

Guia de boas-vindas

Como acessar o portal, configurar a operação e acompanhar a cobrança com clareza desde o primeiro dia.

Acesso simples

Entre no Portal do Cliente com o mesmo e-mail usado no checkout. Quando o Assiny confirmar o pagamento, esse e-mail reconhece a compra no portal.

Regra de ouro

O Cadu não cria cobrança automática por um agendamento, uma visita ou uma conversa. Qualquer nova cobrança precisa aparecer antes em um checkout ou aceite explícito.

O que você vai encontrar neste guia

1. Primeiro acesso	Como entrar e organizar a sua operação.
2. Regras de cobrança	Valores fixos, evidências e o que não gera cobrança.
3. Agente e catálogo	Como garantir que a IA só use imóveis reais.
4. WhatsApp e CRM	O que precisa estar conectado para automatizar com segurança.

Versão 1.0 - 12 de setembro de 2026

caduai.com.br/boas-vindas

Preço claro, sem faixa escondida.

Os valores abaixo são exatamente os valores dos checkouts disponíveis no lançamento. São cobranças únicas. A plataforma não cria débito recorrente ou retroativo a partir de eventos do funil.

Modelo	Valor no checkout	Quando é válido
Por visita	R\$ 50	A visita foi realmente realizada e registrada com lead, imóvel, data e responsável. Agendamento, cancelamento e falta não contam.
Por resultado	R\$ 400	O lead estava registrado antes do fechamento e o negócio foi marcado como fechado com evidência no portal ou CRM. Conversa, indicação e proposta não contam.
Enterprise	R\$ 10.000	É a implantação inicial disponível no checkout. Escopo, responsáveis, integrações e qualquer valor recorrente precisam aparecer em nova oferta antes de começar.

Antes de qualquer valor novo

Se mudar preço, incluir recorrência, adicionar integração ou ampliar escopo, a nova condição deve aparecer em uma nova oferta ou aceite explícito antes da cobrança.

Como registrar um evento

Para manter a operação auditável, registre a visita ou o fechamento com o contato, o imóvel, a data, o responsável e a evidência correspondente. Se faltar essa confirmação, trate o evento como pendente - não como cobrança.

Dúvida sobre uma condição?

Consulte o portal, esta versão do guia e os Termos de Uso. Em caso de divergência, a operação deve pausar a cobrança até que a condição esteja documentada.

Do portal ao atendimento real.

O Cadu foi desenhado para usar informações confirmadas da sua operação. O agente não deve inventar imóvel, preço, disponibilidade, horário ou condição comercial.

1. Abra o portal

Use o mesmo e-mail informado no checkout e confirme que o plano aparece no painel.

2. Configure o agente

Informe o nome da imobiliária, a área de atendimento, o responsável pelo handoff e o link ou telefone para atendimento humano.

3. Cadastre o catálogo

Adicione imóveis reais com título, região, tipo, preço, características, link e status. Só imóveis Disponíveis podem ser mostrados ao lead.

4. Ative e valide

Faça uma conversa curta no assistente público. Confira que as opções apresentadas existem e que a transferência ao corretor funciona.

5. Conecte canais

WhatsApp e CRM entram depois de conectados oficialmente. Enquanto isso, mantenha uma fonte autorizada de catálogo e um responsável humano para exceções.

WhatsApp oficial

O envio automático de boas-vindas e o atendimento por WhatsApp exigem número Business conectado à Meta, consentimento quando aplicável e mensagens aprovadas. Fora da janela de conversa, uma mensagem-modelo aprovada é obrigatória.

CRM e parceiros

O Cadu pode recomendar uma solução parceira, como o Morvya CRM, apenas quando essa necessidade surgir na conversa. A recomendação deve ser opcional e identificada como parceria.

Central de referência: caduai.com.br/boas-vindas