



# LEGIBLE MARKETING

## AI Growth Platform — Capabilities Brief

IA + Agentes Humanos para Crescimento de Receita.

Voice • SMS • Email • WhatsApp • Chat • CRM • Analytics

# Legible Marketing — Plataforma de Crescimento com IA (Brief de Capacidades)

---

Tipo de documento: Visão geral de produto e capacidades para investidores

Preparado para: Conversas com investidores / suporte ao deck

Última atualização: 2026-05-11

Tagline: IA + Agentes Humanos para o Crescimento de Receita.

---

## Missão: Democratizando tecnologia de crescimento para PMEs

Democratizamos o acesso à tecnologia de crescimento para pequenas e médias empresas. CRMs empresariais, centrais de atendimento e agências geralmente ficam fora do alcance das PMEs—mas as PMEs precisam dos mesmos resultados para executar seus planos de crescimento. Legible Marketing entrega os mesmos resultados a uma fração do custo, para que as PMEs possam executar o ciclo completo de crescimento sem contratar equipes inteiras de marketing e vendas.

O ciclo completo de crescimento para PMEs: Nossa stack permite que as PMEs acessem uma equipe de crescimento completa em uma única plataforma:

1. Presença online — Construtor de sites com IA, CMS, gestão de conteúdo multilíngue, auto-crawler de base de conhecimento
2. Aquisição — PPC/SEM e SEO (serviços gerenciados) para se posicionar no mercado e atrair leads
3. Nutrição — Sequências omnichannel (voz, e-mail, SMS, WhatsApp, chat), memória cross-channel, nutrição multi-contato
4. Conversão — Qualificação com IA, pipeline visual drag-and-drop, chamadas de voz IA com transferência quente, coaching em tempo real, sincronização com Google Calendar
5. Análise — Chat de analytics com IA, previsões preditivas de receita, alertas inteligentes, atribuição de conversão, relatórios automatizados

Vantagens-chave:

- Garantia Sem Resultados, Sem Pagamento — menor risco para PMEs
  - Multi-locale (EN/ES/PT) — servindo LatAm, América do Norte e Europa onde as PMEs têm menos acesso a ferramentas enterprise
  - Uma assinatura substitui múltiplos funcionários — sem necessidade de contratar equipes de marketing, vendas ou central de atendimento
  - Tier agência — agências executam o ciclo completo para vários clientes PME em uma plataforma
- 

## Resumo executivo

Legible Marketing é uma plataforma de crescimento com IA multi-tenant e multi-locale que unifica alcance omnichannel, um CRM integrado com pipeline visual, agentes de voz IA em tempo real (com transferência humana e coaching IA), e analytics preditiva em um sistema operacional para aquisição e engajamento de clientes.

A plataforma combina:

- Voz IA em tempo real via WebSocket com respostas em sub-segundos—mais rápidas que a reação humana—voz natural premium, roteamento multi-motor IA e fallbacks resilientes
  - Motor de coaching IA em tempo real com pontuação de qualidade, recomendações adaptativas e roteamento por sentimento durante chamadas ao vivo
  - Múltiplas capacidades de IA em produção (ex.: inteligência emocional, memória, crawler, scoring, coaching, previsões, chat de analytics, alertas, voz, agendamento em linguagem natural)—agrupadas no produto; fronteiras exatas são diligência, não contagem fixa de "motores" em marketing.
  - Automação de campanhas em voz, SMS, e-mail, WhatsApp e chat com gestão de campanhas inbound
  - CRM com pipeline visual drag-and-drop, personalização nome/sobrenome, sincronização Google Calendar e integrações CRM (Salesforce, HubSpot)
  - Analytics preditiva: previsões de receita com intervalos de confiança, chat de analytics IA, alertas inteligentes, atribuição de conversão, relatórios automatizados
  - Um portal do cliente para gestão self-service, analytics, calendário, faturamento e operações de equipe
  - Uma plataforma de administração para provisionamento multi-tenant, recursos, limites de uso, compliance e observabilidade
  - Um CMS de marketing e um Construtor de Sites com IA para suportar execução de crescimento ponta a ponta
- 

## Nota importante sobre "opcional / configurável"

Neste produto, "opcional" não significa "falta". Significa que a capacidade está implementada mas pode estar controlada por política, empacotada por tier ou dependente de integração:

- Controlada por política: gravação/transcrição, monitoramento (ouvir/sussurrar/intervir), comportamentos de consentimento/compliance
- Empacotada por tier: módulos avançados como base de conhecimento, lead sets, padrões avançados de sincronização CRM (varia por plano)
- Dependente de integração: templates WhatsApp, SSO, certas features (requer chaves de config/domínios/templates)

Isso é típico de plataformas enterprise: as features são construídas uma vez, depois habilitadas por tenant/campanha conforme política e empacotamento.

---

## As capacidades da plataforma fluem para os clientes

Cada capacidade que construímos para a plataforma (provisionamento de tenants, configuração de agentes, Lead Sets, compliance, faturamento, analytics) é entregue aos clientes via portal do cliente e APIs. Os clientes recebem:

- Seu próprio tenant — workspace provisionado, isolado e seguro com RBAC
- Suas campanhas — impulsionadas por nosso motor de agentes e campanhas (outbound + inbound)
- Seus analytics — previsões preditivas, chat IA de analytics, alertas inteligentes e relatórios automatizados
- Seu CRM — pipeline visual drag-and-drop, sincronização Google Calendar, personalização nome/sobrenome
- Seu compliance — DNC, consentimento, RGPD/LGPD aplicados aos seus dados
- Seu faturamento — assinaturas, uso, limites, faturas via Stripe

A distinção seguinte é funcional: orientado ao cliente = o que os usuários veem e usam no portal; operações de plataforma = o que configuramos e operamos — mas o resultado sempre é valor para o cliente.

---

## Por que é difícil replicar (IP e vantagem técnica)

- Voz em tempo real + engenharia de confiabilidade: áudio bidirecional, respostas em sub-segundos mais rápidas que humanos, roteamento multi-motor IA com failover automático, conferências/transferências e salvaguardas operacionais
- Motor de coaching IA em tempo real: pontuação de qualidade, recomendações adaptativas e roteamento por sentimento durante chamadas ao vivo — melhorando o desempenho do agente humano em tempo real
- Camada de IA integrada em coaching, previsões, analytics e orquestração (detalhe na diligência técnica—sem reduzir a um único número de marketing)
- Memória e continuidade entre canais: histórico cross-channel persistente + perfis de relacionamento + contexto comprimido pronto para prompts
- Personalização nível CRM: campos nome/sobrenome, pipeline visual drag-and-drop, sincronização Google Calendar, sincronização bidirecional Salesforce/HubSpot
- Analytics preditiva e previsões: previsões de receita com intervalos de confiança, chat de analytics IA em EN/ES/PT, detecção de anomalias, atribuição de conversão
- Automação e otimização: sequências, triggers/ações, monitoramento de respostas, primitivas de A/B testing, gestão de campanhas inbound e loops de otimização
- Prontidão enterprise: verificação de webhooks, criptografia em repouso para segredos, auditorias, SSO, exportação/exclusão RGPD/LGPD, controles de consentimento/DNC

Em resumo: a maioria das ferramentas consegue fazer \*uma\* dessas coisas. Nossa plataforma faz todas, integradas, com operações e faturamento de nível produção.

---

## O que nossos clientes recebem (capacidades orientadas ao cliente)

### Portal do cliente (self-service)

- Gestão de campanhas
  - Criar, configurar, iniciar/pausar/parar campanhas
  - Sequências multi-toque em todos os canais (voz/SMS/e-mail/WhatsApp)
  - Horários com fuso horário, horário comercial, ritmo e roteamento
- CRM e pipeline
  - Base de dados de leads com estágios/status, scoring, atribuição, tags e histórico de atividade
  - Segmentação via Lead Sets (datasets de campanha) e filtros
- Inbox omnichannel

- Conversas unificadas em chat, e-mail, SMS, WhatsApp e threads de voz
- Etiquetagem, busca e analytics por canal
- Chamadas e supervisor
  - Histórico de chamadas, gravações/transcrições (controladas por política), flags QA
  - Ferramentas de supervisor (ouvir/sussurrar/intervir onde disponível) e suporte a transferência
  - O monitoramento ao vivo mostra quem gerencia cada chamada (agente de voz IA e/ou agente humano atribuído), para que supervisores possam selecionar a chamada exata a monitorar mesmo quando um agente IA gerencia múltiplas concorrentemente
- Calendário
  - Agendamento de reuniões e lembretes
  - Integração Google Calendar para fluxos de agendamento

### **Relatórios, analytics e exportações (visíveis ao cliente)**

- Analytics de chamadas (voz)
  - Total de chamadas, taxas de conclusão, breakdown por status, inbound vs outbound, tendências de duração
  - Visões de desempenho por agente e por campanha
  - Relatórios unificados em telefonia cloud e fontes PBX opcionais
- Analytics de conversas e canais (omnichannel)
  - Conversas por canal (chat/e-mail/SMS/WhatsApp/voz)
  - Tendências de engajamento e indicadores de throughput operacional
- Analytics de leads e pipeline
  - Leads por status/estágio, funis de conversão, indicadores de velocidade
  - Visibilidade de scoring de qualidade e conversão (módulo scoring opcional)
- Sinais de QA e coaching
  - Distribuição de pontuação QA, chamadas sinalizadas e contagens de chamadas pontuadas (módulo QA opcional)
- Visibilidade de custos
  - Breakdown de uso/custo para voz e uso de provedores (atribuição de uso + consolidações)
- Analytics operacionais (admin/operador)
  - Comparações de agentes e campanhas, distribuições de qualidade e tendências de desempenho
  - Visibilidade de saúde do sistema/latência e fallbacks de provedores (visões admin/operador)
- Exportações
  - Superfícies de relatório exportáveis (CSV/JSON/PDF conforme área) para faturamento, conversas, campanhas e compliance
- Assets
  - Biblioteca de assets para download (ex. gravações/mídia quando políticas permitirem)
- Faturamento e uso
  - Visibilidade de assinatura e uso (limites, thresholds, faturas)
  - Alertas de uso e tratamento de excedentes (onde configurado)

### **Sites, CMS e conteúdo (execução de crescimento)**

- Site de marketing
  - Páginas multi-locale (serviços, blog, webinars, casos de estudo, preços, FAQs, contato)
  - Roteamento pronto para SEO com conteúdo localizado
- CMS (no Admin)
  - Criar/editar/publicar páginas de marketing e conteúdo longo
  - Fluxos de edição de conteúdo multi-locale
  - Gestão de metadata SEO e conteúdo estruturado
- Construtor de Sites com IA
  - Geração de sites baseada em templates com blocos modulares (hero, benefícios, depoimentos, CTAs, FAQs, contato, footer)
  - Suporte a copy multi-locale e estilização de marca consistente
  - Fluxos de mídia/logo/favicon com aprovação

## **Widget (experiência do usuário final)**

- Widget embedável para sites de clientes:
    - UX de chat de texto + mensagens de voz
    - Atualizações em tempo real e persistência de conversas
    - Validação de domínio + autenticação por API key pública
    - Suporte multi-locale (en/es/pt)
    - UI personalizável (posicionamento e integrações de tema)
- 

## **Como entregamos (operações de plataforma que habilitam os resultados do cliente)**

### **Operações multi-tenant**

- Provisionamento de tenants, gestão de usuários, controle de acesso baseado em roles
- Atribuição e isolamento de recursos:
  - Números telefônicos
  - Identidades/domínios de e-mail
  - Mailboxes e canais de mensagens
  - Controles de acesso em nível de canal (o que cada tenant pode ver/usar)

### **Operações de agentes e IA**

- Gestão unificada de agentes em todos os canais
- Configuração de voz:
  - Presets de voz e configuração por mercado
  - Clonagem de voz personalizada para consistência de marca
  - Roteamento multi-motor IA (opções de latência ultra-baixa e voz natural premium)
- Ferramentas de conteúdo e resposta:
  - Biblioteca de respostas pré-definidas
  - Geração de conteúdo assistida por IA e controles de qualidade (módulos opcionais)

### **Operações de campanhas**

- Assistente de campanhas e UI de gestão
- Lead Sets para datasets de campanha:
  - Criar/gerenciar Lead Sets
  - Importar leads e anexar a Lead Sets
  - Vincular Lead Sets a campanhas (modelo de vínculo ativo)
- Automações:
  - Triggers e ações baseados em regras (automação de campanha + conversação onde configurado)
  - Execução de fluxos via workers/filas

### **Operações de compliance e segurança**

- Gestão DNC / opt-out
- Rastreamento de consentimento e controles
- Fluxos de exportação e exclusão de dados RGPD
- Logs de auditoria
- Gestão de webhooks e visibilidade de entrega
- Configuração SSO (enterprise)

### **Analytics e observabilidade**

- Monitoramento de saúde do sistema em tempo real
- Monitoramento de latência e fallbacks para voz IA
- Analytics de uso de IA (uso + custo)
- Alertas de validação e dashboards de diagnóstico

### **Faturamento e empacotamento**

- Faturamento seguro por assinatura (assinaturas, checkout, webhooks)
- Rastreamento e agregação de uso em voz e IA
- Limites por plano, alertas e processamento de excedentes
- Gestão de pacotes/assinaturas de serviços para serviços complementares

### **Extensibilidade da plataforma**

- Portal de documentação API para integradores e operações internas
  - Webhooks para eventos de ciclo de vida (status de entrega, pagamentos, mensagens, etc.)
  - Ferramentas de diagnóstico admin e operacionais para deployments em produção
- 

### **Capacidades do motor central (o que faz o sistema funcionar)**

#### **Stack de Voz IA em tempo real (chamadas de voz natural)**

- Pipeline de áudio WebSocket bidirecional para telefonia de nível carrier
- Respostas em sub-segundos—mais rápidas que a reação humana para turnos naturais
- Roteamento multi-motor IA:
  - Speech-to-speech ultra-baixa latência para respostas instantâneas
  - Voz natural premium para conversas consistentes com a marca
- Arquitetura resiliente:
  - Health checks + fallback automático entre motores
  - Controles de concorrência e gestão de capacidade
- Fluxos robustos de transferência quente:
  - Transferências quentes/frias
  - Handoff falado para especialista (tempo real)
  - Lógica de retry em cenários ocupado/sem resposta

#### **Opções de central de atendimento (IA, humano ou híbrido)**

- Console de agentes humanos
  - Softphone WebRTC em navegador para agentes (com presença)
  - Estados de presença (disponível/ocupado/wrap-up/offline) para roteamento e controle de carga
- Console de supervisores
  - Monitoramento ao vivo e intervenções (ouvir/sussurrar/intervir; controlado por política)
  - Capacidades de transferência forçada e controle de conferências
- Pipeline de gravação + transcrição
  - Captura de gravação de chamadas (controlada por política) e fluxos de recuperação/reprodução
  - Jobs de transcrição e transcrições armazenadas (controladas por política)
- Wrap-up pós-chamada e disposições
  - Notas de wrap-up + resultados de disposição + acompanhamento de próxima ação
  - Fluxos de reprocessamento QA (re-pontuar/re-resumir; módulo QA opcional)

#### **Captura inbound + conhecimento (conversas com contexto)**

- Campanhas inbound que roteiam e respondem em todos os canais (voz/chat/SMS/WhatsApp/e-mail)
- Base de conhecimento do cliente:
  - Fluxos de ingestão/crawl + resumo (módulo empacotado por tier)
  - Injeção de contexto KB em prompts de agente para respostas de maior qualidade

#### **Motor de campanhas omnichannel**

- Sequências multi-toque e programação
- Pipelines de envio específicos por canal:
  - SMS (carrier)
  - E-mail (entrega enterprise + webhooks)
  - Sincronização e envio de templates WhatsApp

- Chamadas de voz (telefonia cloud; PBX opcional onde configurado)
- Rastreamento de resultados e atribuição de analytics

### **Ingestão e segmentação de leads**

- Importação de arquivos com:
  - Detecção automática de campos + UI de mapeamento
  - Normalização (e-mail + telefone)
  - Comportamento de dedupe (sem sobrescrever dados por padrão)
- Lead Sets:
  - Rastreamento de membros no dataset de campanha
  - Vinculação de membros idempotente

### **Automação do ciclo de vida do lead (0 → nutrição → qualificação → conversão)**

- Captura
  - Inbound: widget + canais inbound que resolvem ou criam leads
  - Outbound: contatos de campanha criam engajamento e resultados rastreáveis
- Sequências de nutrição
  - Sequências multi-passo, multi-canal com delays e lógica condicional (onde configurado)
  - Monitoramento de respostas para conectar respostas inbound com contatos outbound (módulo opcional)
- Investigação e enriquecimento
  - Motor de investigação de leads (insights de empresa/mercado/contexto) com cache e reutilização (módulo opcional)
- Qualificação
  - Fluxos de qualificação conscientes de estágio e acompanhamento de resultados
  - Superfícies de scoring preditivo e/ou baseado em regras (módulo opcional)

### **Memória e continuidade (a "vantagem" para nutrição)**

- Memória de conversação cross-channel
  - Armazena histórico de conversas em voz, chat, e-mail, SMS e WhatsApp
  - Vincula interações ao mesmo lead para que follow-ups sejam consistentes e contextuais
- Perfil de relacionamento + preferências
  - Constrói um perfil de relacionamento em evolução (sinais de confiança/engajamento, objeções, interesses, preferências)
  - Suporta transições de canal com mensagens de continuidade (ex. "seguimento da nossa chamada...")
- Injeção de contexto em cada contato
  - Agrega contatos anteriores, mensagens recentes e pontos-chave em um "contexto comprimido" pronto para prompts
  - Pondera contexto por recência/relevância para que o agente possa referenciar interações passadas naturalmente

### **Camada de inteligência (personalização que compõe)**

- Inteligência emocional
  - Detecta sentimento/estado emocional e adapta tom, ritmo e estratégia de mensagem
  - Rastreia objeções e interesses ao longo do tempo para que follow-ups abordem bloqueios reais
- Personalização de timing
  - Aprende canais preferidos e padrões de "melhor momento para contatar" a partir de sinais de engajamento
  - Programação com fuso horário e recomendações de timing de follow-up
- Recomendações de próxima melhor ação (módulo opcional)
  - Sugere o melhor canal + timing + ação com base em histórico do lead, engajamento e contexto de campanha
  - Fornece alternativas quando o canal preferido é ineficaz
- Prevenção proativa de objeções (módulo opcional)
  - Identifica sinais precoces (preço, timing, autoridade, confiança, concorrente) e usa estratégias de prevenção antes que objeções travem a conversão

### **Automação e otimização (escala sem contratar)**

- Sequências e automação de nutrição (onde configurado)
  - Sequências multi-passo com delays e lógica condicional em e-mail/SMS/WhatsApp/voz
- Triggers e ações (módulo opcional)
  - Automações baseadas em eventos e tempo (lead criado, status alterado, sem resposta após X dias, etc.)
  - Ações automatizadas: iniciar sequências, alterar status, atribuir proprietários, notificar equipes, e mais
- Monitoramento de respostas
  - Vincula respostas inbound a contatos outbound e pausa automaticamente mais contatos após resposta (módulo opcional)
- Primitivas de experimentação e otimização (módulo opcional)
  - Suporte a sistema de A/B testing e motores de otimização de campanhas para iterar em direção a maior conversão

### **Arquitetura Worker + cron (escalabilidade)**

- Serviço worker dedicado para execução de campanhas (filas BullMQ)
- Servidor media-streams dedicado para sessões de áudio WebSocket persistentes
- Cron runner programado para:
  - Agregação de uso de provedores
  - Monitoramento de créditos/saldo
  - Processamento de excedentes
  - Limpeza de jobs e reset de capacidade

### **Suporte à monetização (integrado no produto)**

- Tiers de assinatura (controle de features + direitos)
- Primitivas de faturamento baseado em uso:
  - Registro e agregação de uso de provedores (voz/IA/e-mail/mensagens onde configurado)
  - Limites por plano + alertas + fluxos de excedentes
- Operações de pagamento:
  - Faturas, links de pagamento, sessões de checkout, reconciliação de webhooks

### **Fluxos de receita (suportados por fluxos implementados)**

- Assinatura SaaS central (Starter/Professional/Enterprise/Agency) mais taxas de setup opcionais
- Receita baseada em uso
  - Atribuição de minutos de voz e uso de IA (onde configurado)
  - Registros de excedente e vinculação com faturas (onde configurado)
- Add-ons
  - Números telefônicos adicionais, mailboxes/identidades de e-mail, aumentos de capacidade e desbloqueios de features (onde configurado)
- Produtos de voz
  - Clonagem de voz personalizada para consistência de marca (módulo opcional)
- Assinaturas de serviços
  - Serviços gerenciados recorrentes na plataforma (Website, SEO, PPC) (onde configurado)
- Empacotamento enterprise
  - SSO e controles de acesso enterprise (dependente de integração)
  - Padrões de empacotamento tier agência/white-label (onde configurado)

### **Valoração pré-receita indicativa (baseada em tech/IP; não é aconselhamento financeiro)**

Esta seção é uma metodologia + faixa razoável, não uma promessa. Valorações pré-receita dependem fortemente de fundador/equipe, sinais de tração, qualidade de pipeline, tamanho de mercado e apetite de investidores.

#### 1) Piso de custo de substituição (engenharia + tempo)

Nossa pegada de repo é substancial (~2.000+ arquivos JS/TS e ~500k+ linhas). Reconstruir a mesma amplitude—infraestrutura de voz, campanhas multicanal, CRM, analytics, faturamento, compliance/segurança, website/CMS—tipicamente leva uma equipe de várias pessoas durante muitos meses.

- O que apoia isso: uma história crível de "custo de substituição" (tempo para construir + profundidade de integração), útil ao defender uma valoração.

#### #### 2) Faixas de referência de mercado (early-stage 2026)

Os benchmarks públicos 2025-2026 mostram comumente:

- Faixas pré-seed post-money agrupadas em torno de \$5M–\$20M, com muitos deals na faixa \$5M–\$15M.
- Faixas seed post-money comumente em torno de \$10M–\$17M (maiores para plataformas IA / enterprise-ready destacadas).

#### #### 3) Framing de valoração sugerido para Legible Marketing (pré-receita)

Dada a profundidade do produto implementado (voz em tempo real + operações de central + omnichannel + memória + faturamento + compliance):

- Framing pré-seed conservador: \$6M–\$10M post-money
- Framing pré-seed forte (deep tech + prontidão enterprise): \$10M–\$15M post-money
- Caso premium (GTM claro + pipeline forte + LOIs/pilotos pagos early): \$15M–\$20M post-money

#### #### 4) O que aumenta a valoração mais rápido (alto alavancagem)

- Prova de demanda: LOIs, pilots ou compromissos pagos assinados
- GTM repetível: um ICP claro (agência vs central vs serviços SMB) e um canal de aquisição escalável
- Economia unitária: atribuição de custo IA/voz + empacotamento de preços que mostre potencial de margem bruto forte
- Defensibilidade: evidência de que memória/continuidade + confiabilidade de voz em tempo real melhora materialmente conversão/retenção

---

## Integrações (superfície atual)

- Telefonia: Telefonia cloud de nível carrier, integração PBX opcional (enterprise)
- Voz/IA: Voz em tempo real multi-motor (ultra-baixa latência + voz natural premium), clonagem de voz personalizada, integração LLM self-hosted opcional
- E-mail: Entrega enterprise (envio + webhooks de eventos inbound/outbound)
- Faturamento: Faturamento seguro por assinatura (webhooks, checkout, assinaturas)
- WhatsApp: sincronização de templates e fluxos de envio
- Calendário: Integração Google Calendar + lembretes/despacho
- Conectores CRM: Conectores Salesforce/HubSpot (onde configurado) + padrões de sincronização de fontes de leads externas
- SSO: OIDC/SAML2 via IdPs enterprise
- Webhooks + API: sistema de webhooks + portal de documentação API para integrações externas

---

## Fundamentos de segurança, segurança e compliance

- Isolamento de tenants (modelo de dados multi-tenant) + controle de acesso baseado em roles
- Gestão e herança de segredos (chaves gerenciadas por platform owner com padrões de atribuição em nível tenant)
- Verificação de webhooks e endpoints inbound endurecidos
- Controles de consentimento e compliance
  - Tratamento DNC/opt-out
  - Políticas de consentimento e gravação configuráveis (controladas por política)
  - Fluxos de exportação e exclusão RGPD
- Segurança LLM
  - Padrões de detecção de injeção de prompts
  - Validação de output estruturado e parsing seguro

---

## Diferenciaidores (prontos para investidores)

- Voz em tempo real com confiabilidade: WebSocket speech-to-speech com respostas em sub-segundos (mais rápidas que a reação humana), fallback multi-motor
- Arquitetura multi-motor (telefonia + IA): reduz vendor lock-in e melhora uptime
- Orquestração de handoff de transferência quente: handoff falado para especialista com confirmação + retries
- Growth OS full-stack: CRM + campanhas + conversas + chamadas + faturamento + compliance em uma plataforma
- Ferramentas operacionais: limites de uso integrados, analytics de custo IA/voz, observabilidade, auditorias e controles de compliance

- Multi-locale primeiro: suporte de produto e conteúdo em inglês, espanhol e português com UX localizada

---

## Atualizações de paridade enterprise (implementadas)

- Paridade de central apenas-IA: modos de monitoramento de supervisor (ouvir/coaching/intervir) para chamadas IA usando topologia de conferência determinística (outbound + inbound)
- Permissões enterprise: roles com escopo tenant + chaves de permissão explícitas + UI de atribuição (além de RBAC básico)
- Editor do construtor de sites: editor visual drag-and-drop com draft/versionamento + publicar/rollback e validação estrita de configuração
- Operações ACD/filas: UI de filas ao vivo (SSE), persistência de estado de fila e intervenções de supervisor

---

## Perfis de clientes ideais (ICP) e casos de uso

- Agências de geração de leads: outbound + inbound + relatórios + gestão multi-tenant de clientes
- Empresas de serviços: agendamento e qualificação em escala (voz + chat)
- Centrais de atendimento / equipes de vendas: fluxos híbridos IA + humanos com transferências e monitoramento
- Equipes enterprise: SSO, logs de auditoria, controles de compliance, opções de integração PBX

---

## Notas sobre posicionamento

Este brief documenta o implementado no produto (capacidades visíveis na Admin UI, portal do cliente e sistemas backend). Foi desenhado para ser acompanhado de:

- um deck narrativo curto (problema → solução → tração → GTM → financeiros)
- exemplos de jornadas de cliente (campanha outbound → conversão widget inbound → reunião agendada → transferência para closer)

---

## Contato

Para consultas de investidores: [info@legiblemarketing.com](mailto:info@legiblemarketing.com)

Site: [legiblemarketing.com](https://legiblemarketing.com)

LinkedIn: [Página da empresa]

\*Confidencial. Apenas para investidores qualificados. Não é oferta de venda de valores mobiliários.\*

---

## Equipe

Juan Camilo Perez Toro — Fundador

Fundador único e desenvolvedor. Projetou e construiu o Legible Marketing do zero—voz IA em tempo real, motor omnichannel, CRM, faturamento e compliance. Fundador técnico full-stack com mais de 2.000 arquivos e ~500k linhas de código em produção.

---

## Tração

- Pré-receita — Estágio inicial, foco produto-primeiro
- Produto em produção — Plataforma ao vivo: 2.000+ arquivos JS/TS, ~500k linhas de código
- Demo ao vivo disponível — Chamadas de voz, transferências, gravações, inbox omnichannel, memória/continuidade
- Multi-locale — Produto e conteúdo em inglês, espanhol e português
- Pronto para enterprise — SSO, logs de auditoria, DNC, fluxos RGPD

---

## Uso de fundos

Buscando: \$400K–\$600K pré-seed

Equity: ~10%

Alocação:

- 50% Produto — Campanhas inbound, escalar voz, base de conhecimento, confiabilidade
- 35% Vendas e GTM — Outbound, parcerias, pipeline
- 15% Operações — Compensação do fundador (\$100K em 18 meses), compliance, suporte, infraestrutura

Objetivo de runway: 12–18 meses até marcos

O que os investidores recebem: ~10% equity; direitos pro-rata; direitos de informação. Potencial de retorno: 10x–50x+ em exit (ex. empresa \$50M–\$200M).

---

## Panorama competitivo

| Alternativa | Limitação |

|-----|-----|

| CRMs (HubSpot, Salesforce) | Armazenam dados; não executam sequências voz/SMS/e-mail |

| IA monocanal (apenas voz, apenas chat) | Sem memória omnichannel nem transferência humana |

| Legible Marketing | Voz em tempo real + omnichannel + CRM + memória + transferência humana em uma plataforma |