

FLOW RADAR CRM

Descubra quais campanhas realmente vendem

- CRM completo para acompanhar leads, vendas e atendimento.
- WhatsApp integrado para centralizar conversas e histórico.
- Inteligência Artificial para analisar oportunidades e orientar o funil.
- Financeiro integrado para propostas, contratos, cobranças e recebimentos.

Mais controle. Mais produtividade. Mais vendas.

Painel do Flow Radar CRM

Dashboard

Clientes

Funil

WhatsApp

Financeiro

Relatórios

Leads

184

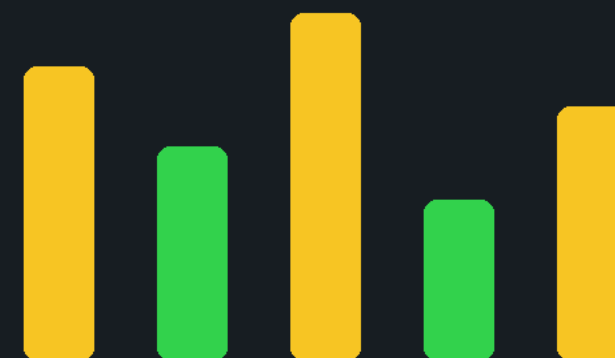
Vendas

37

ROI

4,8x

Origem dos leads x vendas



A DOR QUE O FLOW RADAR RESOLVE

A maioria das empresas investe no escuro

- Recebe leads pelo WhatsApp, mas não sabe de qual anúncio vieram.
- Investe em Meta, Google e site sem medir faturamento real por campanha.
- Perde oportunidades porque não existe follow-up claro.
- Depende de planilhas, celulares individuais e memória da equipe.
- Não consegue provar o retorno do investimento em marketing.

Sem rastreamento, tráfego pago vira aposta. Com o Flow Radar, vira gestão.

Exemplo simples de perda

Ticket médio

R\$ 5.000

2 leads perdidos/mês

= R\$ 10.000/mês

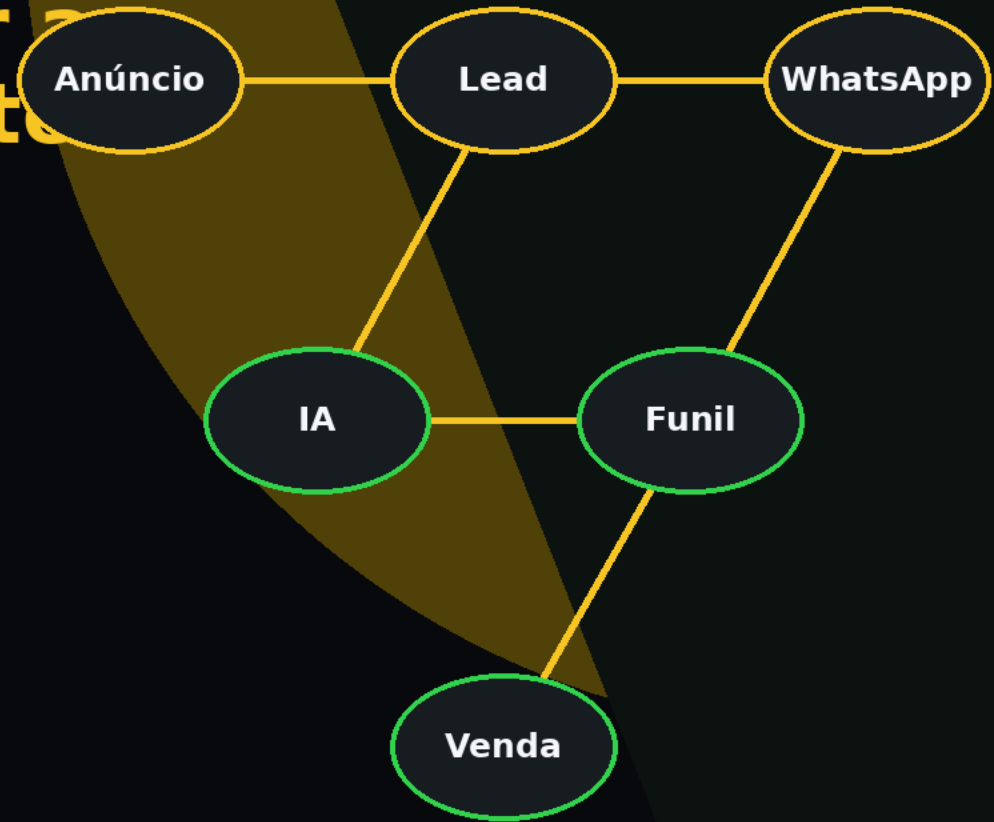
= R\$ 120.000/ano

Muitas vezes o problema não é falta de lead. É falta de controle.

O QUE É O FLOW RADAR CRM

Um sistema para enxergar a jornada completa do cliente

- Organiza atendimento, clientes, campanhas, tarefas, vendas e financeiro.
- Mostra quem entrou em contato, de onde veio e em que etapa está.
- Conecta a operação comercial com dados reais para decisão.
- Ajuda a transformar lead recebido em proposta, venda, cobrança e cliente ativo.



ORIGEM, CANAL E CAMPANHA

Radars de Leads: pare de adivinhar

- Registre e acompanhe origem, canal, campanha e responsável por cada lead.
- Entenda quais canais atraem curiosos e quais trazem compradores.
- Priorize campanhas que geram venda, não apenas volume de mensagens.
- Mostre para o cliente ou empresário onde o dinheiro realmente retorna.

O lead não é apenas um contato. Ele é uma informação estratégica.

Painel do Flow Radar CRM

Dashboard

Clientes

Funil

WhatsApp

Financeiro

Relatórios

Leads

184

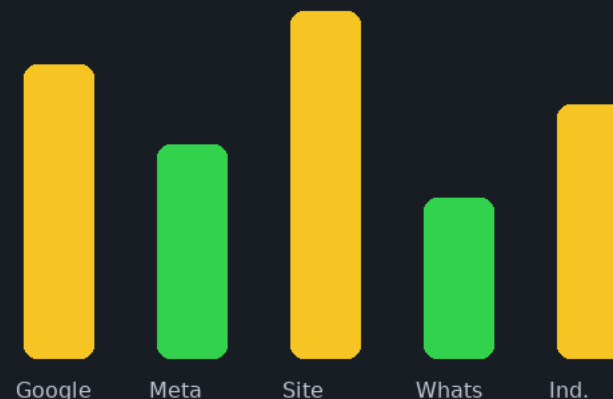
Vendas

37

ROI

4,8x

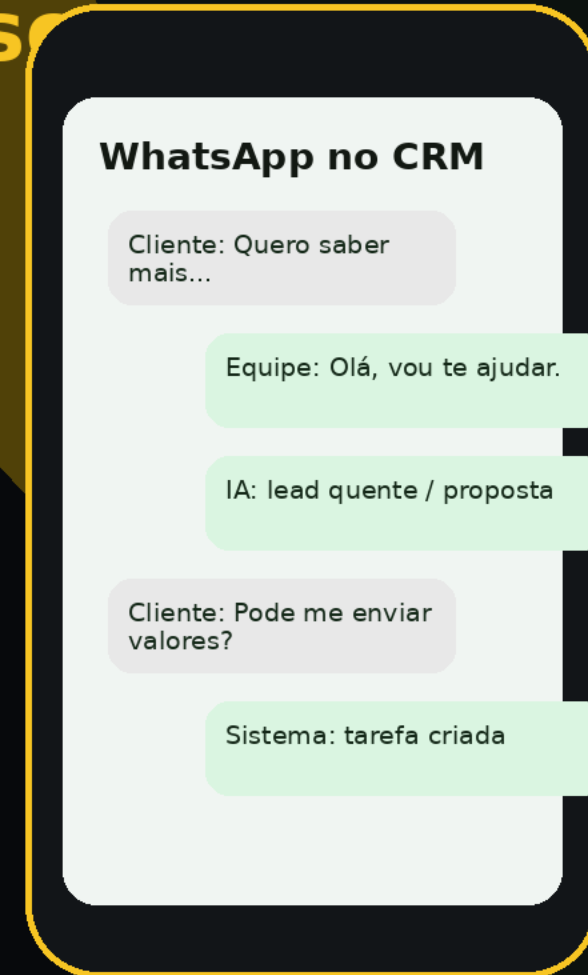
Origem dos leads x vendas



ATENDIMENTO COM HISTÓRICO E CONTROLE

WhatsApp integrado ao processo comercial

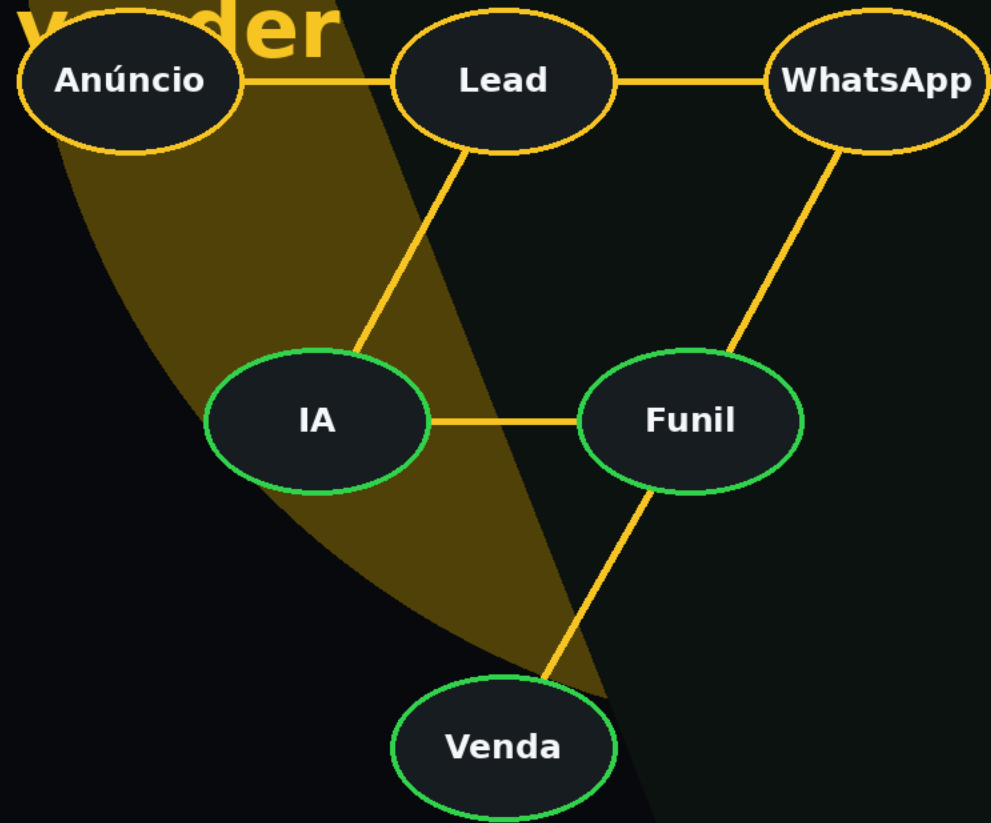
- Centralize conversas e histórico dentro do CRM.
- Vincule conversas ao cadastro do cliente.
- A equipe continua o atendimento sem começar do zero.
- Reduza perda de mensagens e dependência de um único celular.
- Agende mensagens de retorno, cobrança, pós-venda e reativação.



Inteligência Artificial para vender com mais precisão

- Resume atendimentos e ajuda a entender rapidamente o contexto.
- Sugere etapa do funil conforme a conversa e o comportamento do lead.
- Ajuda a localizar clientes que precisam de retorno.
- Identifica oportunidades, objeções e sinais de intenção de compra.
- Pode trabalhar com confirmação humana conforme configuração.

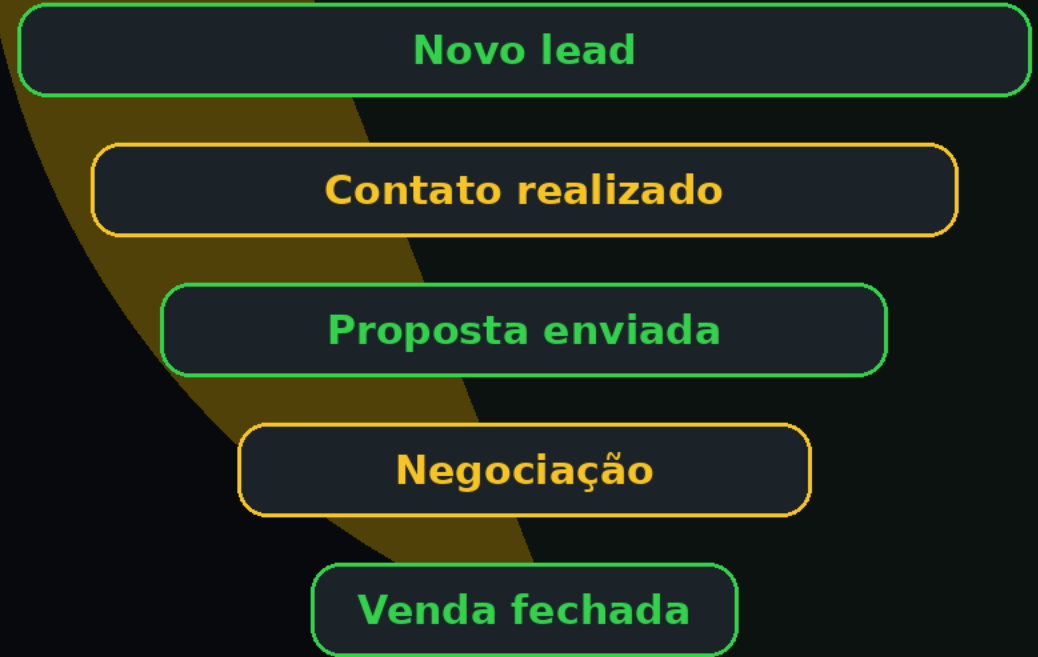
A IA não substitui sua equipe. Ela ajuda sua equipe a vender melhor.



NENHUMA OPORTUNIDADE ESQUECIDA

Funil de vendas visual e organizado

- Novo contato, contato com resposta, atendimento, proposta, negociação e fechamento.
- Identifique rapidamente oportunidades paradas.
- Mova leads de etapa e acompanhe o avanço comercial.
- Use Cliente Ativo para serviços em andamento e Fechado para vendas concluídas.
- Transforme rotina comercial em processo repetível.



Visão clara de cada oportunidade

PRODUTIVIDADE PARA A EQUIPE

Automações, agendamentos e tarefas

Agendamentos

WhatsApp, e-mail ou ambos para retorno, reunião, vencimento, pós-venda e reativação.

Follow-up

Toda promessa de retorno vira ação programada e acompanhada.

Tarefas

Responsável, prazo, status e observações para não depender de memória.

Alertas

Menos esquecimento e mais velocidade na operação comercial.

Painel do Flow Radar CRM

Dashboard

Clientes

Funil

WhatsApp

Financeiro

Relatórios

Leads

184

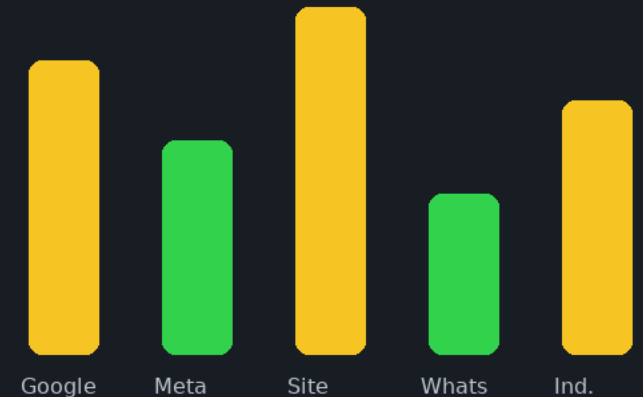
Vendas

37

ROI

4,8x

Origem dos leads x vendas



VENDA, DOCUMENTE E COBRE

Financeiro integrado para fechar o ciclo

- Cadastre planos, produtos e serviços.
- Gere propostas, contratos, pedidos e recibos.
- Crie cobranças manuais ou séries automáticas de parcelas.
- Acompanhe vencimentos, status de cobrança, PIX e boleto.
- Integração com Cora para gerar e atualizar cobranças quando configurado.

Venda fechada precisa virar contrato, cobrança e recebimento.

Exemplo simples de perda

Ticket médio

R\$ 5.000

2 leads perdidos/mês

= R\$ 10.000/mês

= R\$ 120.000/ano

Muitas vezes o problema não é falta de lead.
É falta de controle.

GESTÃO POR DADOS, NÃO POR ACHISMO

Relatórios que mostram o que dá resultado

Leads por período

Acompanhe volume de entrada e evolução por data.

Origem e campanha

Descubra onde estão as melhores oportunidades.

Vendas e valores

Veja faturamento e negociação em andamento.

Tarefas e cobranças

Controle pendências comerciais e financeiras.

Painel do Flow Radar CRM

Dashboard

Clientes

Funil

WhatsApp

Financeiro

Relatórios

Leads

184

Vendas

37

ROI

4,8x

Origem dos leads x vendas



Google

Meta

Site

Whats

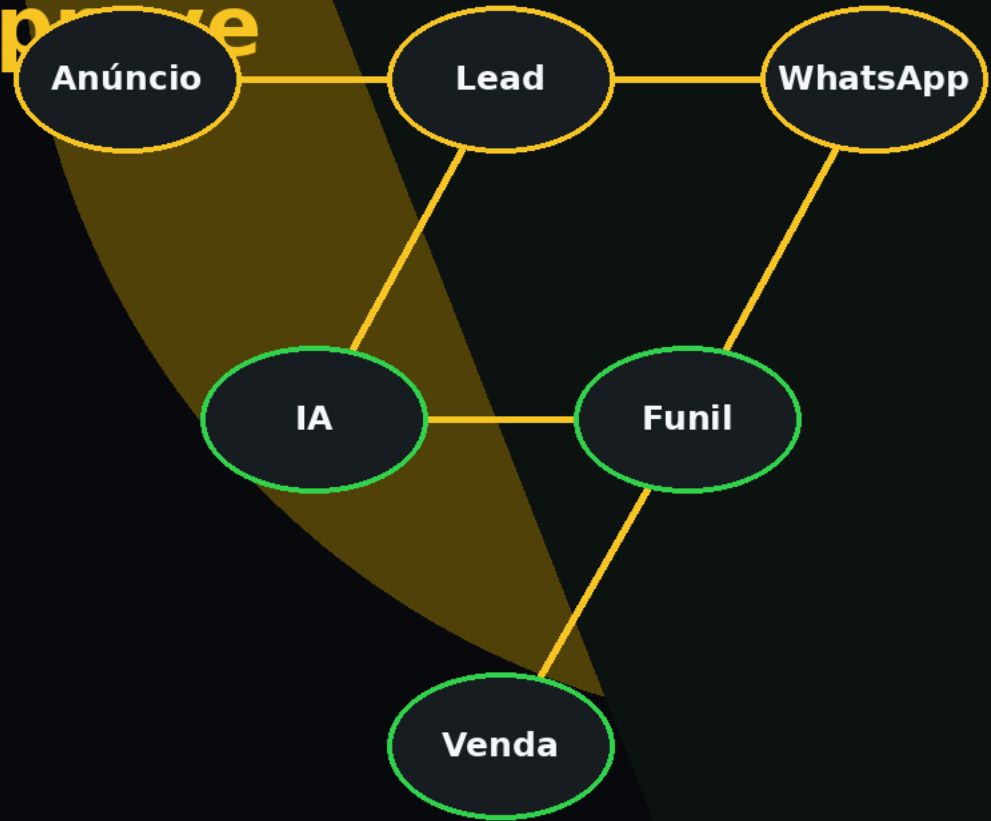
Ind.

RELATÓRIO QUE O CLIENTE ENTENDE

Para gestores de tráfego: prove seu valor

- Mostre o caminho do investimento até o faturamento.
- Diferencie lead barato de lead que compra.
- Reduza discussões baseadas em opinião e mostre dados reais.
- Aumente retenção de clientes com transparência.
- Venda gestão de tráfego com acompanhamento comercial profissional.

O cliente não quer apenas cliques. Ele quer vendas comprovadas.



MARKETING, VENDAS E FINANCEIRO NO MESMO LUGAR

Para empresários: controle total da operação

- Acompanhe vendedores, atendentes e responsáveis.
- Veja oportunidades, propostas, clientes ativos e perdidos.
- Saiba se a equipe está retornando contatos no prazo.
- Controle cobranças pendentes e recebimentos.
- Tenha uma visão completa para crescer com previsibilidade.

Novo lead

Contato realizado

Proposta enviada

Negociação

Venda fechada

Visão clara de cada oportunidade

ONDE O FLOW RADAR GERA VALOR

Funciona em vários segmentos

Energia solar

Leads de alto ticket precisam de acompanhamento e retorno no tempo certo.

Clínicas e estética

Organize interessados, agendamentos, retornos e vendas recorrentes.

Seguros e planos

Controle cotações, propostas, objeções e renovações.

Prestadores de serviço

Do primeiro contato à proposta, contrato, cobrança e pós-venda.

WhatsApp no CRM

Cliente: Quero saber mais...

Equipe: Olá, vou te ajudar.

IA: lead quente / proposta

Cliente: Pode me enviar valores?

Sistema: tarefa criada

COMPARATIVO COMERCIAL

CRM comum x Flow Radar CRM

CRM comum

Guarda contatos, registra atividades e depende de muita ação manual.

CRM comum

Ajuda a organizar, mas nem sempre mostra o retorno do marketing.

Flow Radar CRM

Mostra origem do lead, integra WhatsApp, IA, funil, automações e financeiro.

Flow Radar CRM

Ajuda a decidir onde investir para vender mais e desperdiçar menos.

Painel do Flow Radar CRM

Dashboard

Clientes

Funil

WhatsApp

Financeiro

Relatórios

Leads

184

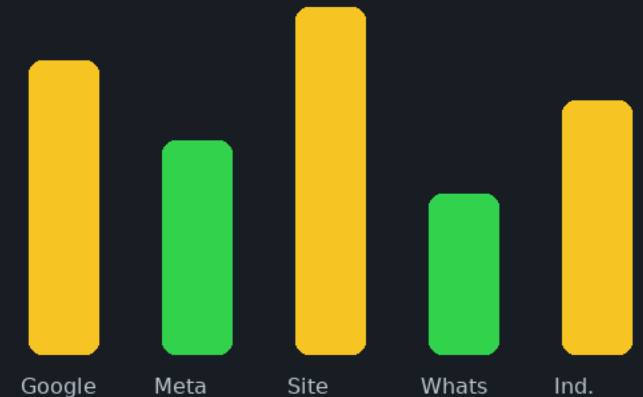
Vendas

37

ROI

4,8x

Origem dos leads x vendas

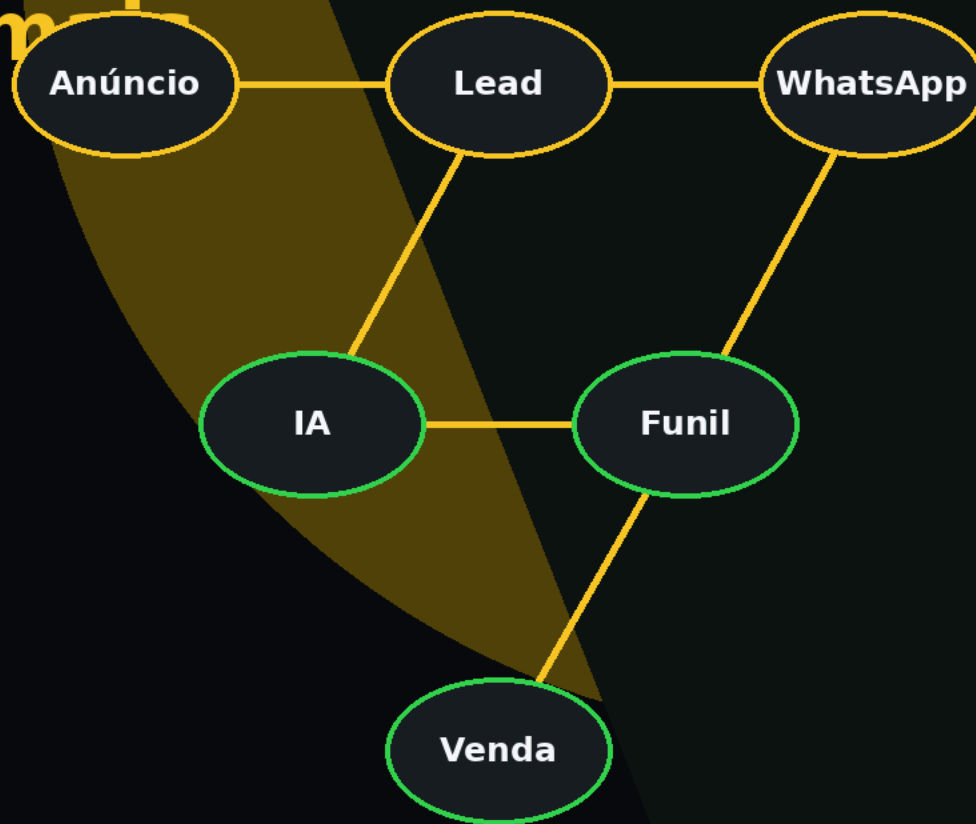


PROCESSO COMERCIAL RECOMENDADO

O fluxo ideal para vender mais

- Lead entra pelo anúncio, site, WhatsApp ou indicação.
- Origem, canal, campanha e responsável ficam registrados.
- Atendimento acontece com histórico e contexto.
- IA ajuda a resumir, sugerir etapa e identificar oportunidade.
- Funil mostra o próximo passo.
- Proposta, contrato e cobrança fecham o ciclo.

Quando o processo fica claro, a venda deixa de depender de sorte.



CHAMADA PARA AÇÃO

Pare de perder vendas por falta de controle

- Se você investe em marketing, precisa saber o que realmente vende.
- Se sua equipe atende pelo WhatsApp, precisa de histórico e acompanhamento.
- Se sua empresa quer crescer, precisa medir cada etapa da operação.
- O Flow Radar CRM foi criado para transformar atendimento em venda e venda em controle financeiro.

Flow Radar CRM: guie seus leads até a venda.

Exemplo simples de perda

Ticket médio

R\$ 5.000

2 leads perdidos/mês

= R\$ 10.000/mês

= R\$ 120.000/ano

Muitas vezes o problema não é falta de lead.
É falta de controle.