leve, material pronto, acompanhamento compartilhado.

NÍVEL 3

Grupos de Classe
Entidades e associações: benefício ao associado, sem custo para a entidade, com comunicação incluída.

REGRA DO CANAL	COMO FUNCIONA
Participação sobre a base ativada	tabela fixa, igual para todos
Meta de ativação	definida no piloto de 90 dias
Material de comunicação	produzido pelo FREEL
Onboarding da base	em ondas, assistido
Exclusividade de praça	por performance, não na assinatura

LIMITE ESTRUTURAL, NÃO COMERCIAL
Uma Gold por categoria e praça
Duas revendas disputando os mesmos profissionais na mesma cidade destroem a margem das duas e confundem a base. Por isso a praça é atribuída a um parceiro por vez — e por isso a ordem de chegada importa.

A PROPOSTA

Um piloto de 90 dias. Uma praça. Risco limitado.

Não pedimos que você acredite. Pedimos que você teste — com o menor compromisso possível.

1

Sem exclusividade inicial

Você não se amarra. A exclusividade só entra em pauta depois da meta batida.

2

Meta escrita e medida

Número de ativações combinado no contrato. Não bateu, o piloto encerra sem custo de saída.

3

Escopo pequeno

Uma categoria, uma cidade, um lote inicial da base. Nada de comunicação em massa na largada.

4

Painel aberto

Você acompanha ativação, uso e contatos atendidos por profissional, toda semana.

5

Material por nossa conta

Peças, link personalizado e treinamento da sua equipe entram sem custo no piloto.

6

Condição de fundador

Quem entra na fase de piloto mantém a condição comercial de entrada nas praças seguintes.

O que pedimos em troca: um ponto focal nomeado, acesso combinado à base e estímulo à divulgação pelo profissional. O material vem pronto — é publicar, não é virar profissional de marketing.



FREEL

O PRÓXIMO PASSO — UM SÓ

Escolher a praça e a categoria do piloto.

É a única decisão de hoje. O restante — contrato, meta, material e treinamento — nós preparamos e devolvemos em até 5 dias úteis.

Definir praça do piloto

Receber a proposta formal

Leitura recomendada antes da decisão

freel.com.br/veja/p/por-que-freel.html

freel.com.br · freel.com.br/veja/ · YouTube @PortalFreel

Cenários numéricos nesta apresentação são modelos ilustrativos com premissas declaradas e não constituem promessa de resultado. Condições comerciais constam da proposta formal e do contrato de parceria.



FREEL