

Você não vai vender um chatbot.

Vai vender uma operação inteira trabalhando dentro do WhatsApp do cliente.

O cliente já sente o problema todos os dias.

Demora para responder

O lead pede informação e compra de quem respondeu primeiro.

Atendimento fora do horário

Noite, almoço e fim de semana viram oportunidades perdidas.

Follow-up esquecido

Orçamentos e interessados desaparecem sem uma segunda tentativa.

Operação espalhada

WhatsApp, agenda, cobrança, CRM e anúncios não conversam entre si.

O ZapBrabo organiza essa operação e mantém a empresa respondendo, vendendo e acompanhando.

Um número de WhatsApp. Oito frentes trabalhando juntas.

01 IA 24h

Atende e qualifica

02 Agenda

Marca e lembra

03 Cobrança

Pix, boleto e cartão

04 CRM

Organiza e recupera

05 Disparos

Reativa com regras

06 Central Ads

Explica as métricas

07 Catálogo

Vitrine e carrinho

08 Braba do dono

Gestão por conversa

A Braba trabalha quando a equipe não está disponível.

EXEMPLO REAL DE CONVERSA

- 23:47** Cliente envia áudio perguntando preço e disponibilidade.
- 23:47** A IA entende o áudio, consulta a informação e responde.
- 23:49** Envia o link certo e registra o interesse no CRM.
- 08:00** A equipe começa o dia com o histórico e o lead organizado.

● **Conversa natural por texto ou áudio**

● **Resposta em segundos, 24 horas por dia**

● **Transferência para humano com contexto**

● **Coexistência: o número continua no celular**

● **Qualificação e histórico automáticos**

● **Links, catálogo, agenda e pagamentos na conversa**

Agenda, cobrança e CRM sem trabalho manual.

01

AGENDA

O cliente marca e remarca na conversa. Google Agenda sincronizado e lembretes automáticos.

02

COBRANÇA

Pix, boleto e cartão via Asaas, com aviso de vencimento e confirmação do pagamento.

03

CRM

Cada conversa vira lead com histórico, etapa, tags e follow-up para recuperar quem esfriou.

Marketing, anúncios e catálogo no mesmo motor.

01

Central de Disparos

Segmenta clientes, programa retomadas, usa templates oficiais e respeita regras de proteção do número.

02

Central de Ads

Lê Mercado Ads e Google Ads, traduz ROAS, CPC e desempenho e mostra o que merece atenção.

03

Catálogo Vivo

Vitrine com carrinho, estoque do ERP e pedido estruturado que volta para a conversa.

Conectado ao que o cliente já usa.

WhatsApp Business

API oficial Meta

Olist / Tiny

estoque e pedidos

Mercado Livre

produtos, vendas e Ads

Google Ads

métricas e diagnóstico

Google Agenda

agendamento em tempo real

Asaas

Pix, boleto e cartão

CRMs imobiliários

feed de imóveis

Pixel + CAPI + GA4

atribuição e conversão

Diferencial comercial: o ZapBrabo não fica isolado. Ele usa os dados reais da operação para responder melhor.

SEGMENTOS

Um sistema. Vários argumentos de venda.

Clínicas e estética

agenda, lembrete e recuperação de pacientes

Lojas e e-commerce

estoque, catálogo e atendimento fora do horário

Imobiliárias

qualificação e ficha do imóvel na conversa

Oficinas e serviços

orçamento, agendamento e acompanhamento

Escritórios

triagem, documentos e follow-up de leads

Restaurantes

atendimento rápido, catálogo e organização do pedido

PLANOS

Três portas de entrada para diferentes operações.

STARTER

R\$ 349/mês

Operação essencial para começar com IA no atendimento. Sem instalação e sem integrações complexas.

PROFISSIONAL

R\$ 549/mês

Para empresas que precisam conectar sistemas e estruturar uma operação comercial mais completa.

ENTERPRISE

R\$ 749/mês

Para operações mais robustas, com maior complexidade, volume e necessidade de acompanhamento.

Profissional e Enterprise: instalação de R\$ 1.500. Starter: primeira mensalidade sem taxa de instalação.

Venda com perguntas, não com palestra.

1

Quantas mensagens sua empresa recebe por dia?

2

Quem responde quando a equipe está ocupada ou fora do horário?

3

Quantos orçamentos ou leads ficam sem follow-up?

4

Como agenda, cobrança, estoque e WhatsApp conversam hoje?

5

Quanto vale uma venda que sua empresa deixa escapar?

A resposta do cliente mostra qual dor deve aparecer primeiro na demonstração.

OBJEÇÕES

Quatro respostas que o parceiro precisa dominar.

Vou perder meu WhatsApp?

Não. Com a coexistência, o número continua funcionando no aplicativo do celular.

Vai parecer um robô?

A conversa é treinada no tom da empresa e não usa menu de 'digite 1'.

É complicado configurar?

O onboarding é guiado e a equipe acompanha a implantação.

Já tenho ERP ou agenda.

Melhor ainda: as integrações alimentam a IA com dados reais do negócio.

Venda transformação. Não ferramenta.

O cliente não compra inteligência artificial. Ele compra respostas mais rápidas, organização, vendas recuperadas e uma operação que não para.

QUERO COMEÇAR

Responda à Braba e receba o próximo passo