

SKL GEO SOLUÇÕES

PARA EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS

MAPEAMENTO • GESTÃO • CONEXÃO COMERCIAL

PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES · 2026

Gestão comercial imobiliária, do mapa do empreendimento à assinatura do contrato

Loteamentos

Mapa de satélite, lotes em tempo real e reservas com prazo

Prédios

Torres, andares e unidades com ficha completa do apartamento

Gestão imobiliária

Aluguel e venda de imóveis, CRM, financeiro e repasses

(66) 9.9273-7646 · contato@sklgeosolucoes.com.br · sklgeosolucoes.com.br

QUEM SOMOS

Uma plataforma única para quem vende e administra imóveis

A SKL Geo Soluções desenvolve sistemas para empreendimentos imobiliários: a empresa controla tudo numa Central e a equipe de vendas trabalha pelo celular, com a mesma informação, ao mesmo tempo.



Loteamentos

Todos os lotes sobre a imagem de satélite, com cores por situação. O corretor localiza o lote no campo pelo GPS e pede a reserva na hora.



Prédios

Mapa do prédio andar por andar, ficha de cada apartamento com planta, fotos, acabamentos e simulação de financiamento.



Gestão imobiliária

Imóveis para aluguel e venda, funil de negócios, agenda, contratos de locação, cobranças, repasses ao proprietário e DIMOB.

Como a empresa recebe: Central da empresa em programa para Windows e por link no navegador · App do corretor por link, instalável em iPhone e Android, sem loja de aplicativos · Tudo na nuvem, com login individual.

O QUE MUDA NO DIA A DIA

Menos planilha, menos telefone, menos lote vendido duas vezes

Os problemas mais comuns de uma equipe de vendas — e como a plataforma resolve cada um.

Planilhas e mapas impressos desatualizados → Disponibilidade em tempo real: a Central muda a situação e todos os corretores veem na mesma hora.

Corretor "segura" lote sem cliente de verdade → Reserva com prazo: o pedido vence se a Central não responder e a reserva aprovada expira sozinha, liberando o lote.

Ninguém sabe quem pediu o quê → Cada pedido fica registrado com corretor, cliente, horário e decisão — com histórico completo de alterações.

Corretor no campo sem informação → No celular: mapa de satélite, posição pelo GPS, rota até o lote, medidas, valor, formas de pagamento e simulação.

Comissões controladas à mão → Comissão lançada por venda, com aprovação e baixa de pagamento; o corretor acompanha as suas.

Relatórios montados no fim do mês → Relatórios em PDF e planilha com a marca da empresa, prontos para a diretoria.

COMO FUNCIONA

Uma Central, uma equipe, a mesma informação

A empresa decide; o corretor consulta e solicita. Toda alteração chega aos aparelhos em segundos.

Central da empresa

Windows e navegador

- Cadastra e altera lotes, unidades e imóveis
- Aprova ou recusa pedidos
- Usuários, comissões, financeiro e relatórios

Nuvem SKL

dados seguros e

atualização em tempo real

App do corretor

iPhone e Android, por link

- Consulta disponibilidade e valores
- Pede reserva com os dados do cliente
- Simula financiamento e compartilha a ficha

1 O corretor encontra o lote ou o apartamento e envia o pedido

2 A Central recebe o alerta e analisa com todos os dados do cliente

3 Aprovado, o imóvel fica reservado com prazo para juntar os documentos

4 Venda concluída: contrato, comissão e relatórios na mesma plataforma

As telas deste portfólio são do sistema em funcionamento, com dados fictícios de demonstração.

01

Loteamentos

Do mapa de satélite à reserva aprovada, sem planilha e sem lote vendido duas vezes.

- Lotes desenhados sobre a imagem real do empreendimento
- Situação de cada lote em tempo real, por cores
- App do corretor com GPS, rota e ficha comercial
- Reservas com prazo automático



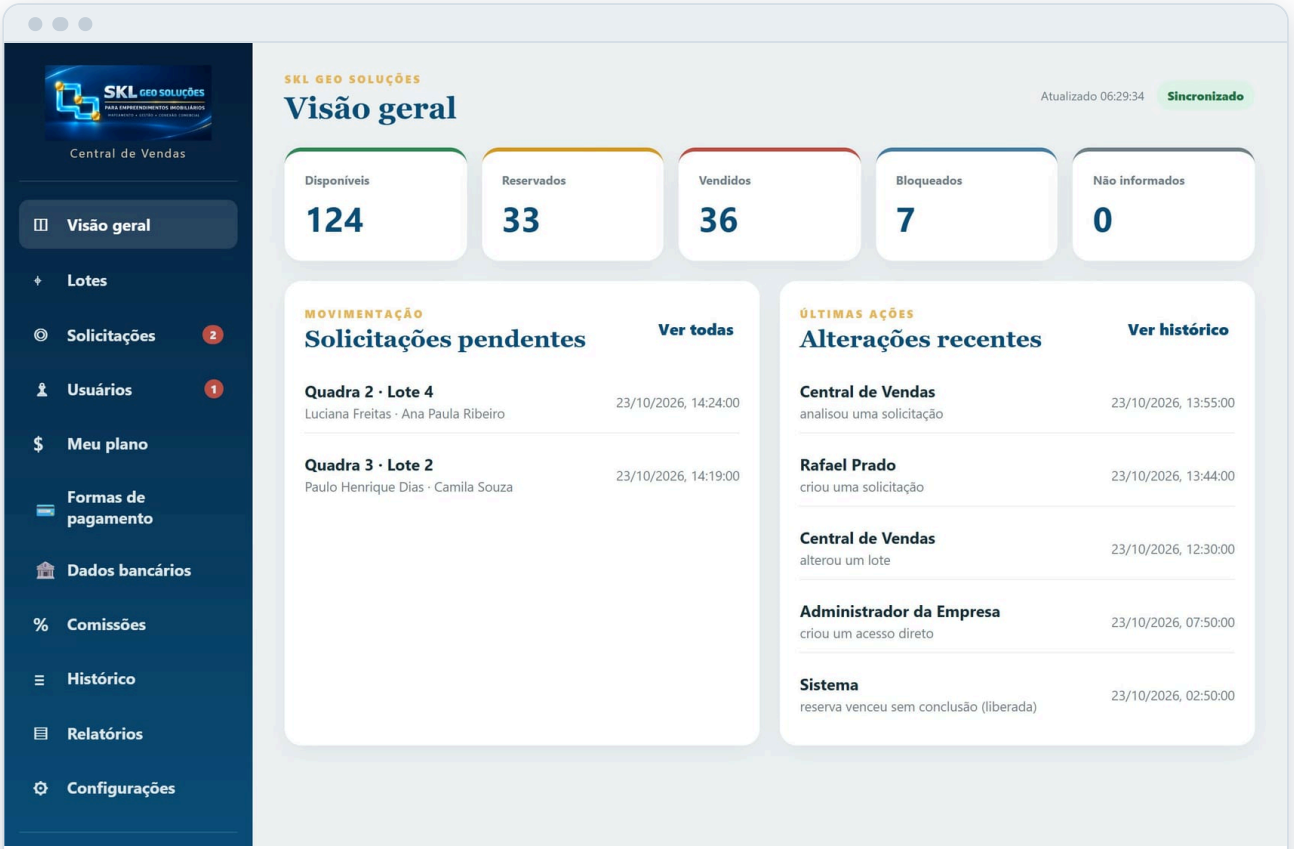
Visão geral do empreendimento

Ao abrir a Central, a empresa vê na hora quanto há disponível, reservado, vendido e bloqueado.

O painel resume o estoque e mostra o que precisa de atenção agora:

- **Totais por situação**, atualizados a cada alteração
- **Solicitações pendentes** dos corretores, com o tempo que resta para responder
- **Alterações recentes**: quem mudou o quê e quando
- Aviso de **conexão sincronizada** com a nuvem

> Menu completo: lotes, solicitações, usuários, plano, formas de pagamento, dados bancários, comissões, histórico, relatórios e configurações.



Central de Vendas — visão geral do loteamento

LOTEAMENTOS · CENTRAL

Controle de lotes sobre o mapa de satélite

Cada lote do projeto aparece no lugar certo, com a cor da sua situação.

- **Mapa de satélite** ou de ruas, com todos os lotes desenhados
- Clique no lote para alterar situação, valor, cliente e observações
- **Lista com busca e filtros** por quadra, lote, cliente ou situação
- Alteração de vários lotes de uma vez
- Proteção contra edição simultânea: se duas pessoas mexerem no mesmo lote, ninguém sobrescreve o outro sem perceber

Disponível · Reservado · Vendido · Bloqueado



Controle de lotes — mapa e tabela

O corretor encontra o lote no campo

Tudo o que ele precisa para atender o cliente dentro do empreendimento, direto no celular.



Mapa de satélite com a situação de cada lote



Ficha do lote: área, perímetro, testada e valor

- **Buscar lote** por quadra e número
- **Minha localização** pelo GPS sobre o mapa
- **Ir pelo Google Maps ou Waze** até o lote
- **Memorial em PDF** e medidas e divisas
- **Formas de pagamento** e simulação de financiamento
- **Compartilhar ficha comercial** com o cliente pelo WhatsApp
- **Modo campo**: mapa, lotes e GPS continuam funcionando sem sinal de internet

> Funciona por link, no iPhone e no Android, e pode ser instalado na tela inicial como um aplicativo.

DIFERENCIAL · RESERVA COM PRAZO

Reservas automáticas, justas e sem “lote preso”

O tempo de cada etapa é controlado pelo sistema — ninguém precisa lembrar de liberar um lote.

20 min

Para a Central responder

O pedido do corretor fica pendente. Se ninguém analisar no prazo, ele vence e o lote volta a ficar livre para outros pedidos.

2 h

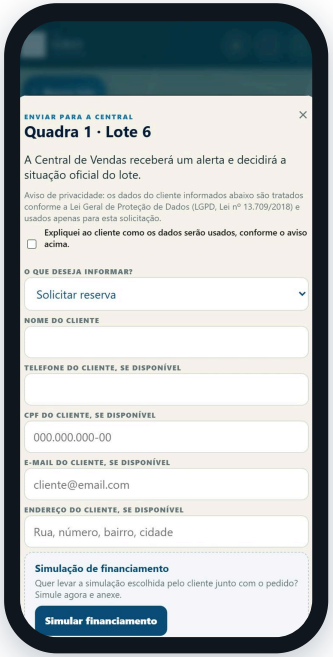
Para juntar os documentos

Aprovada a reserva, o corretor vê uma contagem regressiva. Sem conclusão no prazo, a reserva expira e o lote é liberado sozinho.

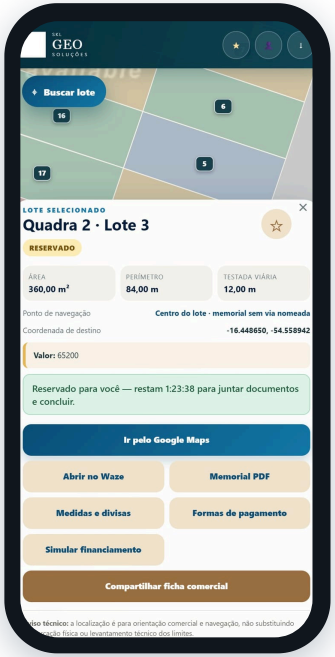
24 h

De espera para o mesmo lote

Quem deixou a reserva vencer fica um período sem poder reservar aquele lote de novo. A Central pode liberar antes, se quiser.



Pedido com os dados do cliente e aviso de privacidade



“Reservado para você”, com contagem regressiva



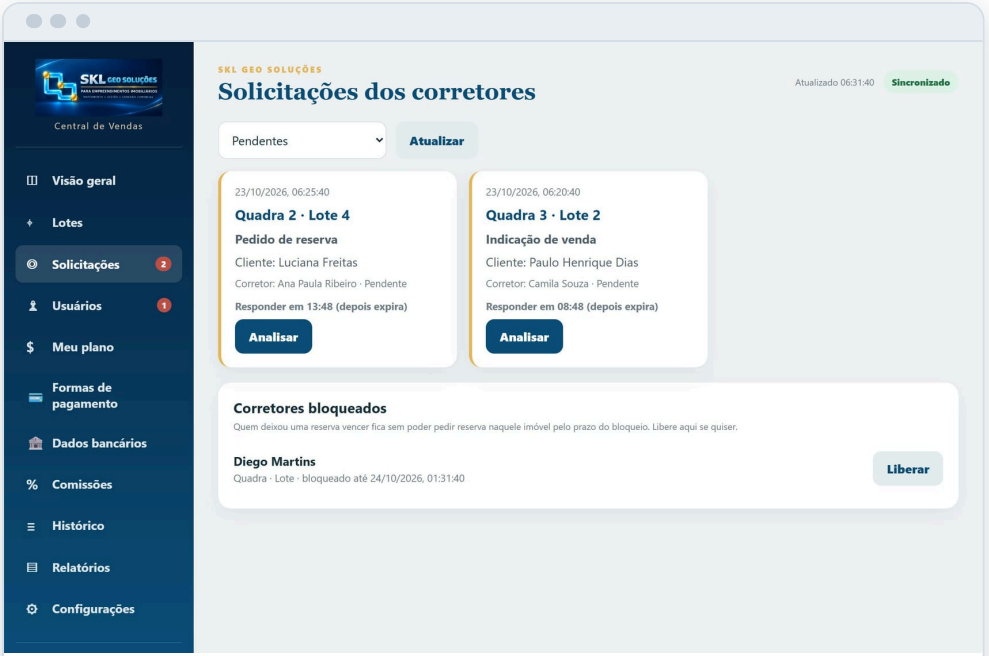
Minhas solicitações: o corretor acompanha cada pedido

Os tempos acima são o padrão sugerido; cada empresa define os seus prazos por empreendimento.

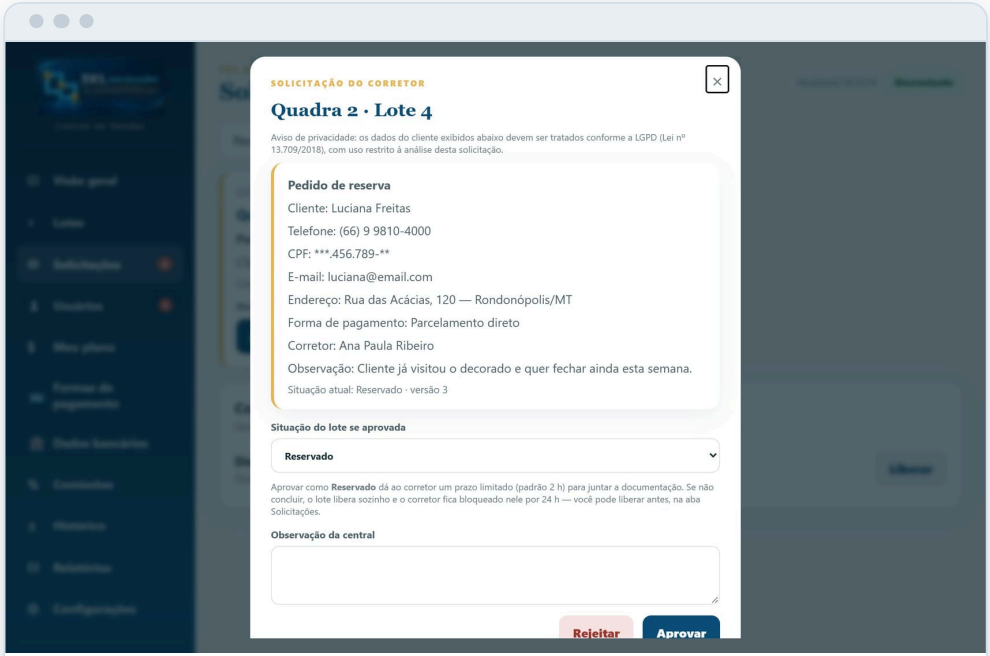
LOTEAMENTOS · CENTRAL

A Central analisa e decide

O pedido chega com alerta e com tudo o que é preciso para decidir.



Solicitações pendentes, com o tempo para responder, e corretores em espera



Análise do pedido: dados do cliente, corretor, forma de pagamento e decisão

- Pedidos por ordem de chegada, com cliente e corretor
- Contagem do tempo que resta para responder
- Corretores em espera, com botão para liberar antes do prazo

- Dados do cliente, endereço e forma de pagamento escolhida
- Situação do lote definida no momento da aprovação
- Observação da Central enviada ao corretor

Aprovar como **reservado** inicia o prazo de documentação · Recusar devolve o lote na hora, com o motivo para o corretor · Indicação de venda segue o mesmo fluxo.

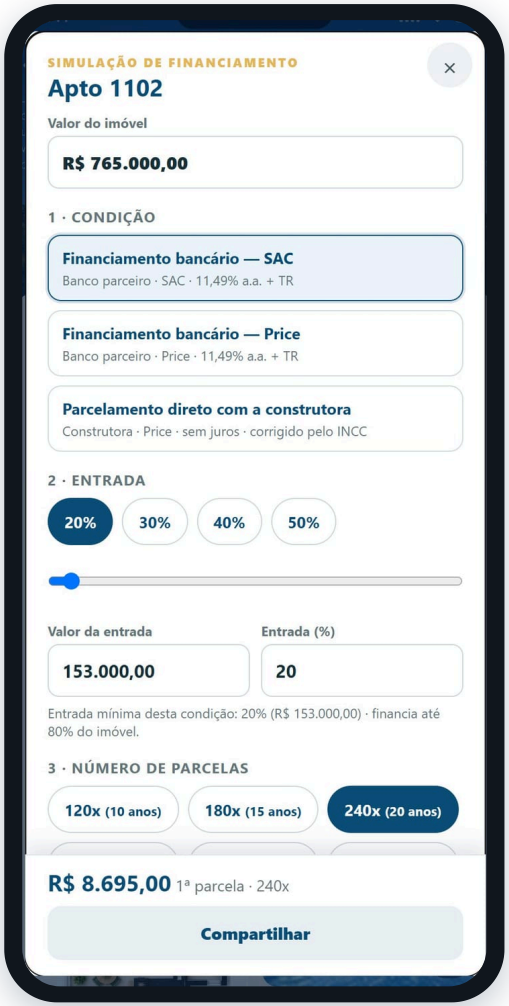
SIMULADOR DE FINANCIAMENTO

O cliente sai do atendimento sabendo quanto vai pagar

Simulação no próprio lote ou apartamento, com as condições que a empresa cadastrou.



Simulação no lote: condição, entrada e prazo



A mesma simulação no apartamento

- Financiamento bancário **SAC ou Price**, com taxa, seguros e tarifa
- **Parcelamento direto** com a empresa, com ou sem juros, por faixas de prazo e indexador
- Entrada mínima, entrada parcelada e balões, conforme a política comercial
- A simulação pode ir junto com o pedido de reserva
- A Central cadastra as condições na tela ou importa de uma **planilha**

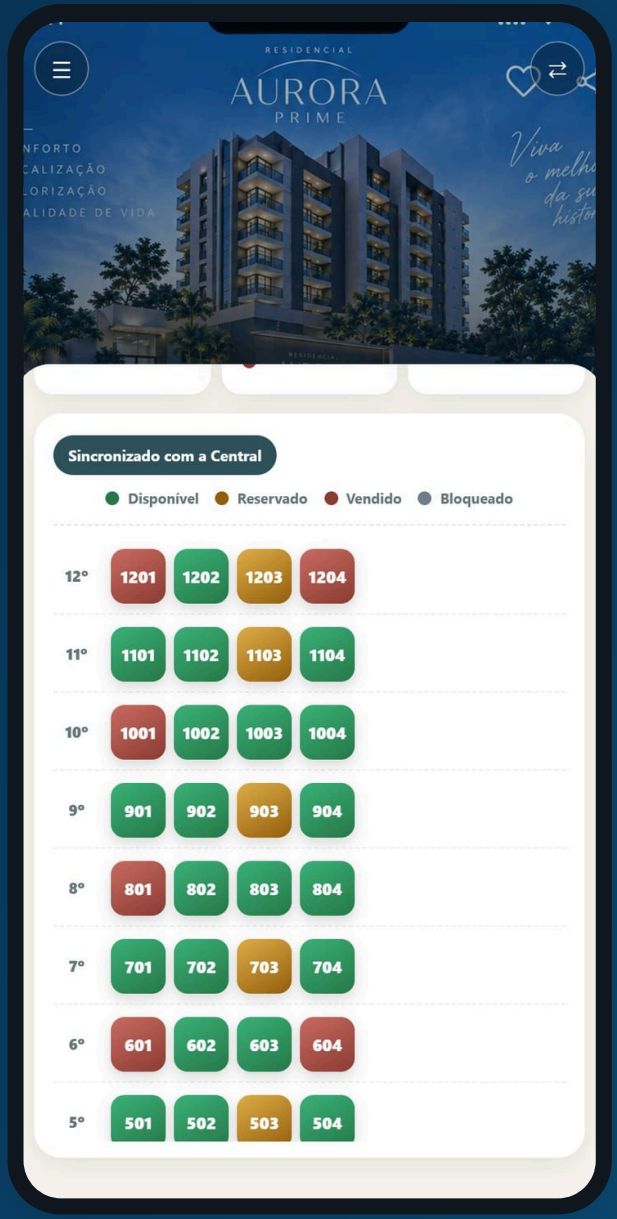
> Aviso de “simulação ilustrativa” sempre visível: o simulador apoia a venda, não substitui a análise de crédito do banco.

02

Prédios

Cada apartamento com a sua ficha: planta, fotos, acabamentos, vagas e valor — no bolso do corretor.

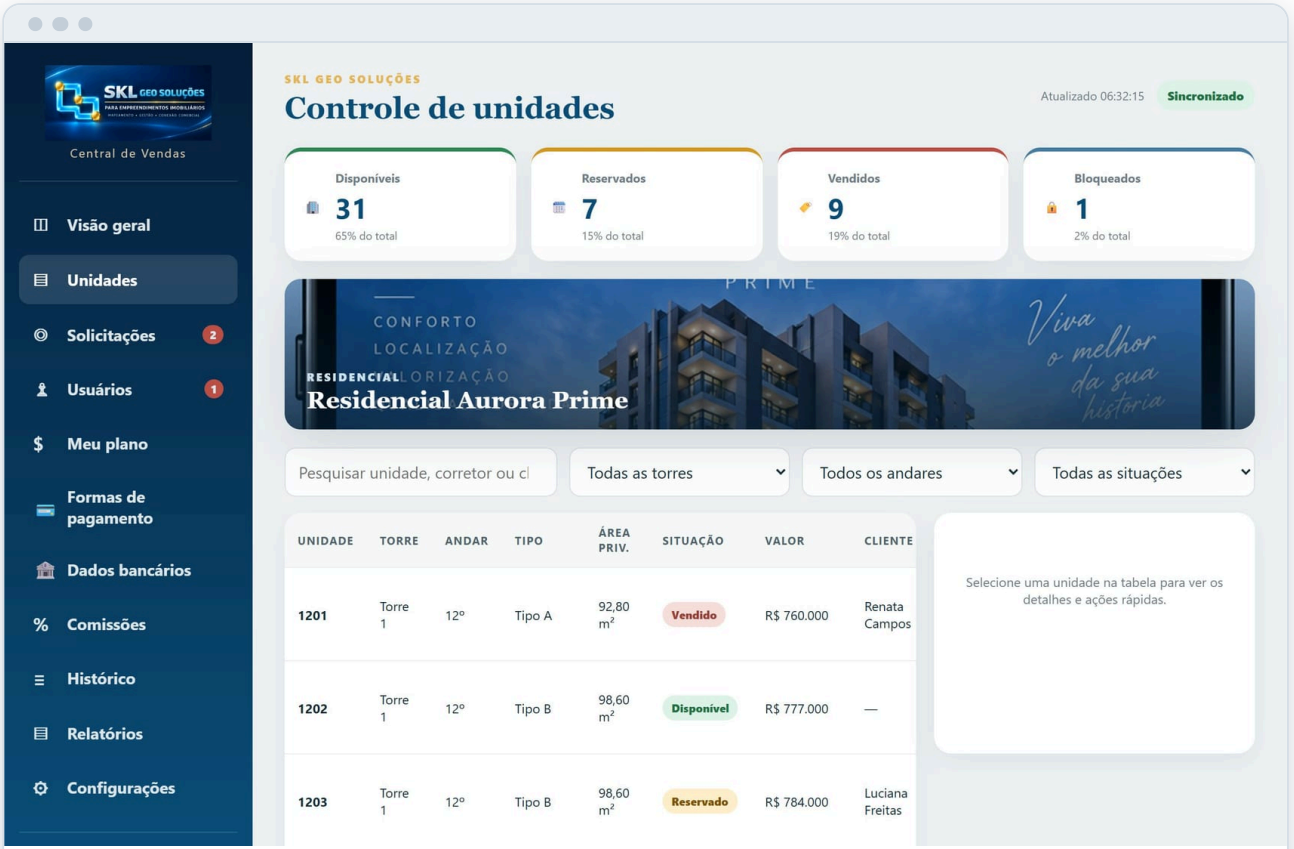
- Mapa do prédio andar por andar
- Ficha completa da unidade
- Tipos de planta e padrões de acabamento
- Reserva com prazo e simulação



Controle de unidades

Todas as unidades da torre numa tela, com resumo, filtros e ações rápidas.

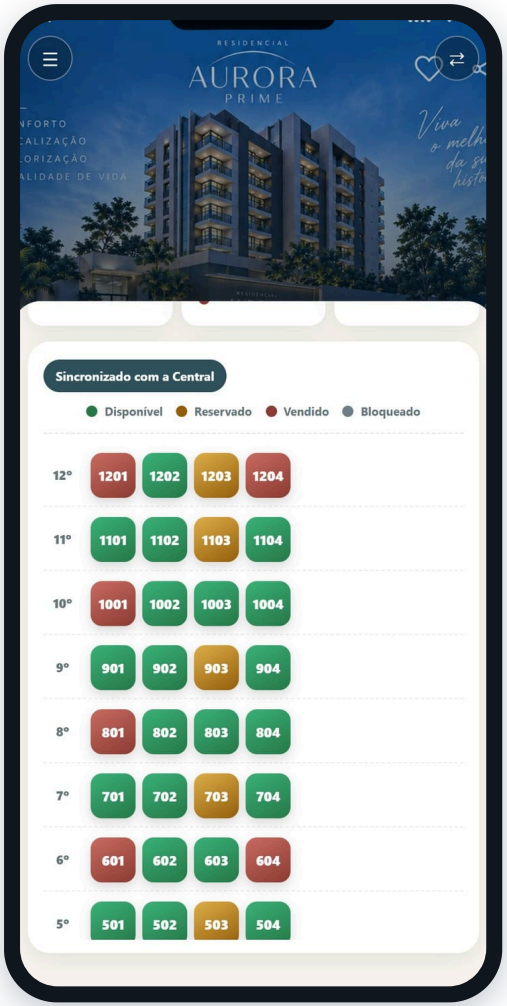
- **Totais** de disponíveis, reservadas, vendidas e bloqueadas
- Filtros por torre, andar e situação
- Ao clicar na unidade: **reservar, marcar como vendida, bloquear, simular ou editar**
- Área privativa, tipo de planta, valor e cliente de cada unidade
- Os mesmos prazos de reserva dos loteamentos



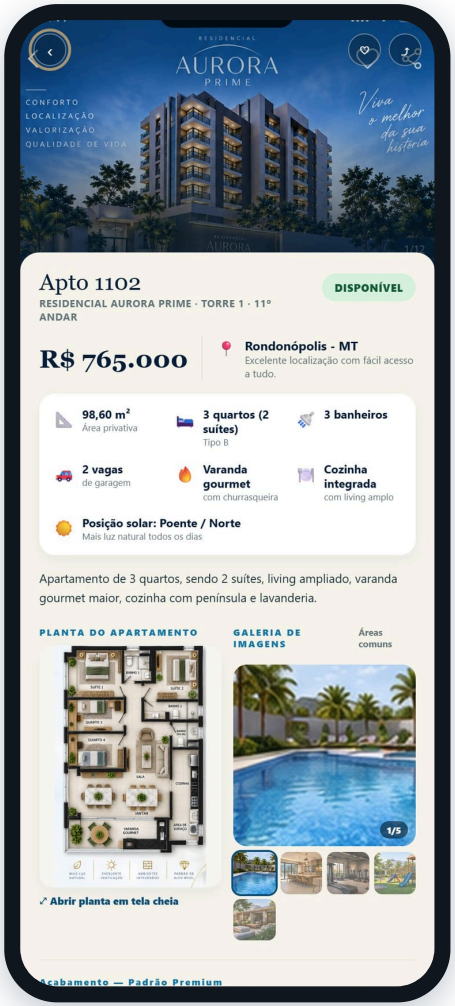
Controle de unidades — Residencial Aurora Prime (demonstração)

O apartamento apresentado como num estande de vendas

O corretor mostra o prédio, escolhe a unidade com o cliente e abre a ficha completa.



Mapa do prédio: cada andar e cada unidade com a sua cor



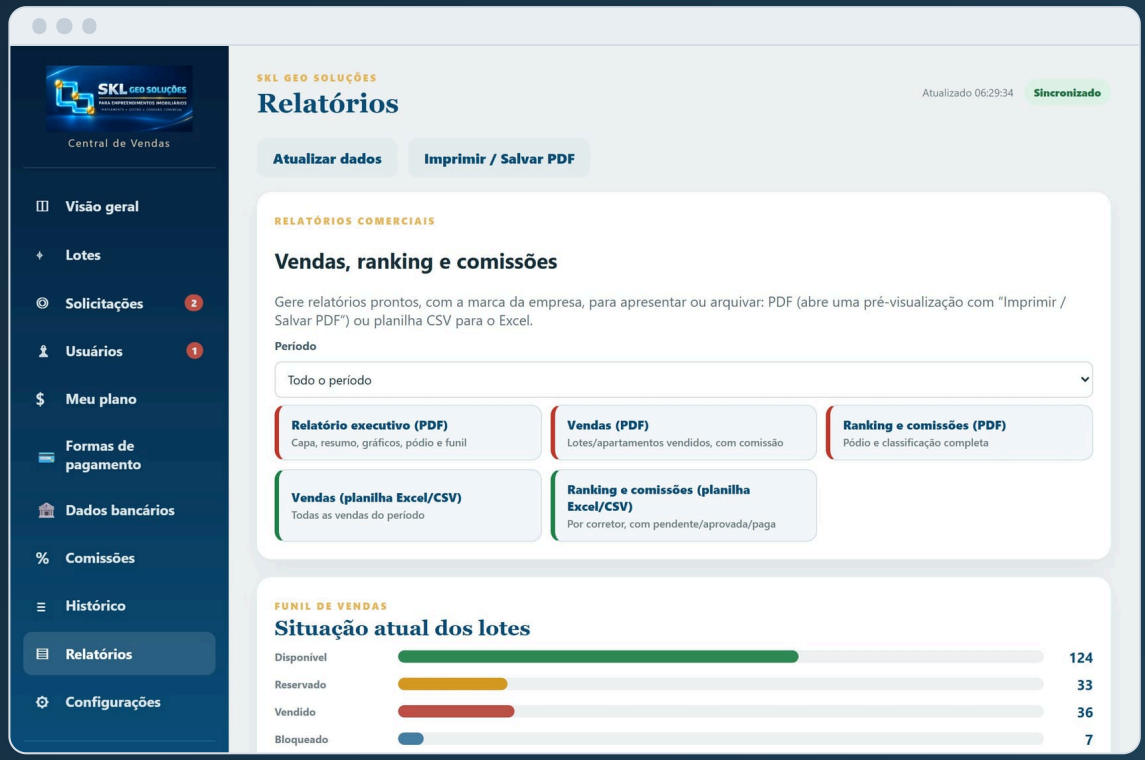
Ficha da unidade: valor, áreas, planta, fotos e acabamentos

- **Imagem do empreendimento** e galeria das áreas comuns
- Quartos, suítes, banheiros, vagas e **posição solar**
- **Planta** do apartamento em tela cheia
- **Memorial de acabamentos** por padrão
- Vagas de garagem vinculadas
- Botões de **reservar, compartilhar e simular**

03
Gestão de vendas

Pagamentos, comissões, equipe e relatórios — os mesmos para loteamentos e prédios.

- Formas de pagamento e dados bancários
- Comissões por venda
- Usuários, acessos e WhatsApp
- Relatórios com a marca da empresa



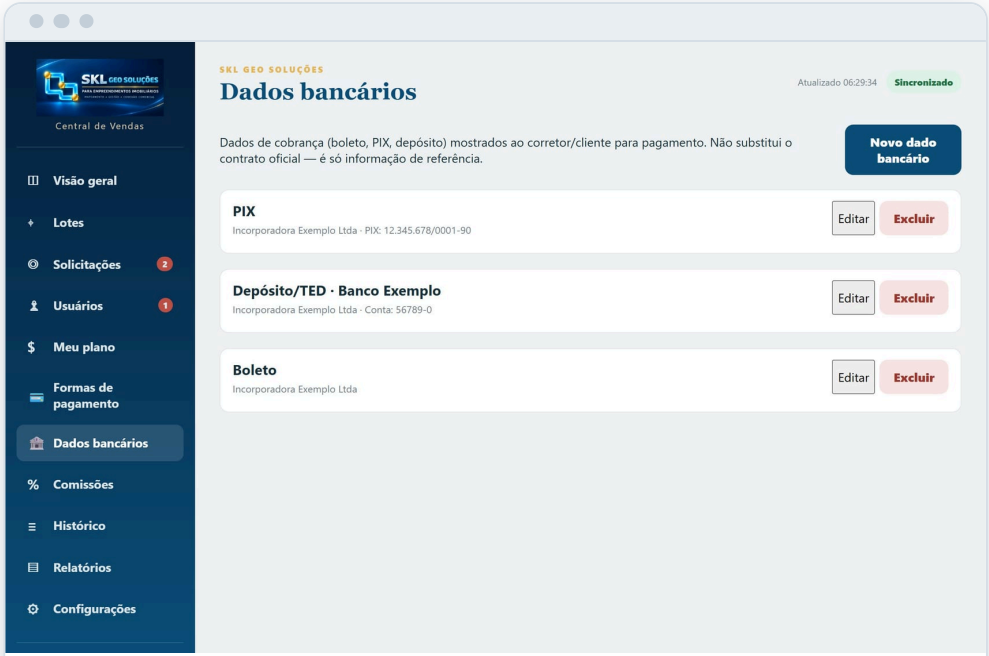
GESTÃO DE VENDAS

Formas de pagamento e dados bancários

O corretor apresenta as condições oficiais da empresa, sem improviso.



Planos de pagamento: sinal, parcelas, chaves e financiamento



PIX, depósito e boleto da empresa, com instruções

- Planos montados por etapas: sinal, parcelas, balões, chaves
- Indexador e valor de cada etapa
- O plano aparece na ficha do imóvel, no app do corretor

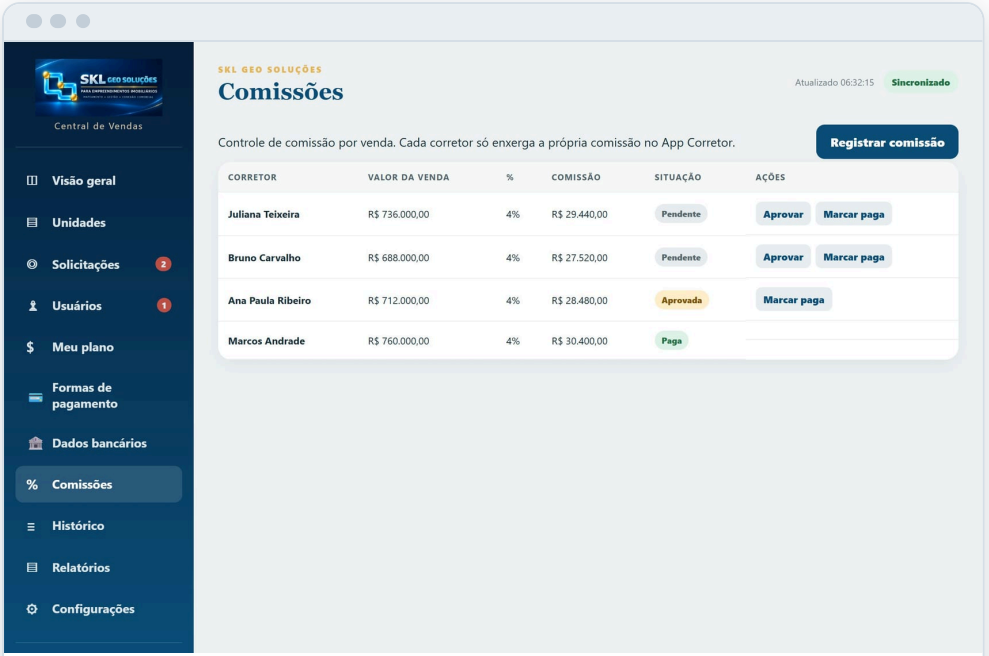
- PIX, depósito/TED e boleto
- Titular, CNPJ e instruções de pagamento
- Informação oficial, sem dados passados de boca em boca

Cada plano é montado em etapas (sinal, parcelas mensais, balões, chaves, financiamento), com indexador e valores — e aparece na ficha do lote ou do apartamento no app do corretor.

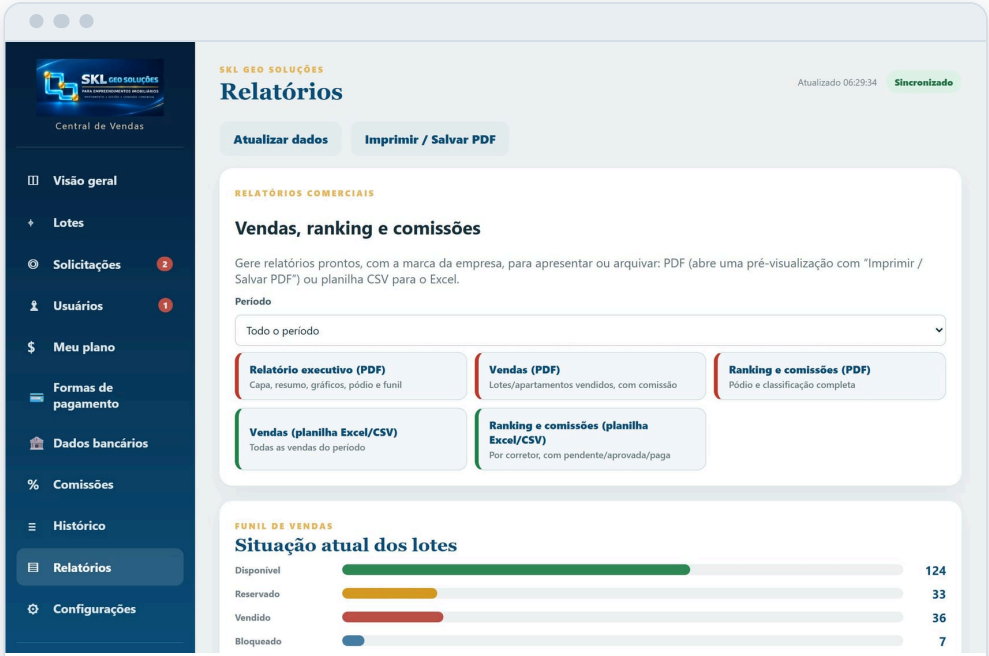
GESTÃO DE VENDAS

Comissões e relatórios prontos

Do lançamento da comissão ao relatório para a diretoria.



Comissões: pendente → aprovada → paga



Relatórios executivos em PDF e planilhas para Excel

- Comissão por venda, com valor, percentual e corretor
- Fluxo pendente → aprovada → paga
- Cada corretor vê somente as próprias no app

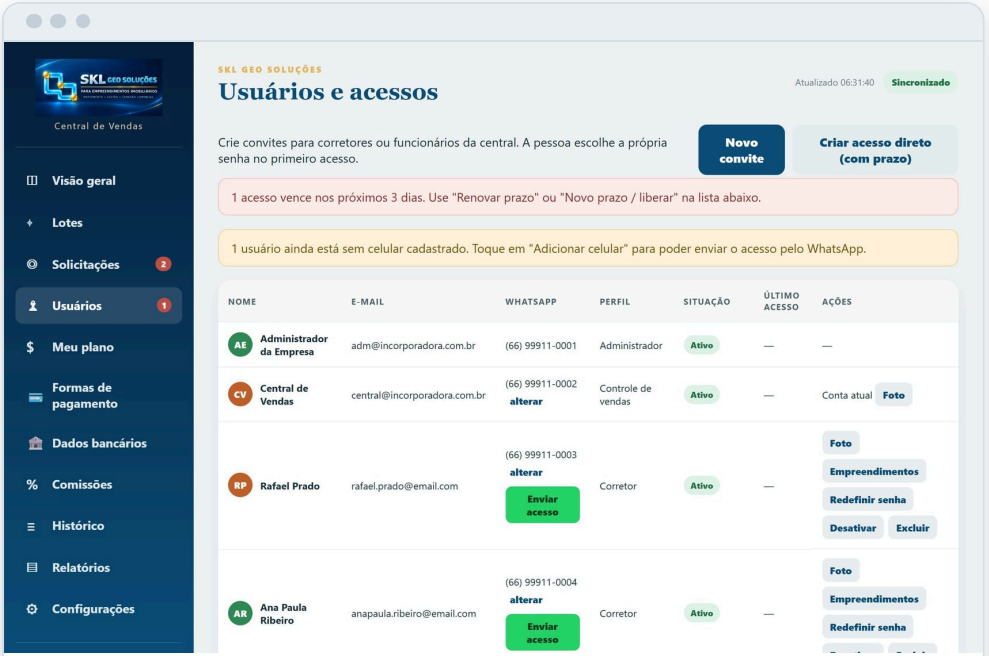
- Relatório executivo, de vendas e ranking, por período
- PDF com a logomarca e as cores da empresa
- Planilhas para Excel e gráfico do estoque

Relatório executivo, de vendas e ranking de corretores, por período, com a **logomarca e as cores da empresa** · Cada corretor vê no app somente as próprias vendas e comissões.

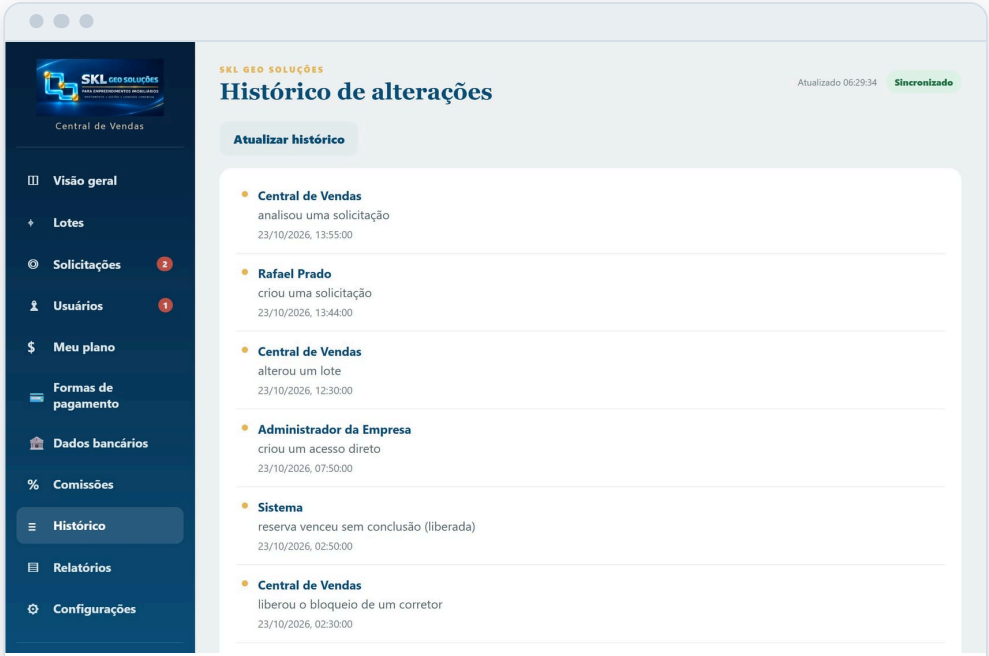
GESTÃO DE VENDAS

Equipe, acessos e histórico

A empresa decide quem entra, por quanto tempo e com qual perfil.



Usuários: perfil, situação, WhatsApp e ações



Histórico: quem fez cada alteração e quando

- Convite ou acesso direto, com ou sem prazo de validade
- Envio do acesso pelo WhatsApp, sem expor a senha
- Avisos de acesso vencendo e de celular não cadastrado

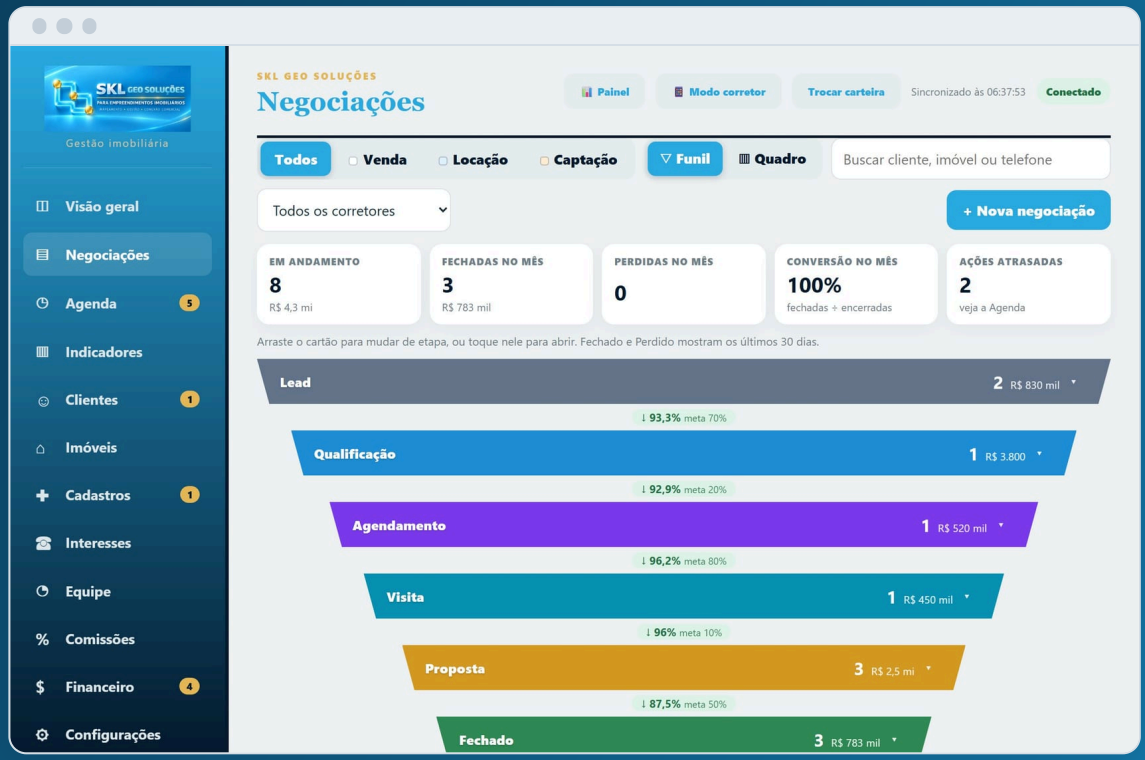
- Quem fez, o quê e quando
- Pedidos, aprovações, alterações de lotes e acessos
- Transparência para a diretoria e para auditoria

Convite ou acesso direto · Acesso com prazo para corretores parceiros · Envio do acesso pelo WhatsApp (a senha nunca vai na mensagem) · Desativar, redefinir senha ou excluir com um clique · Perfis: administrador, central de vendas e corretor.

04
Gestão imobiliária

Para imobiliárias que alugam e vendem: imóveis, clientes, negócios, contratos e financeiro num só lugar.

- Cadastro de imóveis urbanos e rurais
- CRM com funil de vendas e locação
- Contratos, cobranças e repasses
- App do corretor com a rotina do dia

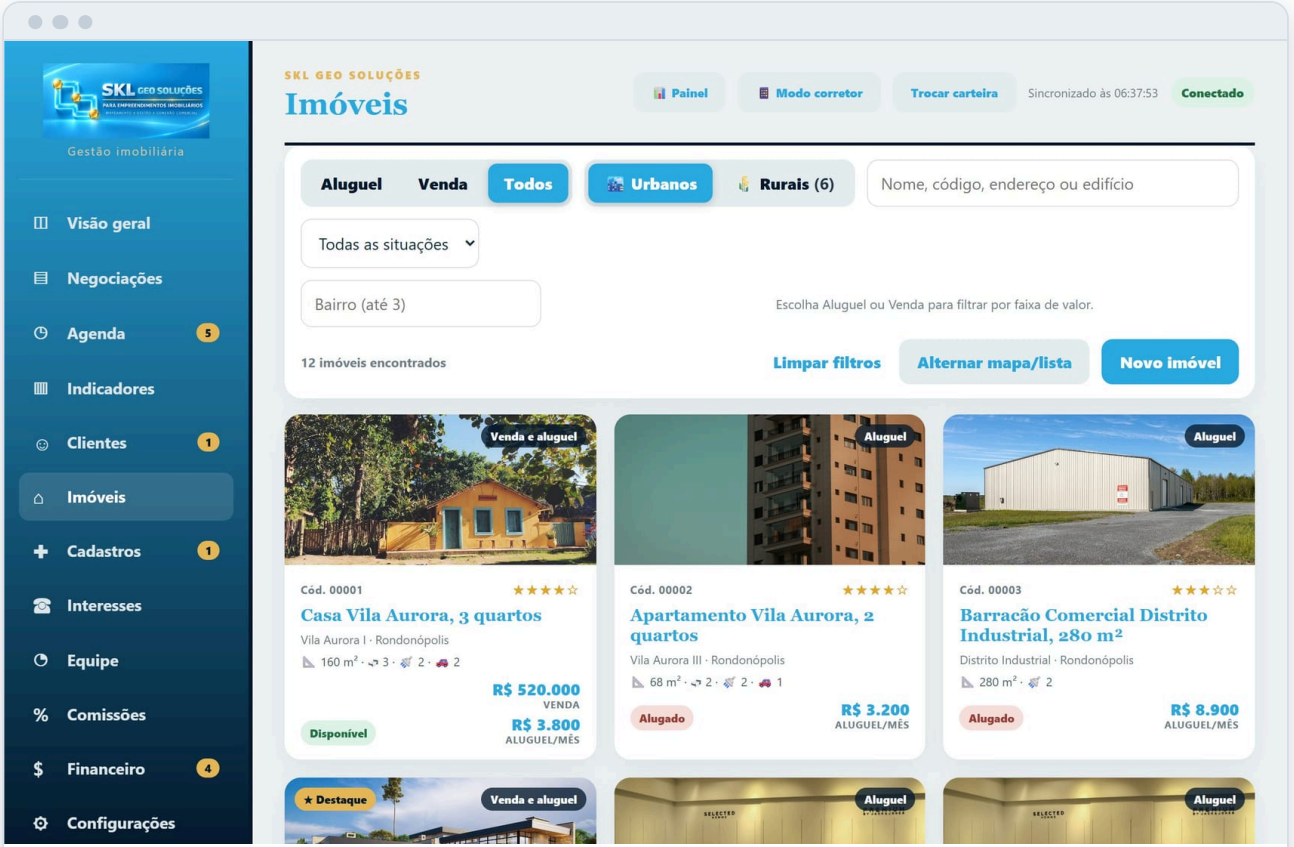


GESTÃO IMOBILIÁRIA · IMÓVEIS

Carteira de imóveis com foto, mapa e nota de qualidade

Aluguel, venda ou os dois — com busca por bairro, valor, tipo e finalidade.

- Imóveis **urbanos e rurais** (fazendas, sítios, chácaras), com área em m², hectares ou alqueires
- Código próprio, fotos, endereço, valores, condomínio e IPTU
- **Nota de qualidade do cadastro** em estrelas: incentiva anúncios completos
- Mapa com a localização de cada imóvel
- Situações de aluguel e de venda separadas
- Corretor pode cadastrar a captação; a Central aprova antes de publicar

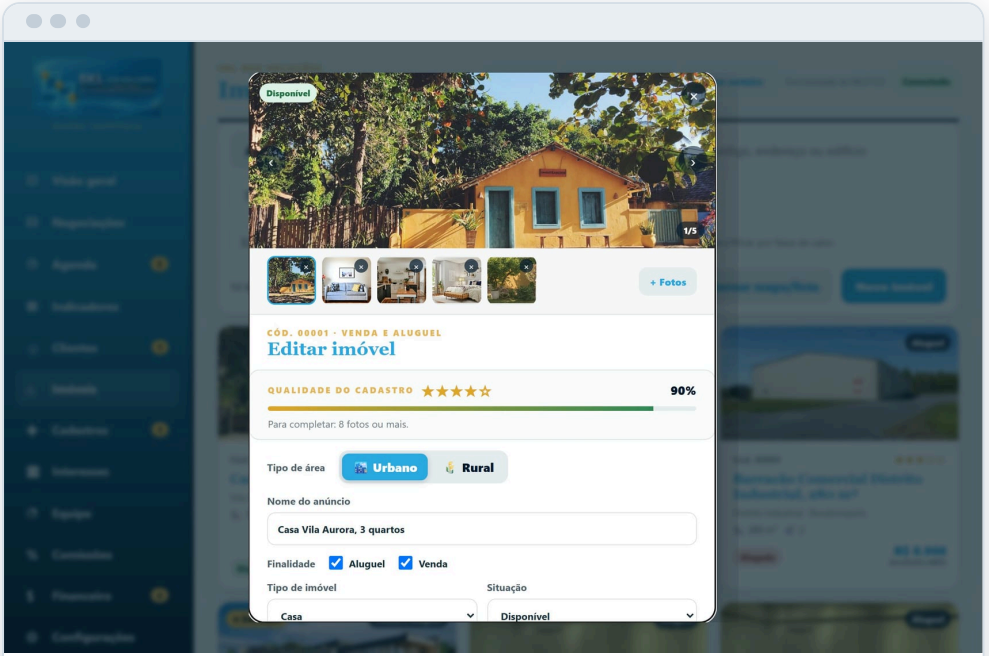


Imóveis — lista com fotos, finalidade e valores

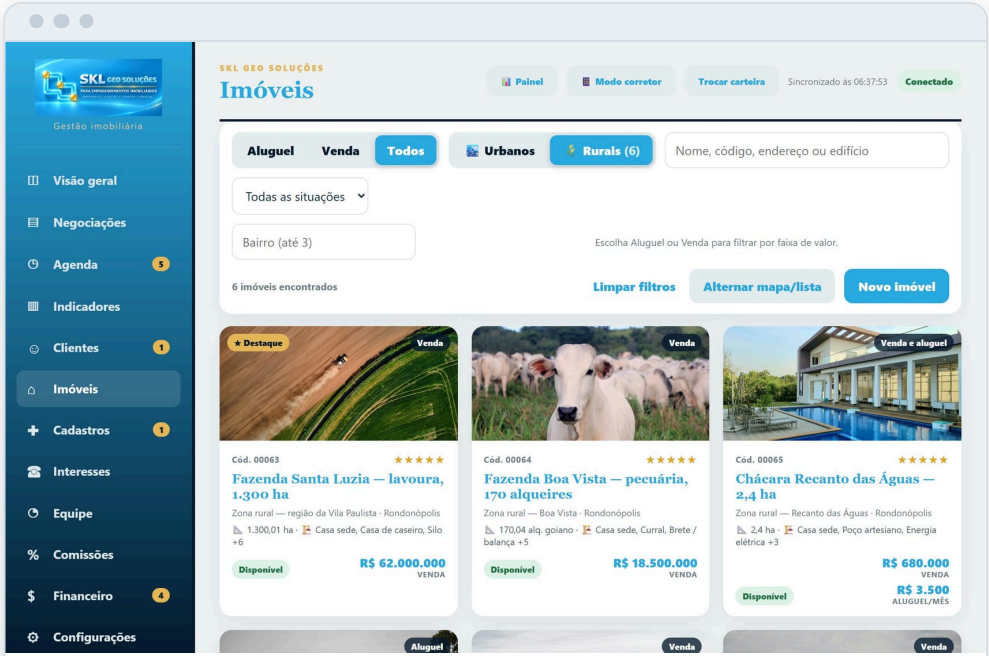
GESTÃO IMOBILIÁRIA · IMÓVEIS

Ficha do imóvel e imóveis rurais

Tudo sobre o imóvel numa tela — inclusive o perímetro de áreas rurais.



Cadastro do imóvel com galeria de fotos e nota de qualidade



Aba de imóveis rurais: fazendas, sítios e chácaras

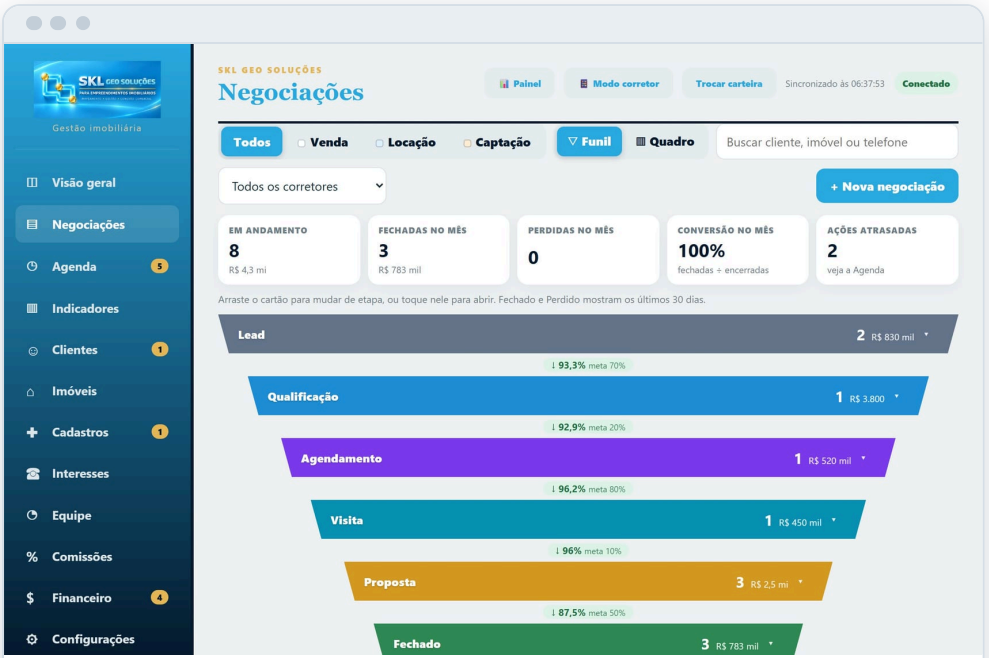
- Galeria de fotos com capa e marca d'água
- Nota de qualidade do anúncio em estrelas
- Urbano ou rural; aluguel, venda ou os dois
- Área em hectares ou alqueires, além de m²
- Perímetro por arquivo KML/KMZ, com área calculada
- Benfeitorias e documentos: matrícula, CAR, CCIR, ITR

Rural: perímetro por arquivo **KML/KMZ** com área calculada, benfeitorias, documentos (matrícula, CAR, CCIR, ITR) · Marca d'água nas fotos · Documentos do imóvel guardados no próprio cadastro.

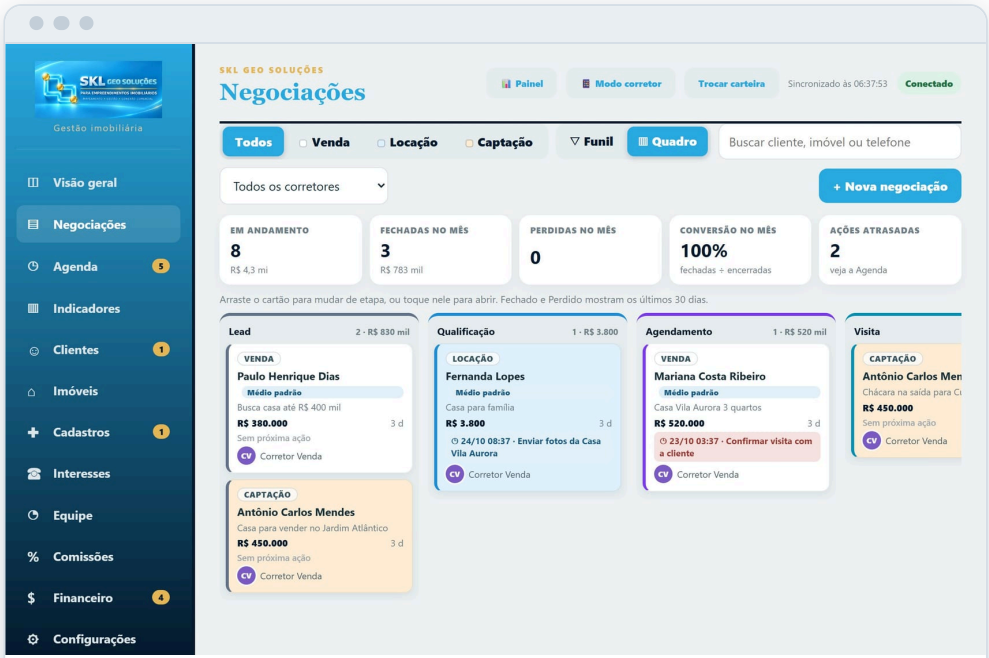
GESTÃO IMOBILIÁRIA · CRM

Funil de negócios: venda, locação e captação

Cada oportunidade, da chegada do contato ao fechamento, com a conversão de cada etapa.



Visão em funil: quantidade, valor e conversão por etapa, com metas



Visão em quadro: arraste o cartão para mudar de etapa

- Quantidade e valor em cada etapa
- Conversão real comparada à meta da imobiliária
- Venda, locação e captação juntas ou separadas

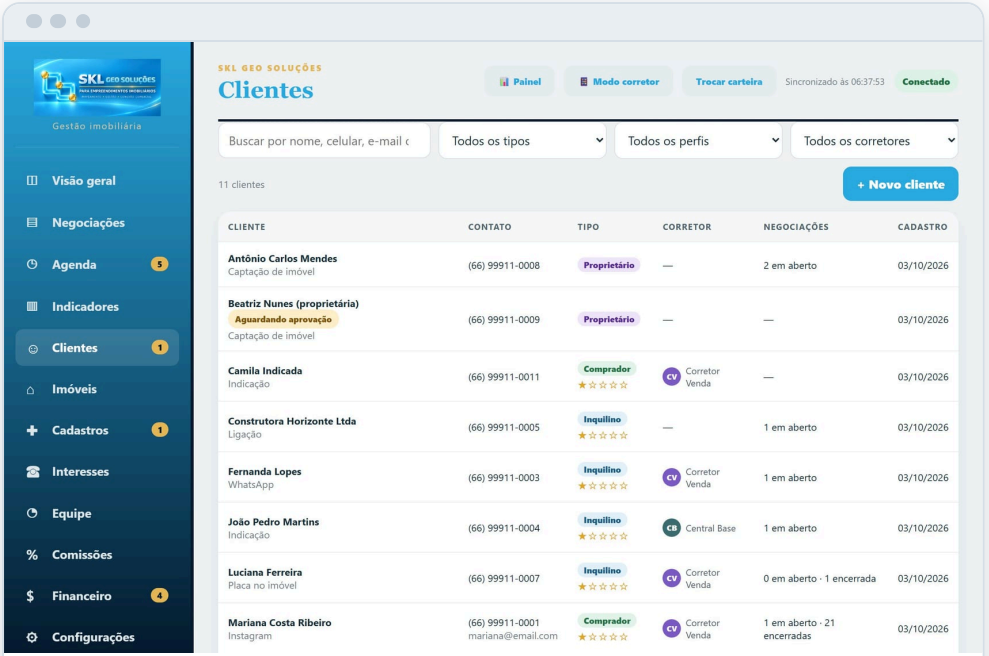
- Cartões coloridos por tipo de negócio
- Arraste o cartão para mudar de etapa
- Busca por cliente, imóvel ou telefone

Etapas: Lead → Qualificação → Agendamento → Visita → Proposta → Fechado · Motivo de perda registrado · Distribuição automática de leads (roleta) por perfil do corretor · Leads do site e dos portais entram direto no funil.

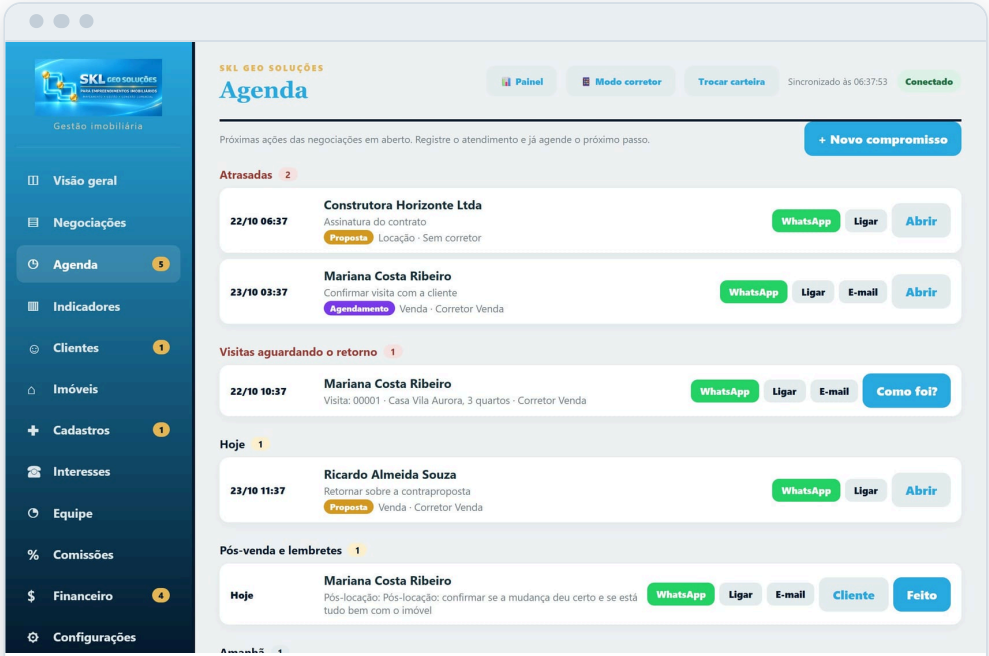
GESTÃO IMOBILIÁRIA · CRM

Clientes e agenda da equipe

Ninguém esquece um retorno, uma visita ou uma renovação de contrato.



Clientes: compradores, inquilinos, proprietários e investidores



Agenda: atrasados, hoje e próximos, com WhatsApp e ligação

- Compradores, inquilinos, proprietários e investidores
- Origem do contato e nota do cliente
- Negócios em aberto de cada cliente

- Compromissos atrasados, de hoje e próximos
- WhatsApp, ligação ou e-mail com um toque
- Resultado de cada atendimento registrado

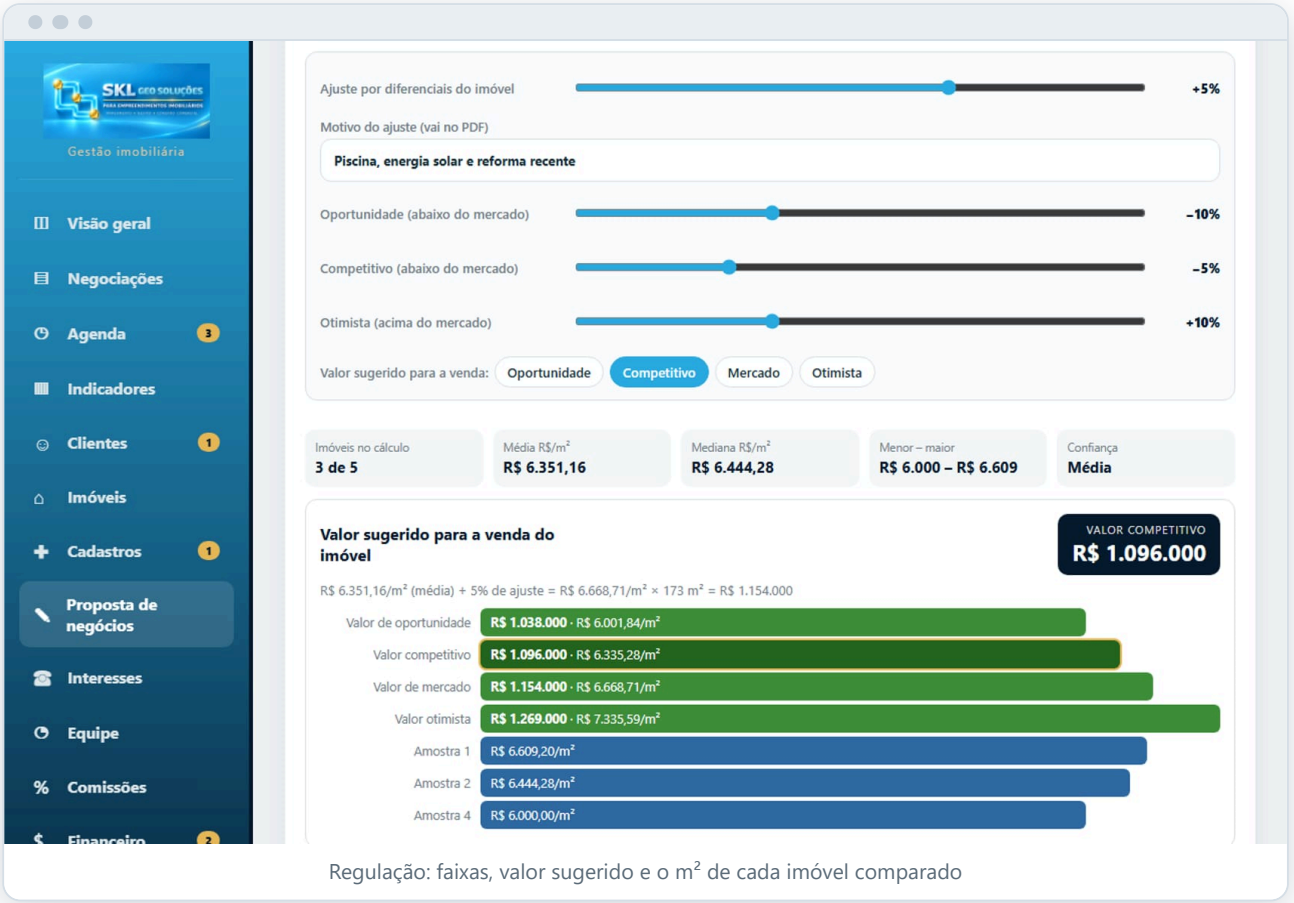
Ficha do cliente com renda, forma de pagamento e perfil de interesse · **Imóveis compatíveis** sugeridos automaticamente · Lembretes de pós-venda e renovação · Clientes para reativar e negócios parados.

Estudo de mercado com valor sugerido, pronto em minutos

O corretor compara o imóvel com outros parecidos e mostra ao proprietário quanto ele vale — antes de anunciar.

- Imóveis comparados do cadastro ou de anúncios de fora, com fotos
- Valor do m² de cada um e corte automático do que foge do padrão
- Quatro faixas: **oportunidade, competitivo, mercado e otimista**
- **Ajuste por diferenciais** do imóvel, com o motivo escrito no PDF
- Regulação na tela antes do PDF: o corretor vê na hora como fica
- Valor pedido pelo proprietário comparado só na tela, para preparar a conversa

> A imobiliária define os percentuais padrão e se o corretor pode mudá-los.

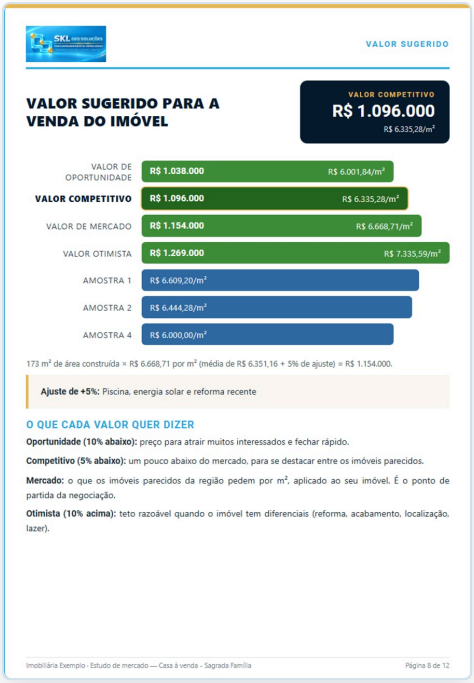


Regulação: faixas, valor sugerido e o m² de cada imóvel comparado

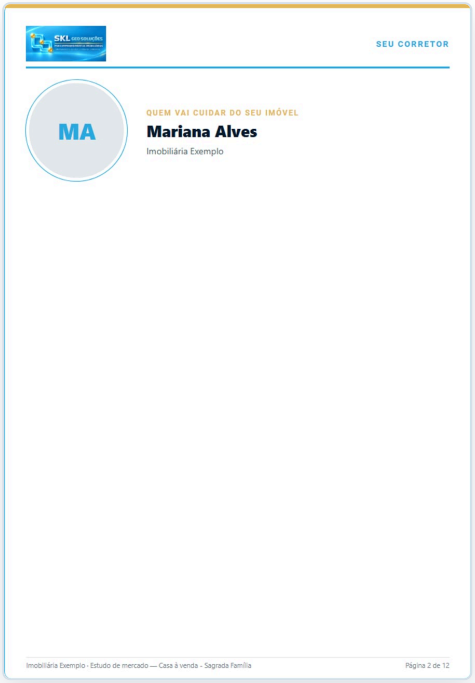
GESTÃO IMOBILIÁRIA · PROPOSTA DE NEGÓCIOS

PDF com a marca da imobiliária — e proposta de exclusividade

Estudo de mercado sozinho ou com a apresentação completa para captar o imóvel com exclusividade.



Valor sugerido para a venda



Seu corretor (perfil profissional)



Por que anunciar com a imobiliária

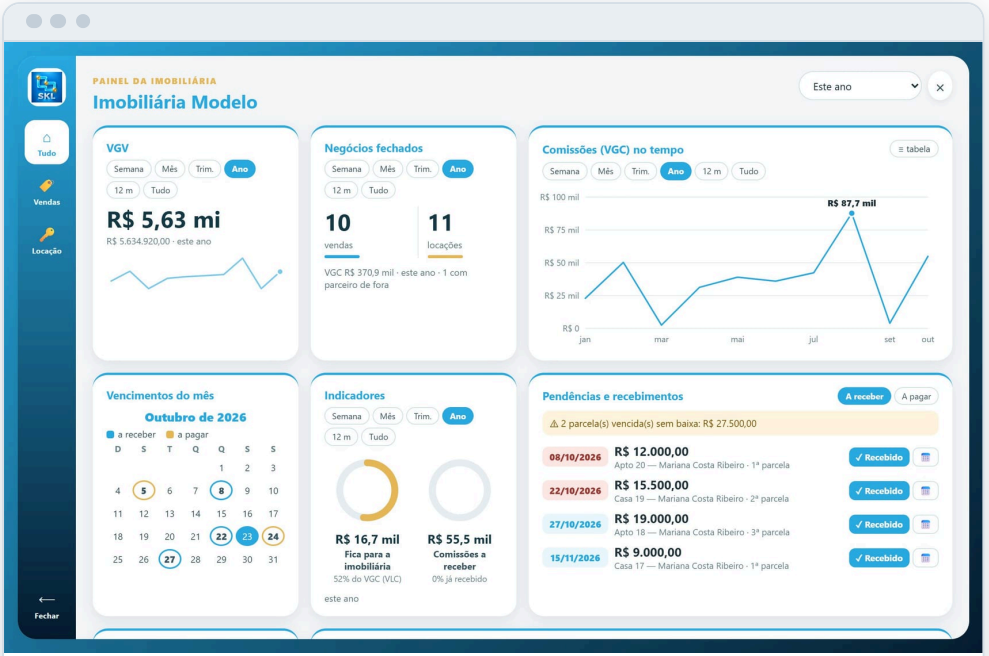


Condições da exclusividade

Eu corretor: CRECI, história, diferenciais e contato entram sozinhos na proposta · Negócios fechados e imóveis captados vêm do sistema, se o corretor quiser mostrar · Prazo, comissão e textos de exclusividade configurados pela imobiliária · Autorização de venda para assinar (opcional).

Painel de gestão e indicadores

Os números do negócio num só lugar, para decidir com base em dados.



Painel: volume, negócios, pendências, recebimentos e segmentos que mais fecham



Indicadores por período, finalidade e corretor

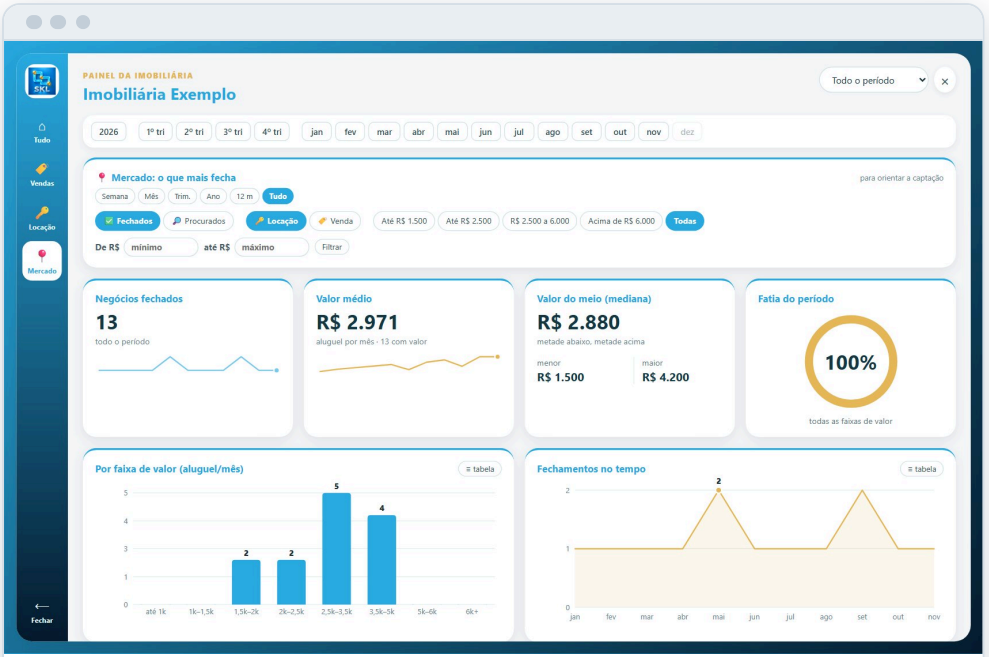
- Volume negociado, negócios fechados e conversão
- Pendências e recebimentos do período
- Tipos de imóvel e faixas de preço que mais fecham
- Filtros por período, finalidade e corretor
- Administração de aluguéis em números
- Funil de venda e de locação lado a lado

Volume geral de vendas · Metas trimestrais por corretor · Funil de conversão com metas por etapa · Despesas por plano de contas · Exportação para Excel e relatório em PDF com a marca da imobiliária.

GESTÃO IMOBILIÁRIA · MERCADO

O que mais fecha e o que os clientes procuram

Faixa de valor, bairro, cidade e tipo de imóvel — para saber onde captar.



Painel → Mercado: faixas de valor, valor médio, bairros e tipos

- **Fechados** ou **procurados**, na locação e na venda
- Faixa de valor por atalho, digitada ou tocando na barra
- Bairros, cidades rurais e tipos com quantidade e valor médio



Relatório de indicadores em PDF com a marca da imobiliária

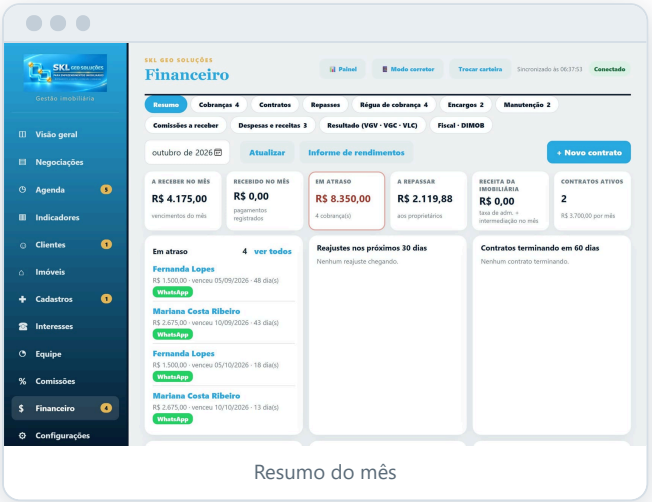
- Logo, nome, filtros e data no topo
- Folha deitada, pronta para imprimir ou enviar
- Mesmos números da tela, sem botões

Procurados inclui os contatos do site e dos portais · Também nos Indicadores, com filtro por corretor e exportação para Excel · Exemplo de uso: “os aluguéis até R$ 2.500 no bairro X são os que mais saem — vamos captar lá”.

GESTÃO IMOBILIÁRIA · FINANCEIRO

Administração de aluguéis completa

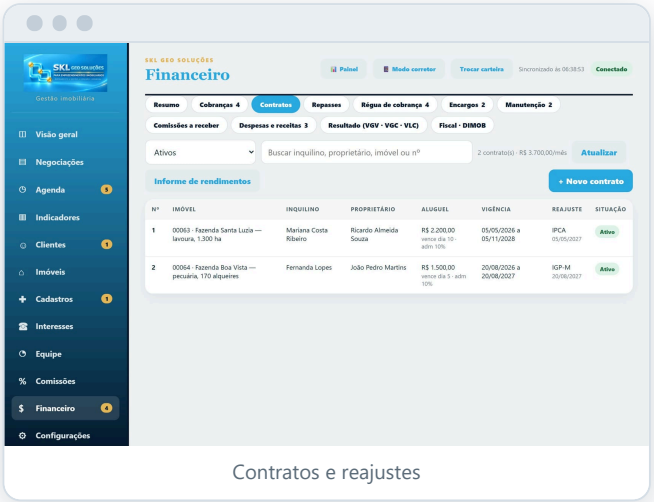
Do contrato de locação ao repasse ao proprietário, com as contas em dia.



Resumo do mês



Cobranças com multa e juros



Contratos e reajustes

- **Cobranças**: receber com multa e juros automáticos, recibo, estorno e aviso por WhatsApp
- **Contratos**: reajuste por índice, encerramento e histórico de cada contrato
- **Rescisão** calculada pela Lei do Inquilinato, com termo em PDF

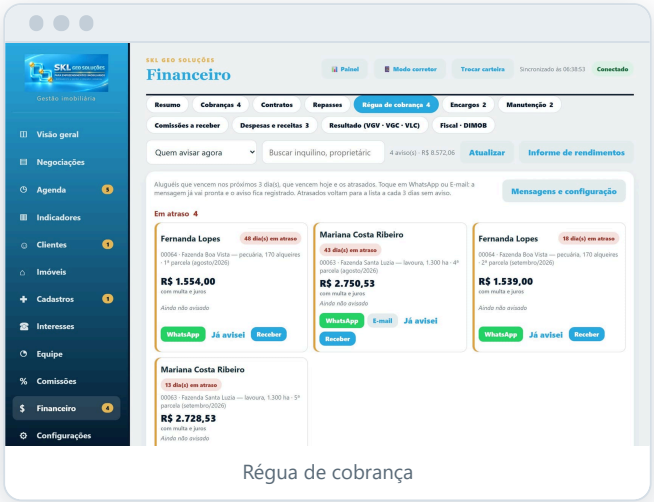
GESTÃO IMOBILIÁRIA · FINANCEIRO

Repasses, régua de cobrança e encargos

Menos inadimplência e proprietário bem informado.



Repasses ao proprietário



Régua de cobrança



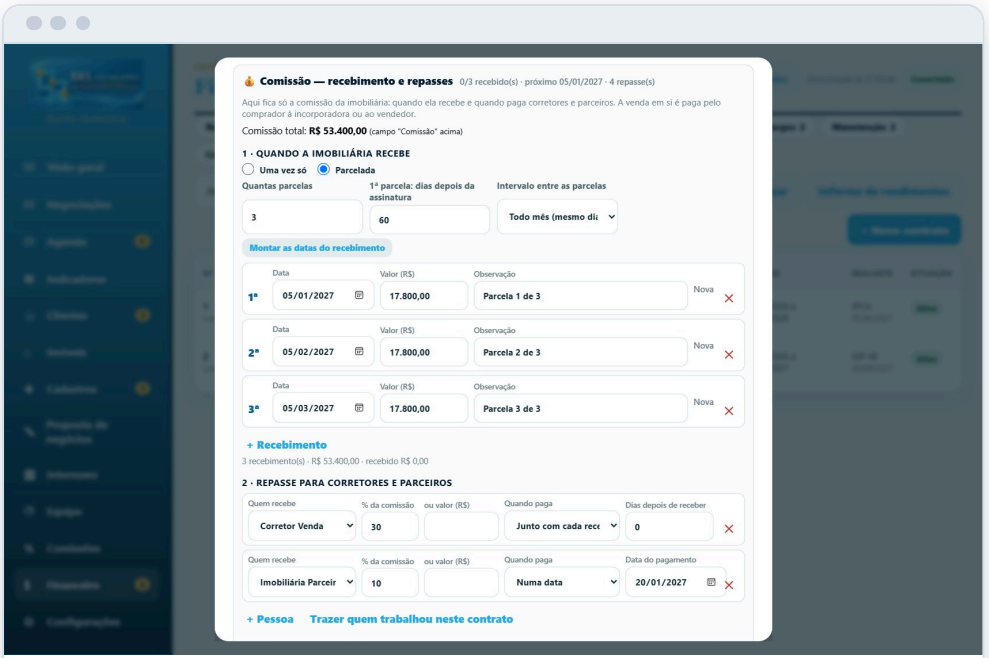
Encargos: IPTU, condomínio, seguro

- **Repasse** calculado: aluguel recebido menos taxa de administração e intermediação, com demonstrativo
- **Régua de cobrança**: mensagens prontas antes e depois do vencimento, enviadas pelo WhatsApp ou e-mail
- **Manutenção**: chamados com fotos e histórico · **Despesas e resultado** da imobiliária

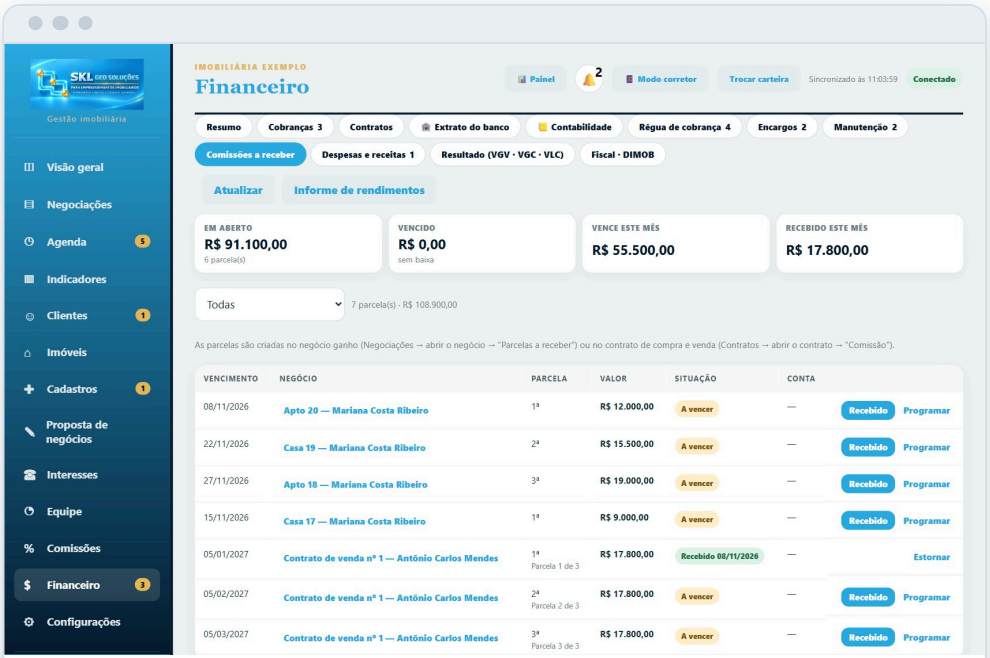
GESTÃO IMOBILIÁRIA · FINANCEIRO

Comissão da venda: parcelas e repasses na data certa

Quando a imobiliária recebe e quando paga cada corretor e parceiro, lançado no próprio contrato.



Contrato de compra e venda com a comissão parcelada e os repasses



Comissões a receber: cada parcela com vencimento e baixa

- Recebimento à vista ou parcelado, a partir da assinatura
- Repasse por % ou valor, junto com cada recebimento ou numa data
- Total que fica com a imobiliária, na hora

- Parcelas com o nome do contrato e do comprador
- Botão "Recebi" e data programada
- Repasses entram em Comissões com a data de pagamento

Vale também para vendas que não passaram pelo CRM · A faixa de comissão fica recolhida quando não há nada lançado · Entra no Painel, nos Indicadores e no arquivo para a contabilidade.

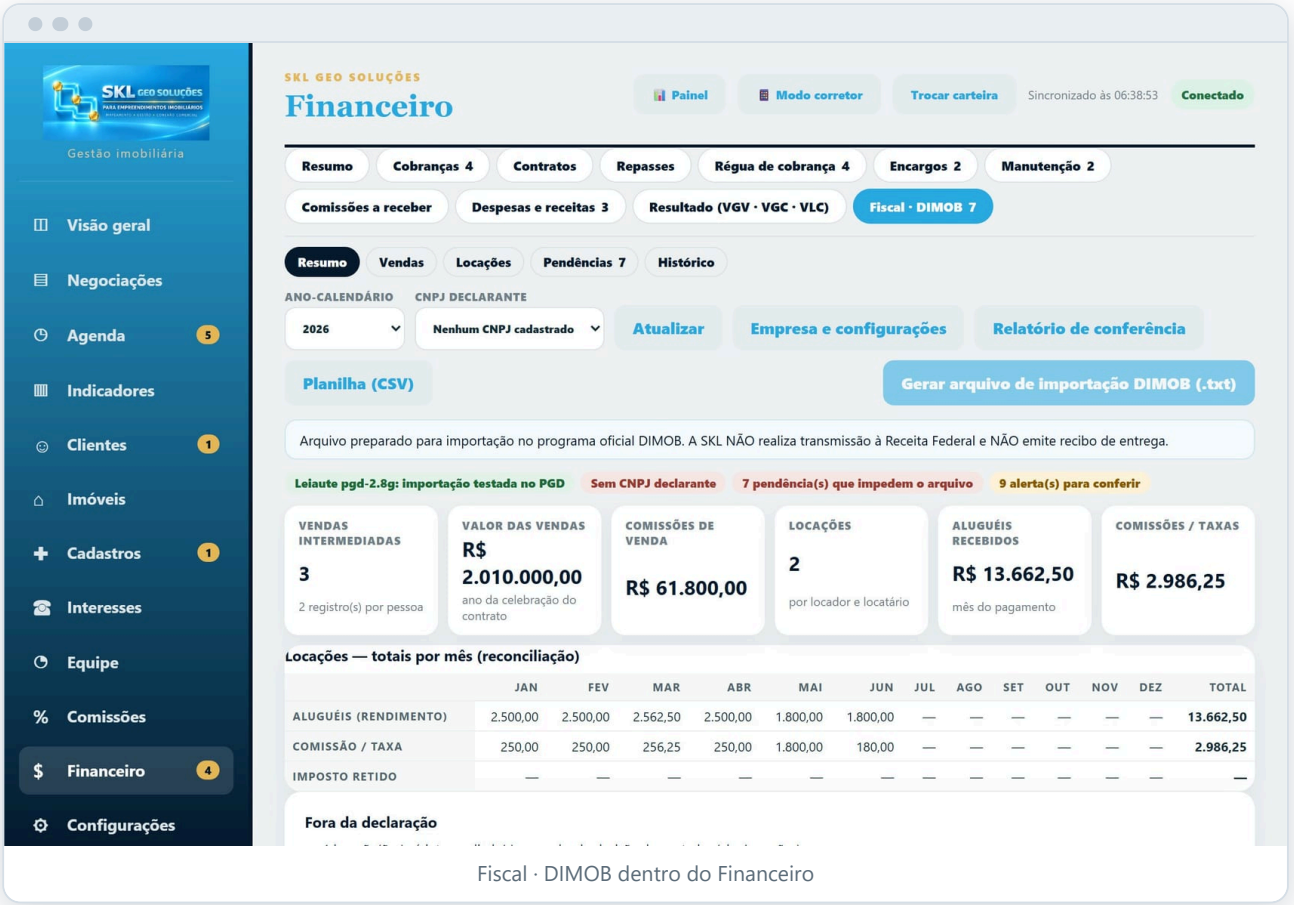
GESTÃO IMOBILIÁRIA · FISCAL

DIMOB sem retrabalho

A declaração anual de atividades imobiliárias montada a partir dos negócios do ano.

- Locações pelo mês de pagamento e vendas pelo ano do contrato
- Proprietários, inquilinos e coproprietários com percentuais
- **Pendências apontadas** (CPF, endereço, dados do imóvel) antes de gerar
- Arquivo no leiaute oficial do programa da Receita Federal, com histórico de cada exportação
- Informe de rendimentos para os proprietários

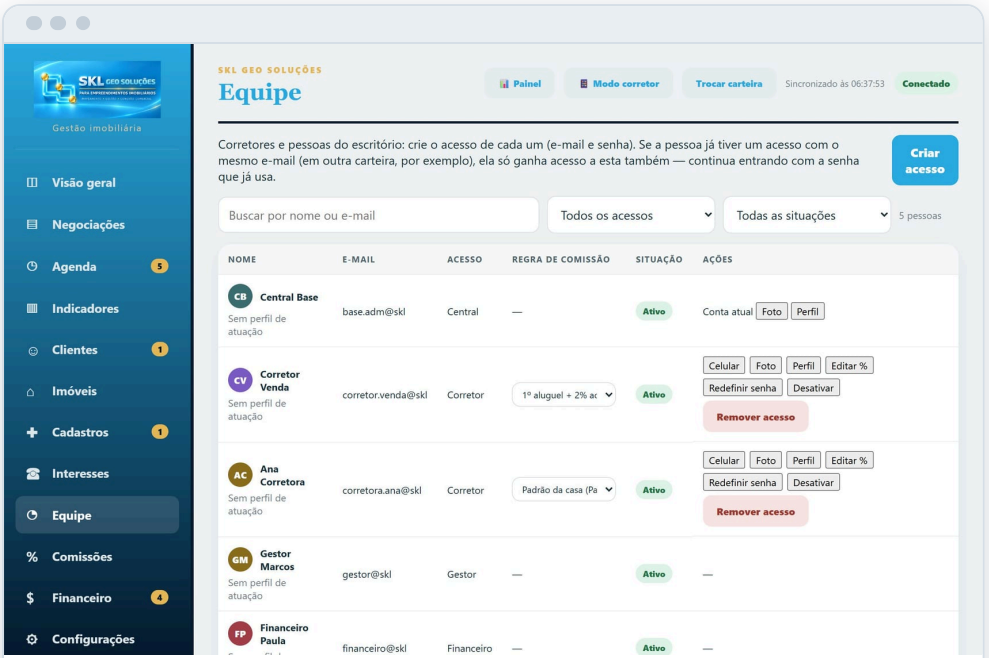
> O arquivo é entregue ao contador da imobiliária, que faz a transmissão oficial.



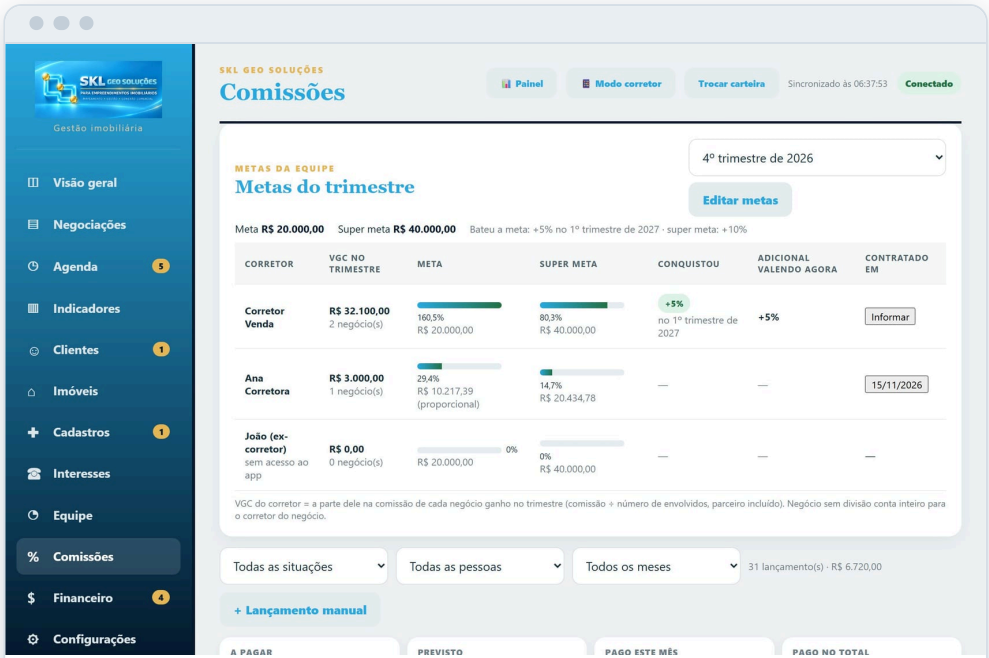
Fiscal · DIMOB dentro do Financeiro

Equipe e regras de comissão

Cada imobiliária com a sua forma de remunerar.



Equipe: perfis, contatos e perfil de atuação



Comissões e metas do trimestre

- Perfil de acesso e contato de cada pessoa
- Perfil de atuação: econômico, alto padrão, rural…
- Criar acesso, redefinir senha e desativar

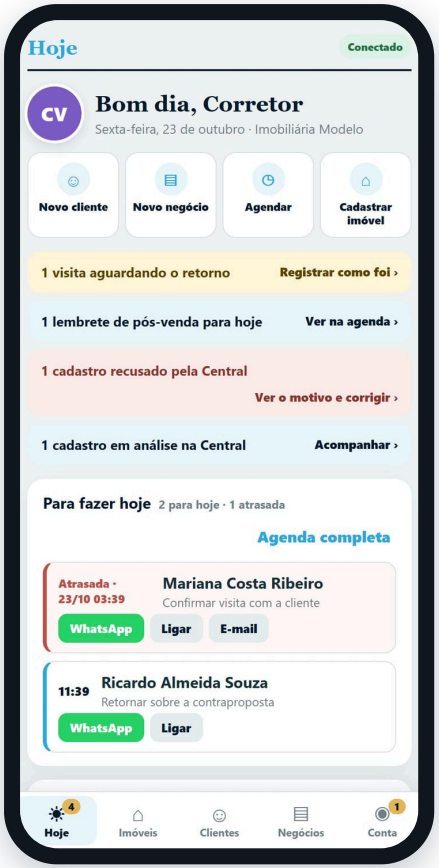
- Metas do trimestre por corretor
- Comissões a pagar, previstas e pagas
- Regra de comissão própria por corretor

Perfis: administrador, central, gestor, financeiro e corretor · Comissão do corretor que fechou, do captador e de parceiros · Percentual sobre o 1º aluguel, mensal ou sobre a venda · Divisão do negócio com parceiros externos · Simulador da regra antes de aplicar.

GESTÃO IMOBILIÁRIA · APP DO CORRETOR

A rotina do corretor no celular

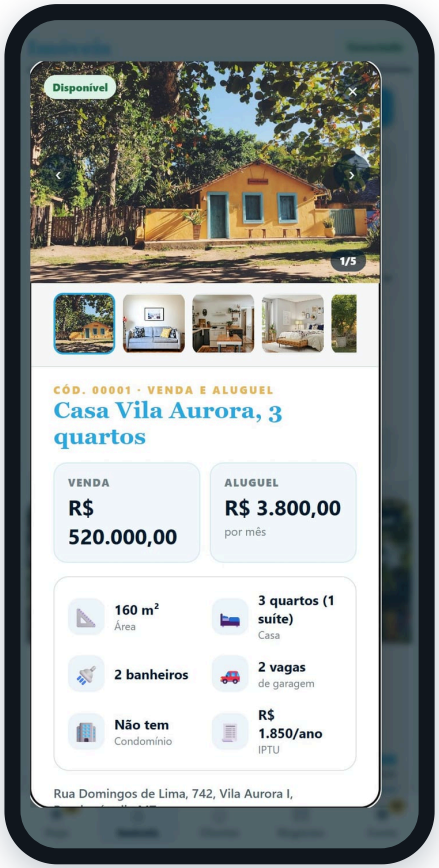
Quando o corretor entra, o app mostra o dia dele — não a tela da Central.



Hoje: agenda, avisos e atalhos



Imóveis com filtros e perfil



Ficha para enviar ao cliente



Funil dos próprios negócios

O corretor vê só os próprios clientes e negócios · Cadastra captações com fotos tiradas na hora · Envia o imóvel ao cliente por link com foto na prévia do WhatsApp · Acompanha as próprias comissões.

05

Implantação e investimento

Integrações, segurança, como a implantação acontece e quanto custa manter a plataforma.

- Integrações com CRM, site e portais
- Segurança e controle de acesso
- Etapas da implantação
- Mensalidades por porte da equipe



INTEGRAÇÕES

Funciona sozinha ou conectada ao que a empresa já usa

Cada integração é avaliada e configurada na implantação, conforme os acessos que a empresa fornecer.

CRM CV CRM

Leitura de disponibilidade e preços do CV CRM, com sincronização automática. Envio de reservas ao CRM após validação conjunta com a empresa.

Site e portais

Vitrine de imóveis para o site da imobiliária e arquivo no padrão dos portais. Contatos do site entram direto no funil, já distribuídos à equipe.

WhatsApp, PDF e Excel

Envio de fichas, acessos e cobranças pelo WhatsApp do próprio usuário, relatórios em PDF e planilhas para Excel.

Outros sistemas (ERPs, outros CRMs, integrações bancárias) podem ser avaliados sob demanda, a partir da documentação técnica do sistema da empresa.

SEGURANÇA E CONTROLE

Cada pessoa vê apenas o que deve ver

Regras de acesso aplicadas no servidor, não apenas na tela.



Login individual

Cada usuário com e-mail e senha próprios, perfil definido pela empresa e acesso com prazo, se desejado.



Permissões por perfil

O corretor nunca altera a situação de um lote ou imóvel: ele solicita, a Central decide.



Histórico completo

Alterações relevantes registradas com autor, data e o que mudou.



Privacidade

Aviso de privacidade (LGPD) nos formulários de clientes e dados guardados na nuvem com acesso controlado.

IMPLANTAÇÃO

Do primeiro contato à equipe vendendo

Um processo acompanhado de perto, no ritmo da empresa.

1

Diagnóstico

Conversa para entender o empreendimento ou a carteira, a equipe e as regras comerciais.

2

Proposta

Escopo, prazo e investimento definidos por escrito.

3

Configuração

Ambiente da empresa, mapa, lotes, unidades ou imóveis, formas de pagamento, prazos e usuários.

4

Treinamento

Central e corretores aprendem a usar, com acompanhamento nos primeiros dias.

5

Operação

Equipe vendendo, com suporte e evolução contínua da plataforma.

Possibilidades da implantação: identidade visual própria (nome, logomarca e cores da empresa) · importação do cadastro existente · mapa do empreendimento sobre satélite · plantas, memoriais e fotos · modelo de contrato · integrações.

INVESTIMENTO

Mensalidade fixa por porte da equipe

Valores mensais de referência. Todos os recursos da plataforma estão incluídos em qualquer faixa.

Loteamentos e prédios

Usuários ativos	Mensalidade
Até 100	**R$ 390**
Até 250	**R$ 520**
Até 400	**R$ 690**
Até 550	**R$ 850**
Até 700	**R$ 1.020**
Até 1.000	**R$ 1.240**
Acima de 1.000	**Sob proposta**

Gestão imobiliária

Usuários ativos	Mensalidade
Até 15	**R$ 190**
Até 30	**R$ 250**
Até 60	**R$ 320**
Até 100	**R$ 390**
Acima de 100	**Sob proposta**

Implantação

A combinar

O investimento de implantação é definido em proposta, de acordo com a necessidade de cada empresa: porte do empreendimento ou da carteira, identidade visual própria, volume de dados a importar, mapas e plantas, e integrações desejadas.

Assim, cada cliente investe apenas no que realmente vai usar — sem pacote engessado.

Usuários ativos = corretores, central de vendas e administradores com acesso liberado, somados. Valores de referência, sujeitos a proposta formal.



Vamos colocar a sua equipe para vender com mais controle?

Agende uma demonstração: mostramos a plataforma funcionando com o seu empreendimento ou a sua carteira de imóveis.

Instagram
@sklgeosolucoes

WhatsApp
(66) 9.9273-7646

E-mail
contato@sklgeosolucoes.com.br

Site
sklgeosolucoes.com.br