



Manual do VolttAI

Guia de uso do sistema: onde fica cada coisa, o que cada tela faz e como cada automação se comporta.

Sumário

Visão geral

Como o sistema é organizado

Usuários e permissões

17 Módulo Agendamento

Serviços

Profissionais

Agenda do dia

Bloqueio de feriados nacionais

Lembretes automáticos e confirmação por

WhatsApp

Remarcação e follow-up automático

Marcar falta (no-show) e follow-up automático

Link público de agendamento

Notificação do dono via WhatsApp

Pesquisa de satisfação

Módulo Recorrência

Clientes

Cadastro rápido (cliente na loja)

Importar clientes de outro sistema (CSV/Excel)

Produtos

Modelos de mensagem

Criar uma recorrência

Cupom de boas-vindas

Enviar cupom para um grupo de clientes

Pontos de fidelidade

Dashboard da Recorrência

Módulo Fidelidade

Como funciona o programa de fidelidade

Como o ponto é creditado

Configurar a aba Fidelidade

Cupom automático e mensagens da IA

Relatório de Fidelidade

Módulo Leads

Base separada de contatos que ainda não fecharam

Módulo Campanhas

Reativação de clientes inativos

Horário Vago (preenche horários que ficaram livres)

Cliente interessado — priorização automática

Relatórios Operacionais

Clientes inativos

Cupons emitidos e usados

Agendamentos confirmados e cancelados

Clientes que faltaram (no-show)

Clientes novos

Relatórios Gerenciais

Faturamento por período

Faturamento por profissional

Faturamento por serviço

Valor do cliente (ticket médio)

Impacto dos cupons

Ranking de profissionais

Retenção de clientes

Geral

Configurações da empresa

Integrações (API e Webhooks)

Assinatura e cobrança

Concierge IA

Atendimento automático por inteligência artificial

Entende mensagens de áudio

Quando ele chama você

Este manual também está dentro do painel, na aba  **Manual**. Os caminhos indicados aqui são do menu lateral: os itens **Relatórios**, **Recorrência** e **Configurações** são menus que começam fechados — clique no nome deles para os sub-itens aparecerem.

Visão geral

Como o sistema é organizado

O VolttAI reúne dois módulos num sistema só: **Agendamento** (pra negócios que marcam horário, tipo clínicas e salões) e **Recorrência** (pra negócios de recompra, tipo loja que vende produto consumível — já com **Cupons** e **Pontos de fidelidade** inclusos). Você tem acesso aos dois módulos, use o que fizer sentido pro seu negócio.

Usuários e permissões

Cada empresa pode ter vários usuários com login próprio (aba **Usuários**). Existem dois níveis:

- **Administrador:** vê e mexe em tudo.
- **Usuário comum:** usa o operacional do dia a dia normalmente (Agenda, Clientes, Serviços, Profissionais, Recorrência, Relatórios Operacionais, Leads) — só fica de fora das áreas mais sensíveis, listadas abaixo.

Exclusivo do Administrador:

- Criar, editar e excluir usuários (aba Usuários)
- Excluir clientes ou leads (usuário comum pode editar, mas não apagar)
- Configurações da empresa (dados cadastrais, config geral)
- Configuração de lembretes automáticos (intervalos e textos)
- Configuração de cupons e pontos de fidelidade (Recorrência)
- Configuração de notificação ao dono e de pesquisa de satisfação
- Integrações (chaves de API e webhooks)
- Conectar e desconectar o WhatsApp da empresa
- Relatórios Gerenciais (dados financeiros e de CRM)
- Configuração das campanhas de Reativação e Horário Vago

Isso evita que um funcionário mexa em configuração sensível, crie/apague outros usuários ou desconecte o WhatsApp da empresa sem permissão.

17 Módulo Agendamento

Serviços

Aba **Serviços**: cadastro do que a empresa oferece pra marcar hora (ex: “Consulta”, “Corte de cabelo”). Cada serviço tem nome, duração em minutos e preço. Esses serviços aparecem no link público de agendamento pro cliente escolher.

Profissionais

Aba **Profissionais**: cadastro de quem atende (nome, bio opcional, WhatsApp opcional).

Importante: um profissional só aparece no link público de agendamento se estiver **vinculado a pelo menos um serviço**. Isso se faz pelo botão “**Serviços**” ao lado do nome dele na lista — marca as caixinhas dos serviços que ele atende e salva. Sem isso, o cliente não consegue escolher ele na hora de marcar.

O botão “**Horários**” define os dias da semana e faixa de horário que aquele profissional atende (ex: segunda a sexta, 9h às 18h) — isso controla quais horários aparecem disponíveis pro cliente marcar.

Agenda do dia

Aba **Agenda**: lista os agendamentos do dia selecionado, com nome/telefone do cliente, serviço, profissional e status.

Dá pra **filtrar por profissional** (dropdown no topo) pra ver só a agenda de uma pessoa específica. Com um profissional selecionado, aparece o botão “**Enviar agenda no WhatsApp**” — manda pra ele, direto no WhatsApp cadastrado, a lista formatada dos atendimentos daquele dia (hora, serviço, cliente e telefone).

Ações disponíveis em cada agendamento: **Cancelar** e **Confirmar** (manual, sem esperar resposta do cliente — o cliente recebe automaticamente uma mensagem de WhatsApp avisando da mudança, com link de reagendamento no caso de cancelamento), **Remarcar** (abre um seletor de novo horário) e **WhatsApp** (abre a conversa direto com o cliente, sem copiar número).

Se o módulo Recorrência também estiver ativo, todo cliente que agenda já é cadastrado automaticamente na aba Clientes — nome e telefone preenchidos sozinhos, só falta completar endereço e nascimento se quiser.

Bloqueio de feriados nacionais

Em  **Configurações** >  **Dados da Empresa**, aba **Empresa**, dá pra ativar o bloqueio automático de feriados nacionais no link público de agendamento — quando ativado, o sistema não oferece horários em datas de feriado nacional, sem precisar bloquear manualmente cada data no calendário.

Lembretes automáticos e confirmação por WhatsApp

Configurado em  **Configurações** >  **Dados da Empresa**, aba **Lembretes**. O sistema manda lembrete automático de WhatsApp antes de cada agendamento — por padrão 24h, 6h, 3h e 2h antes, mas dá pra adicionar/remover intervalos e editar a mensagem de cada um (use as variáveis {nome}, {empresa}, {data}, {hora}, {servico}, {profissional}, {endereco_linha} — são preenchidas sozinhas).

Depois da sua mensagem, o sistema anexa sozinho as opções de resposta. **Quais opções vão depende do status do agendamento:**

- **Ainda não confirmado** — vão as três: 1 Confirmar · 2 Cancelar · 3 Remarcar.
- **Já confirmado** (pelo próprio cliente ou por você na Agenda) — o lembrete para de pedir confirmação. Ele diz “Aguardamos sua presença!” e oferece só  Cancelar ·  Remarcar, pedindo que o cliente avise se não puder vir, pra liberar o horário.

Essas opções não são editáveis, porque o sistema depende exatamente desse formato pra entender a resposta do cliente (seja clicando no número ou encaminhando a mensagem). O texto acima delas, esse sim, é seu.

Quando o cliente confirma (respondendo 1), ele recebe também um **link para adicionar o compromisso ao Google Agenda** — já preenchido com data, hora, serviço e endereço, um clique e o lembrete fica salvo na agenda pessoal dele também, além do lembrete automático que o sistema já manda.

Remarcação e follow-up automático

Quando o cliente responde **3 (Remarcar)**, o sistema manda o link pra ele escolher um novo horário. Se ele não voltar, o agendamento fica marcado como **“Pedi remarcar”**.

Pra não deixar isso esquecido: a cada **6 horas**, o sistema reenvia o link automaticamente, até **2 tentativas**. Depois da 2ª tentativa sem resposta, o sistema para de insistir sozinho e o status muda pra **“Pedi remarcar (sem resposta)”** na Agenda — é o sinal pra você decidir na mão (ligar pro cliente ou cancelar).

Marcar falta (no-show) e follow-up automático

Depois que o horário do agendamento passa, se ainda não foi marcado nada, aparecem dois botões na Agenda: **Compareceu** e **Faltou**.

Ao marcar **Faltou**, o sistema passa a mandar automaticamente uma mensagem de follow-up pro cliente a cada **24 horas**, até **2 tentativas**, oferecendo o link de reagendamento — sem você precisar ligar ou lembrar de cobrar.

Todo o histórico de faltas fica disponível na aba **Relatórios Operacionais**, com opção de remarcar em lote.

Link público de agendamento

Fica em  **Configurações** >  **Dados da Empresa**, aba **Empresa**, no campo “Link para seus clientes agendarem”, botão **Copiar link**. É a página que você manda pro cliente (por WhatsApp, Instagram, onde for) — ele escolhe serviço, profissional e horário disponível, sem precisar falar com ninguém.

Notificação do dono via WhatsApp

Em  **Configurações** >  **Dados da Empresa**, aba **Notificações**: cadastre seu WhatsApp pessoal e marque quais eventos quer acompanhar (novo agendamento, cliente confirmou, cancelou, pediu remarcar). O mesmo número da empresa que já manda lembrete pro cliente passa a te avisar também, automaticamente — sem precisar de app nem conectar número novo.

Pesquisa de satisfação

Em  **Configurações** >  **Dados da Empresa**, aba **Pesquisa de satisfação**: depois que o horário do agendamento termina, o sistema pode perguntar pro cliente, automaticamente, “de 1 a 5, como foi seu atendimento?” — você escolhe quantas horas depois enviar e o texto da mensagem.

A resposta do cliente fica registrada sozinha: aparece como card de **satisfação média** no Dashboard e como lista das últimas avaliações, com estrelas, direto na mesma tela de configuração.

Módulo Recorrência

Cientes

Aba **Cientes**: cadastro completo (nome, WhatsApp, e-mail opcional, endereço com rua/número/bairro/cidade/estado/CEP, data de nascimento, observações). Esse cadastro é usado só pelo módulo de Recorrência — é diferente do cadastro de agendamento.

Um mesmo cliente pode ter **várias recorrências** (ex: compra cloro a cada 30 dias e filtro a cada 90 dias) — o cadastro do cliente é único, os produtos/prazos ficam separados.

Cada cliente da lista tem um botão **WhatsApp** pra abrir a conversa direto, sem copiar número. Também tem o botão **“Exportar CSV (Meta Ads)”** no topo da lista — baixa todos os clientes num formato pronto pra subir como público personalizado no Gerenciador de Anúncios do Meta (nome, telefone em formato internacional, e-mail, cidade, estado, CEP).

Tem uma **busca** por nome ou telefone acima da lista. Clicando em **“Ver / Editar”** num cliente abre a ficha completa dele: dados cadastrais editáveis, saldo de pontos, recorrências ativas e histórico completo de cupons (com data de uso e produto) — tudo numa tela só.

Cadastro rápido (cliente na loja)

No topo da aba **Cientes**, o card **⚡ Cadastro rápido** serve pra quando o cliente está fisicamente na loja comprando. Sua equipe digita só nome e WhatsApp — o sistema cadastra o cliente, gera o cupom de boas-vindas e manda por WhatsApp, tudo na hora, sem o cliente precisar abrir link nenhum.

Só funciona se o **cupom de boas-vindas** estiver ativo nas configurações (é obrigatório, já que é ele que dá o motivo do cadastro).

Importar clientes de outro sistema (CSV/Excel)

Na aba **Cientes**, botão **“Importar CSV / Excel”**: pra quem está migrando de outra ferramenta e já tem uma planilha de clientes pronta.

O sistema reconhece automaticamente colunas de nome, telefone, e-mail, endereço, data de nascimento e observações — não precisa reorganizar a planilha num formato específico. Depois de subir o arquivo, o sistema mostra quantos clientes foram importados com sucesso e avisa se algum registro teve problema.

Produtos

Aba **Produtos**: catálogo do que costuma ser vendido em recompra. Você cadastra aqui ou direto na hora de criar uma recorrência (nesse caso, ele entra pro catálogo sozinho). Serve pra padronizar o nome do produto e evitar digitar diferente toda vez.

Modelos de mensagem

Aba **Modelos de Mensagem**: crie mensagens prontas reutilizáveis (ex: “Reposição 30 dias”, “Reposição 90 dias”), cada uma com texto e prazo padrão em dias. Na hora de criar uma recorrência, você escolhe um modelo num dropdown — ele preenche mensagem e prazo automaticamente, mas ainda dá pra ajustar pra aquele cliente específico antes de salvar.

Criar uma recorrência

Aba **Recorrência**: busca o cliente já cadastrado (ou cadastra um novo, com endereço completo, direto ali) → escolhe o produto (com autocomplete) → define a data da última compra e o intervalo em dias → escolhe um modelo de mensagem ou escreve na hora → salva.

O sistema calcula sozinho a data do próximo envio (data da compra + intervalo) e, quando chegar o dia, manda a mensagem automaticamente pelo WhatsApp.

Cupom de boas-vindas

Aba **Cupons**: configure um cupom automático (percentual ou valor fixo, validade em dias, mensagem de boas-vindas). Depois, copie o **link de auto-cadastro** e mande pros seus clientes (por WhatsApp, Instagram, etc) — ou use o **Cadastro rápido** na aba Clientes pra fazer isso direto no balcão.

Quando o cliente preenche nome e telefone nessa página, o sistema: cadastra ele automaticamente como cliente, gera um código de cupom único, mostra na tela e manda por WhatsApp.

Se o cupom tiver validade definida, o sistema manda **lembretes automáticos** pro cliente antes dele vencer — um **7 dias antes** e outro **48 horas antes**, sem precisar de nenhuma ação sua.

Na hora da venda, você digita o código em “**Validar / resgatar cupom**” — o sistema mostra quem é o cliente e o desconto, e você marca como usado (trava contra reuso e contra cupom vencido). Também dá pra marcar um cupom como usado direto na **ficha do cliente** (aba Clientes → Ver/Editar), informando o produto ou serviço usado, pra deixar o histórico completo.

Enviar cupom para um grupo de clientes

Ainda na aba **Cupons**, seção “Enviar cupom para um grupo de clientes”. Três formas de escolher quem recebe:

- **Aniversariantes de uma data**: busca todo mundo que faz aniversário naquele dia (qualquer ano), pra mandar parabéns com desconto.
- **Data comemorativa do comércio**: dropdown com datas prontas (Black Friday, Natal, Dia das Mães, Páscoa, Carnaval etc.) — as datas são **calculadas automaticamente** pro ano certo (Páscoa e Carnaval mudam de data todo ano, o sistema já sabe calcular). Manda pra todos os clientes.
- **Todos os clientes**: lista geral pra escolher na mão quem recebe.

Define o desconto, validade e mensagem daquele envio (pode ser diferente do cupom de boas-vindas) e manda — cada cliente recebe um código único, com envio automático por WhatsApp.

Tem uma quarta forma de escolher quem recebe: pela aba **Relatórios Operacionais**, seção “Clientes inativos” — filtra quem não compra há X dias e manda cupom de reengajamento só pra eles.

Pontos de fidelidade

Aba **Pontos**: sistema de pontuação acumulativa, complementar ao cupom (que é “uma vez só”).

Como ganha pontos: cada produto no catálogo (aba Produtos) tem um campo “pontos por unidade” configurável. Toda vez que uma recorrência é criada com aquele produto, o cliente ganha os pontos automaticamente. Também dá pra ajustar pontos na mão a qualquer momento (bônus, correção, etc), com motivo registrado.

Configuração de conversão: você define, por exemplo, “a cada 10 pontos = R\$1 de desconto”.

Resgate: busca o cliente na aba Pontos, digita quantos pontos ele quer resgatar — o sistema calcula o desconto, gera um **cupom automático** (reaproveitando o mesmo sistema de cupom), desconta do saldo e manda o código por WhatsApp. Todo o histórico (ganhos, resgates, ajustes) fica registrado e visível tanto na aba Pontos quanto na ficha do cliente.

Dashboard da Recorrência

Quando o módulo Recorrência está ativo, o Dashboard mostra: total de clientes cadastrados, recorrências ativas, envios pendentes hoje e recompras previstas nos próximos 7 dias. Se a empresa tiver os dois módulos, aparecem os dois blocos de números juntos.

Módulo Fidelidade

Como funciona o programa de fidelidade

O cliente ganha pontos toda vez que compareça a um atendimento. Cada serviço pode valer uma quantidade diferente de pontos (você configura isso na aba **Serviços**, no campo “Pontos de fidelidade”). Quando o saldo de pontos do cliente atinge a meta configurada, o sistema gera automaticamente um cupom de desconto e a IA avisa o cliente pelo WhatsApp. O saldo excedente (acima da meta) continua acumulado pro próximo prêmio.

Como o ponto é creditado

O gatilho é o profissional marcar **compareceu** no agendamento (o mesmo botão já usado pra controlar falta). Se marcar que o cliente faltou, nenhum ponto é dado. Não existe outro jeito de gerar ponto — não é automático pelo horário nem depende de resposta do cliente.

Configurar a aba Fidelidade

Na aba **Fidelidade** (menu lateral) você liga ou desliga o programa, define quantos pontos são necessários pro prêmio, e escolhe o tipo de prêmio: desconto em R\$, desconto em porcentagem ou um serviço grátis. Com o programa desligado, ninguém ganha ponto, mesmo marcando presença.

Cupom automático e mensagens da IA

Ao bater a meta, o sistema gera um cupom (código no formato PTS-XXXXXX) e credita ele na conta do cliente. A IA do WhatsApp manda automaticamente uma mensagem avisando o prêmio liberado e o código do cupom, e já sabe reconhecer e aplicar esse cupom quando o cliente citar o código numa conversa de agendamento — sem precisar de nenhuma configuração extra na IA. Em atendimentos que geram ponto mas não batem a meta ainda, a IA manda uma mensagem avisando quantos pontos faltam.

Relatório de Fidelidade

Em **Relatórios Gerenciais** existe a seção Fidelidade, com filtro de período: pontos gerados e resgatados, cupons emitidos e usados (com taxa de conversão), funil de progresso (quantos clientes estão em cada faixa até a meta), efetividade por serviço (quais serviços mais geram pontos) e o faturamento dos clientes que ganharam cupom no período. Dá pra exportar em Excel ou PDF.

Módulo Leads

Base separada de contatos que ainda não fecharam

Além dos **Clientes** (módulo Recorrência), o sistema mantém uma base separada de **Leads** — contatos que chegaram por WhatsApp ou por uma campanha, mas que ainda não necessariamente viraram um agendamento ou uma recorrência confirmada.

O módulo recebe leads automaticamente por webhook de WhatsApp e permite listar, consultar estatísticas, ver a ficha individual, cadastrar manualmente, excluir (exclusivo de administrador) e gerar um link de agendamento específico para cada lead.

Módulo Campanhas

Reativação de clientes inativos

Em  **Configurações** >  **Dados da Empresa**, aba **Campanhas**, bloco “Reativação está ativa”: ativa o envio automático de WhatsApp pra clientes sem atividade recente, convidando a marcar um novo horário — com desconto opcional (percentual configurável) pra incentivar a resposta.

O cliente pode responder tanto pelo número indicado (1 pra aceitar, 2 pra recusar) quanto escrevendo em texto livre, tipo “quero” ou “não quero” — o sistema reconhece normalmente, desde que ainda exista uma oferta de reativação aguardando resposta daquele telefone.

Horário Vago (preenche horários que ficaram livres)

Em  **Configurações** >  **Dados da Empresa**, aba **Campanhas**, bloco “Horário vago está ativo”: quando um horário da agenda fica livre (por cancelamento, por exemplo), o sistema oferece ele automaticamente por WhatsApp a um cliente candidato, com desconto opcional — sem você precisar sair remarcando na mão.

Se o cliente não responde a tempo, o sistema tenta o próximo candidato, até o número máximo configurado em “**Máximo de clientes tentados por horário**”.

Antecedência mínima do horário: quanto tempo, no mínimo, precisa sobrar até o horário começar pra ele ser oferecido (padrão: 120 minutos) — evita oferecer um horário tão em cima da hora que o cliente não teria como chegar a tempo.

Esperar quantos minutos por resposta: quanto tempo cada cliente tem pra responder antes do sistema passar pro próximo candidato (padrão: 60 minutos). Esse tempo nunca consome a antecedência mínima — se sobrarem só 30 minutos até o prazo, a espera desse candidato é reduzida automaticamente pra 30 minutos, em vez dos 60 configurados. O sistema não deixa salvar uma configuração onde o tempo de espera seja maior ou igual à antecedência mínima.

Cliente interessado — priorização automática

Quando o cliente conversa com o Concierge IA e quer um horário que não está disponível (ou desiste no meio do atendimento), o sistema guarda esse interesse automaticamente — profissional, serviço e dia desejados, sem nenhuma ação sua.

A partir daí, dois mecanismos entram em ação sozinhos: se abrir um horário compatível (mesmo profissional, mesmo dia, mesmo serviço), esse cliente é o primeiro a ser avisado pela campanha Horário Vago, na frente de qualquer outro critério. Se até o dia seguinte nenhum horário compatível abrir, o sistema manda uma mensagem de reengajamento sozinho, perguntando se ele ainda quer agendar e oferecendo ajudar a achar outro dia.

Quando não existe nenhum interesse registrado batendo com a vaga, o sistema usa o critério padrão: prioriza quem está há mais tempo sem voltar, dentro dos clientes daquele serviço.



Relatórios Operacionais

Clientes inativos

Filtra clientes sem nenhuma atividade (cadastro ou cupom usado) há mais de 30, 60 ou 90 dias. A lista mostra nome, telefone e data da última atividade, com botão de WhatsApp individual.

Dá pra **selecionar todos ou alguns** e disparar um cupom de reengajamento só pra esse grupo, direto na mesma tela — sem precisar ir na aba Cupons.

Cupons emitidos e usados

Filtro de data início/fim. Mostra quantos cupons foram emitidos, quantos foram usados, a taxa de conversão, e a lista detalhada de cada um (cliente, desconto, status, produto usado).

Agendamentos confirmados e cancelados

Filtro de data início/fim. Mostra o total de agendamentos do período, quantos foram confirmados, quantos cancelados, a taxa de confirmação, e a lista detalhada.

Clientes que faltaram (no-show)

Filtro de data início/fim. Mostra quem confirmou presença mas não apareceu, com telefone, serviço, profissional e quantas tentativas de follow-up automático já foram enviadas.

Tem um botão **“Remarcar todos”** que manda o link de reagendamento em lote pra todo mundo que faltou no período filtrado — bom pra fazer uma varredura e recuperar horários perdidos de uma vez.

Clientes novos

Filtro de data início/fim. Lista quem entrou na base de clientes naquele período — útil pra conferir se uma campanha ou divulgação trouxe gente nova.

Relatórios Gerenciais

Faturamento por período

Filtro de data início/fim, com opção de agrupar por dia, semana ou mês. Mostra a receita realizada (só atendimentos com presença confirmada), a quantidade de atendimentos e o ticket médio do período. Exclusivo para administradores.

Faturamento por profissional

Filtro de data início/fim. Ranking de quanto cada profissional gerou de receita no período, com ticket médio individual. Exclusivo para administradores.

Faturamento por serviço

Filtro de data início/fim. Mostra quais serviços mais geram receita no período, com ticket médio por serviço. Exclusivo para administradores.

Valor do cliente (ticket médio)

Filtro de data início/fim. Mostra quanto cada cliente já gastou no total, quantos atendimentos teve, e a data da primeira e da última visita. Exclusivo para administradores.

Impacto dos cupons

Filtro de data início/fim. Mostra quantos cupons foram emitidos e usados, a taxa de conversão, quanto de desconto foi concedido e quanto de faturamento veio de clientes que usaram cupom. Exclusivo para administradores.

Ranking de profissionais

Filtro de data início/fim. Compara faturamento, comparecimento, faltas e nota média de satisfação de cada profissional lado a lado, num único painel. Exclusivo para administradores.

Retenção de clientes

Filtro de data início/fim. Mostra quantos clientes são novos e quantos são recorrentes no período, com a taxa de retenção calculada automaticamente. Exclusivo para administradores (sem exportação).

 Geral

Configurações da empresa

Nome, endereço completo (usado nas mensagens de agendamento como {endereco_linha}) e, se o módulo Agendamento estiver ativo, o link público e os lembretes automáticos.

Integrações (API e Webhooks)

Aba **Integrações** (só admin): permite conectar o VolttAI em outros sistemas, tipo n8n, Zapier ou Make.

Chaves de API: gera uma chave secreta pra autenticar chamadas externas. Ela só aparece completa uma vez, na hora de gerar — depois disso fica mascarada. Dá pra revogar a qualquer momento.

API pública (/api/v1/): com a chave, sistemas externos conseguem listar e criar agendamentos, mudar status, e listar/cadastrar clientes de recorrência — sem passar pelo painel.

Webhooks: o caminho contrário — você cadastra uma URL e escolhe os eventos (agendamento criado, confirmado, cancelado, pedido de remarcação, cliente novo). Toda vez que acontecer, o VolttAI manda um aviso automático pra essa URL, pra disparar qualquer automação do seu lado.

Assinatura e cobrança

O acesso de cada empresa é ativado e desativado automaticamente conforme o status do pagamento da assinatura, sem necessidade de ação manual da equipe VolttAI. Se um pagamento é aprovado ou uma assinatura cancelada é reativada, o acesso volta sozinho; se um pagamento é cancelado, estornado, ou expira sem renovação, o acesso da empresa é suspenso automaticamente até a regularização.

Concierge IA

Atendimento automático por inteligência artificial

O Concierge IA responde os clientes direto pelo WhatsApp da empresa, entendendo a mensagem em linguagem livre — por texto ou por áudio — sem depender de opções fixas tipo “digite 1, 2 ou 3”.

Ele responde usando exatamente as informações reais cadastradas no sistema: serviços, preços (inclusive quando variam por profissional), profissionais disponíveis, endereço e o próximo agendamento do próprio cliente, quando existir. Quando o cliente quer marcar um horário, o Concierge agenda direto na conversa: pergunta o serviço, o profissional e o dia, consulta a agenda real da empresa e cria o agendamento de verdade — sem sair do WhatsApp. O link oficial de agendamento continua existindo como alternativa, mas deixou de ser a resposta padrão.

Entende mensagens de áudio

Se o cliente mandar uma mensagem de voz no WhatsApp, o Concierge transcreve automaticamente e entende normalmente, do mesmo jeito que entenderia um texto digitado.

Quando ele chama você

Sempre que a pergunta sai do que o sistema sabe com segurança — reclamação, negociação, exceção, cancelamento fora do padrão — o Concierge encaminha a conversa pra equipe humana em vez de arriscar uma resposta errada.