

MV.IA · ATENDIMENTO INTELIGENTE

Nenhum lead perdido na busca pelo imóvel.

Atendimento imediato, agendamento de visitas e captação de leads qualificados pelo WhatsApp, para a sua imobiliária atender cada interessado e vender mais rápido, 24 horas por dia.

MV.IA

Uma captação de clientes presente 24 horas por dia

O **MV.IA** é um assistente de atendimento para o WhatsApp da sua imobiliária. Ele recebe cada interessado na hora, identifica o perfil, tira dúvidas sobre imóveis, valores e condições, agenda a visita e acompanha o lead até a negociação — sem deixar ninguém cair na conversa esquecida.

Em vez de o interessado esperar resposta em horário comercial, ele é atendido com agilidade: encontra o imóvel certo, marca a visita e permanece no funil até o fechamento do negócio.

I. O que o MV.IA faz por você

- **Atendimento imediato**, responde na hora, a qualquer dia ou hora, inclusive fora do expediente.
- **Qualifica o lead**, entende o perfil, a região e a faixa de valor antes de qualquer contato humano.
- **Tira dúvidas sobre imóveis**, sobre características, valores, condições de pagamento e disponibilidade.
- **Agenda visitas**, propõe horários e confirma a visita, integrado à agenda da imobiliária.
- **Captura e organiza**, reúne nome, contato, perfil e interesse antes de a equipe entrar.
- **Follow-up**, lembra a visita, mantém o lead aquecido e acompanha até a negociação.
- **Encaminhamento humano**, quando o interessado quer falar com o corretor, transfere com todo o contexto.
- **Proteção de dados**, tratamento de informações conforme a LGPD, com confidencialidade de ponta a ponta.

II. O que muda na prática

Hoje

Interessado chama e espera resposta. Se ninguém responde, ele procura outra imobiliária. Leads frios e visitas perdidas esvaziam o funil.

Com o MV.IA

Todo contato é respondido na hora, o lead é qualificado, a visita confirmada na agenda e o follow-up mantém a negociação viva.

O diferencial

O MV.IA não substitui o seu corretor, **ele protege o funil da sua imobiliária e o tempo de quem fecha negócio**. Quem visita, negocia e fecha continua sendo a sua equipe. O assistente cuida da porta de entrada — que é onde hoje se perde a maioria dos interessados.

FLUXO DE ATENDIMENTO

Do primeiro contato à visita confirmada

O fluxo é simples e pensado para caber na rotina da imobiliária. O interessado conversa com o assistente; a equipe recebe o lead qualificado e a visita marcada.

1. Chegada

O interessado chama a imobiliária pelo WhatsApp e é recebido imediatamente, com o tom da sua marca.

2. Qualificação

O assistente identifica o perfil: região, tipo de imóvel e faixa de valor, sem que o lead precise esperar.

3. Visita

Sugere imóveis do portfólio, tira dúvidas e agenda a visita, sem conflito de horários.

4. Encaminhamento

O lead chega à equipe pronto: quem é, o que procura e a visita confirmada na agenda.

5. Acompanhamento

O assistente faz o follow-up, lembra a visita e mantém o interessado aquecido até a negociação.

Confiabilidade

O MV.IA é estruturado pela **MV.IT**, consultoria com visão técnico-jurídica e atuação em **LGPD**. O mesmo cuidado que você aplica aos dados dos seus clientes, aplicamos aos dados que passam pelo seu atendimento.

PROPOSTA COMERCIAL

Investimento e condições

Investimento composto por **implantação única** (estrutura, calibragem e treinamento) e **mensalidade** (atendimento e manutenção contínua). Valores a confirmar conforme o porte da imobiliária e o volume de leads.

ITEM	DESCRIÇÃO	INVESTIMENTO
Implantação	Configuração do assistente, integração ao WhatsApp e à agenda de visitas, cadastro do portfólio de imóveis na base de conhecimentos, calibragem ao perfil da imobiliária e treinamento da equipe.	A combinar
Mensalidade	Atendimento em produção, monitoramento, ajustes de conteúdo e suporte técnico da MV.IT.	A combinar

O que está incluído

- **Assistente próprio**, identidade e linguagem da sua imobiliária, sem roteiro genérico.
- **Base de conhecimentos**, com o portfólio de imóveis e as condições sempre à mão.
- **Qualificação de leads**, cada contato chega com perfil, região e faixa de valor identificados.
- **Agendamento de visitas**, integrado à agenda, sem conflito de horários.
- **Conformidade**, tratamento de dados alinhado à LGPD, com sigilo de ponta a ponta.
- **Suporte**, acompanhamento contínuo pela MV.IT.

Próximo passo

Uma conversa rápida para entender o portfólio da imobiliária, as regiões atendidas e o volume de leads. Com isso, entregamos uma **proposta fechada** com valores e prazo de implantação.