



OURO BRANCO
RESIDENCE



VGM

A EMPRESA

HISTÓRICO

O Ouro Branco Residence é um condomínio fechado lançado oficialmente em dezembro de 2024 pela empresa VGM Empreendimentos Imobiliários. O projeto rapidamente ganhou destaque na região por sua proposta diferenciada e seu posicionamento voltado ao **público de médio-alto padrão**.

- ✓ LANÇAMENTO EM DEZEMBRO DE 2024.
- ✓ PROJETO DA VGM EMPREENDIMENTOS IMOB.
- ✓ RÁPIDA ACEITAÇÃO E VENDAS EXPRESSIVAS.

A EMPRESA

O QUE FAZ

O empreendimento oferece lotes residenciais de 200 m² em um condomínio fechado com estrutura completa de segurança, lazer e comodidade, projetado especialmente para atender famílias e investidores que buscam qualidade de vida, exclusividade e valorização imobiliária.

O condomínio é planejado para proporcionar um ambiente residencial moderno, seguro e confortável.



LOTES RESIDENCIAIS DE 200 M².



CONDOMÍNIO FECHADO COM SEGURANÇA E INFRAESTRUTURA COMPLETA.



FOCO EM QUALIDADE DE VIDA E VALORIZAÇÃO.



MAIS DE 50% VENDIDO.



OS OBJETIVOS

Mapeamento de dores onde a Inteligência Artificial pode entrar:

O Ouro Branco Residence possui diversas áreas operacionais que vão desde o desenvolvimento de projetos, execução das obras até atividades administrativas e comerciais.

- A área comercial, especificamente na etapa de pré-atendimento aos clientes antes do repasse aos corretores, é identificada como crítica e com potencial significativo para implementação de soluções de IA.



BAIXA ESCALABILIDADE DO ATENDIMENTO

Uma pessoa possui capacidade limitada para atender simultaneamente a vários clientes, restringindo o crescimento do atendimento em escala.

DIFICULDADE NO MAPEAMENTO DE KPIS

Apesar da implementação de um CRM, a equipe ainda encontra dificuldade em monitorar, medir e implementar KPIs claros no dia a dia.

LEAD TIME ELEVADO

Demora no processo entre o primeiro contato e o repasse do cliente ao corretor, resultando em menor eficiência na conversão.

TRABALHO EXAUSTIVO E ALTA DEMANDA

Alto volume de contatos e atendimentos iniciais, combinado com a baixa taxa de conversão (aproximadamente 2,5%), gerando cansaço e reduzindo a motivação da equipe.

OS OBJETIVOS

STAKEHOLDERS:

Equipe comercial e corretores.
Clientes e potenciais clientes.
Curiosos.
Desenvolvimento de projetos.




Alternativas de mercado (sem GAI):

Terceirizar SDRs.
Contratar mais atendentes.
Chatbots convencionais.

DIAGNÓSTICO

Principais gargalos para implementação da solução de IA:

Os maiores desafios para implementação da solução de Inteligência Artificial Generativa na área comercial do Ouro Branco Residence estão diretamente relacionados às particularidades da operação. Como se trata de um SDR (Sales Development Representative) virtual focado em um único empreendimento imobiliário, é necessário considerar uma adaptação profunda às especificidades do projeto, garantindo eficiência na personalização dos atendimentos. Além disso, outro ponto crítico está relacionado à otimização e tratamento adequado dos dados necessários ao treinamento da inteligência artificial. Para isso, será fundamental revisar e adaptar os processos atuais, garantindo uma integração fluida entre equipe, CRM existente e a nova solução de IA.

-  Adaptação da IA às particularidades do empreendimento – SDR Virtual.
-  Necessidade de otimização dos dados disponíveis para treinamento.
-  Reformulação de processos internos para integração da nova ferramenta.

DESENHO DO SISTREMA DE AI

Plataforma utilizada:

A plataforma escolhida é o N8n, uma ferramenta flexível e acessível que permite automações complexas e integrações de IA com facilidade.

Motivos da escolha do N8n:

Facilidade na integração com outras ferramentas (CRM, banco de dados).
Custo-benefício atrativo para a operação inicial.
Flexibilidade no desenvolvimento e manutenção da solução internamente.

DESENHO DO SISTREMA DE AI

Fluxo das informações:

Recebimento inicial dos leads (via canais digitais).

Qualificação automatizada através da IA Generativa integrada ao N8n.

Armazenamento das informações no Supabase e backup no Google Drive.

Repasse automático dos leads qualificados diretamente para corretores.

Atualização contínua da base para otimização do RAG (Retrieval-Augmented Generation).

DESENHO DO SISTREMA DE AI

Custos e treinamento:

N8n e APIs WhatsApp e OpenIA Aprox R\$160 mensais

Capacitação da equipe via Google Meet

Desenvolvimento interno do projeto (equipe própria)

Cronograma objetivo:

Planejamento: 2 meses (fluxo e MVP)

Implantação/Testes: 1 mês

Capacitação: 1 semana (corretores)

Validação: 6 meses (otimização de prompts e monitoramento KPIs)

Eficiência operacional (OKRs estabelecidos):

✓ Aumento da taxa de conversão em 30%

Objetivo: Converter primeiro contato em agendamento de visitas.
(Baseline atual: aproximadamente 2,5%)

✓ Redução no tempo de resposta para pré-atendimento (de 1h para instantâneo)

Objetivo: Tempo de resposta ao cliente passa a ser imediato com uso da IA.

✓ Melhoria no mapeamento das etapas de venda

Objetivo: Otimizar critérios internos de qualificação e acompanhamento dos leads.

MVP

Obrigado!



OURO BRANCO
RESIDENCE