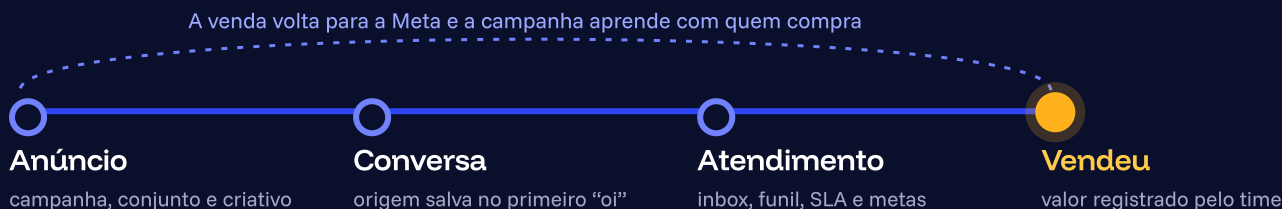


# Do anúncio ao fechamento.

O TraceClose liga cada venda feita na conversa ao anúncio que a gerou, com inbox, CRM e gestão do time de vendas no mesmo lugar.



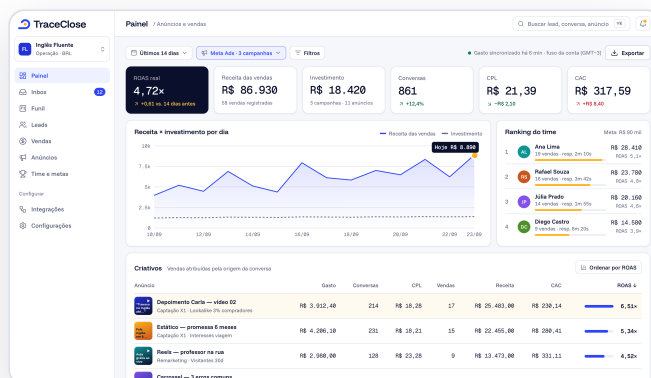
Quem anuncia na Meta e vende no WhatsApp perde o fio entre o clique e o dinheiro: a conversa começa num celular, a venda termina numa planilha e a campanha nunca fica sabendo.

O TraceClose mostra de qual campanha, conjunto e anúncio veio cada conversa, coloca o time numa inbox com funil, distribuição e metas, e registra cada venda com valor.

A venda volta para a Meta otimizar as campanhas, e você vê ROAS, CPL e CAC por criativo com dinheiro real.

## O que está dentro

- Origem de cada conversa**  
Campanha, conjunto e anúncio gravados no lead, sem planilha e sem UTM manual.
- Inbox multi-atendente**  
Vários números e atendentes em tempo real, com fila, transferência e respostas rápidas.
- CRM com funil por segmento**  
Etapas e vocabulário de infoproduto, clínica, imobiliária ou agência. Distribuição automática.
- Gestão do time**  
Tempo de primeira resposta, SLA, metas e ranking por atendente.
- Botão "Vendeu"**  
A venda registrada com valor, dono e origem, em qualquer moeda.
- ROAS, CPL e CAC por criativo**  
Analytics com receita real e envio da venda para a Meta (API de Conversões).



Painel de ROAS por criativo (dados de exemplo).

## Para quem

### Infoprodutores

Saiba qual criativo trouxe as vendas do X1.

### Agências

Mostre ao cliente quanto cada campanha vendeu.

### Clínicas

Cada paciente com origem, cada avaliação com dono.

### Imobiliárias

Leads distribuídos, visitas acompanhadas, contrato com valor.

## Por que não outra ferramenta

**Ferramentas de rastreamento** rastreiam o anúncio, mas não substituem o CRM.

**CRMs de WhatsApp** organizam o atendimento, mas não sabem qual anúncio vendeu.

**TraceClose** faz os dois, gerencia o time e devolve a venda para a campanha.