O Daiō

ERP · CRM

aprenda o o-daio, função por função

Guia ilustrado para quem nunca usou. Cada página combina com uma parte do curso em vídeo.

▶ Assistir ao curso



como usar este guia

1. Leia a página da ferramenta que você precisa.
2. Toque em **Assistir esta parte** para ver na tela.
3. No vídeo, o **círculo laranja** mostra onde clicar.
4. Faça junto no seu O-Daio, um passo de cada vez.

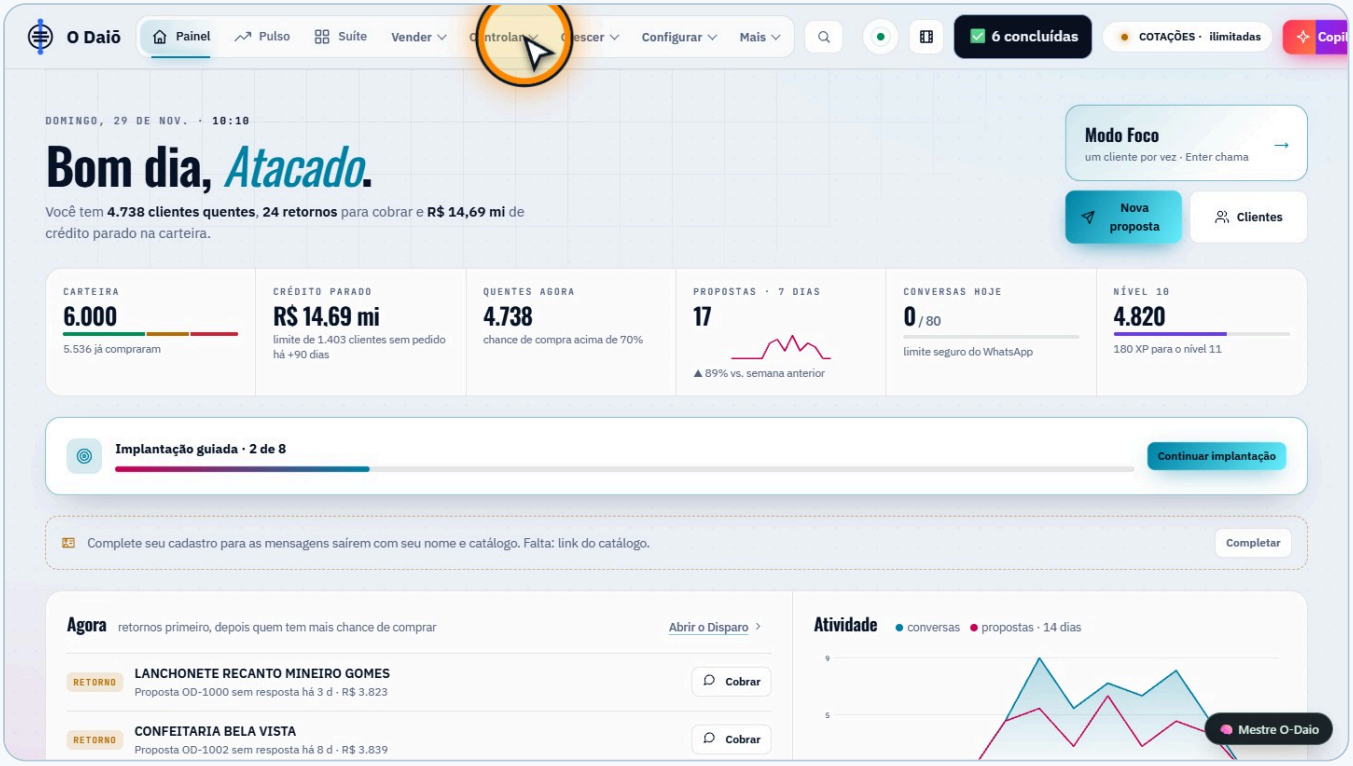
sumário

	Comece aqui	1:40	página 3
1.	Disparo de mensagens **principal**	15:50	página 4
2.	Lead Hunter **principal**	6:33	página 5
3.	Gestão de estoque **principal**	1:22	página 6
4.	Compras e cotações **principal**	0:59	página 7
5.	Gestão financeira **principal**	0:48	página 8
6.	Gestão fiscal **principal**	0:46	página 9
7.	Redes sociais **principal**	0:56	página 10
8.	Outras ferramentas	1:35	página 11
9.	Equipe e configuração	3:55	página 12
10.	Monitoramento do WhatsApp **principal**	1:17	página 13

começo

comece aqui

O que o O-Daio faz e como usar este curso.



passo a passo

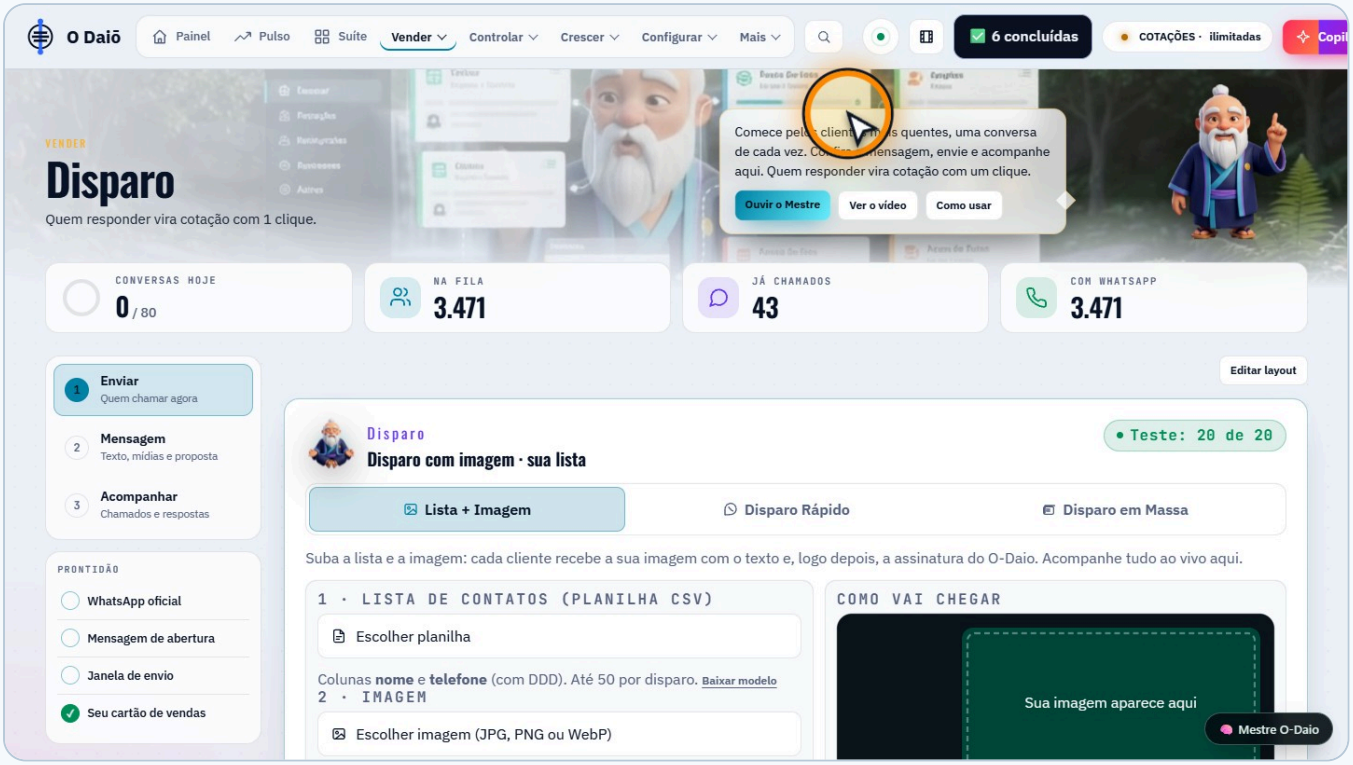
1. Assista na ordem ou escolha a ferramenta que precisa.
2. O círculo laranja mostra onde está o mouse e onde clicar.
3. Os menus ficam no alto: Vender, Controlar, Crescer e Configurar.

▶ Assistir esta parte (1:40)

parte 1 de 10 ★ ferramenta principal

disparo de mensagens

Falar com muitos clientes pelo WhatsApp, cada um chamado pelo nome.



passo a passo

1. Abra Disparo e toque em Lista + Imagem.
2. Escolha a planilha com nome e telefone.
3. Escolha a imagem e escreva a mensagem usando {nome}.
4. Confira em "Como vai chegar" antes de enviar.

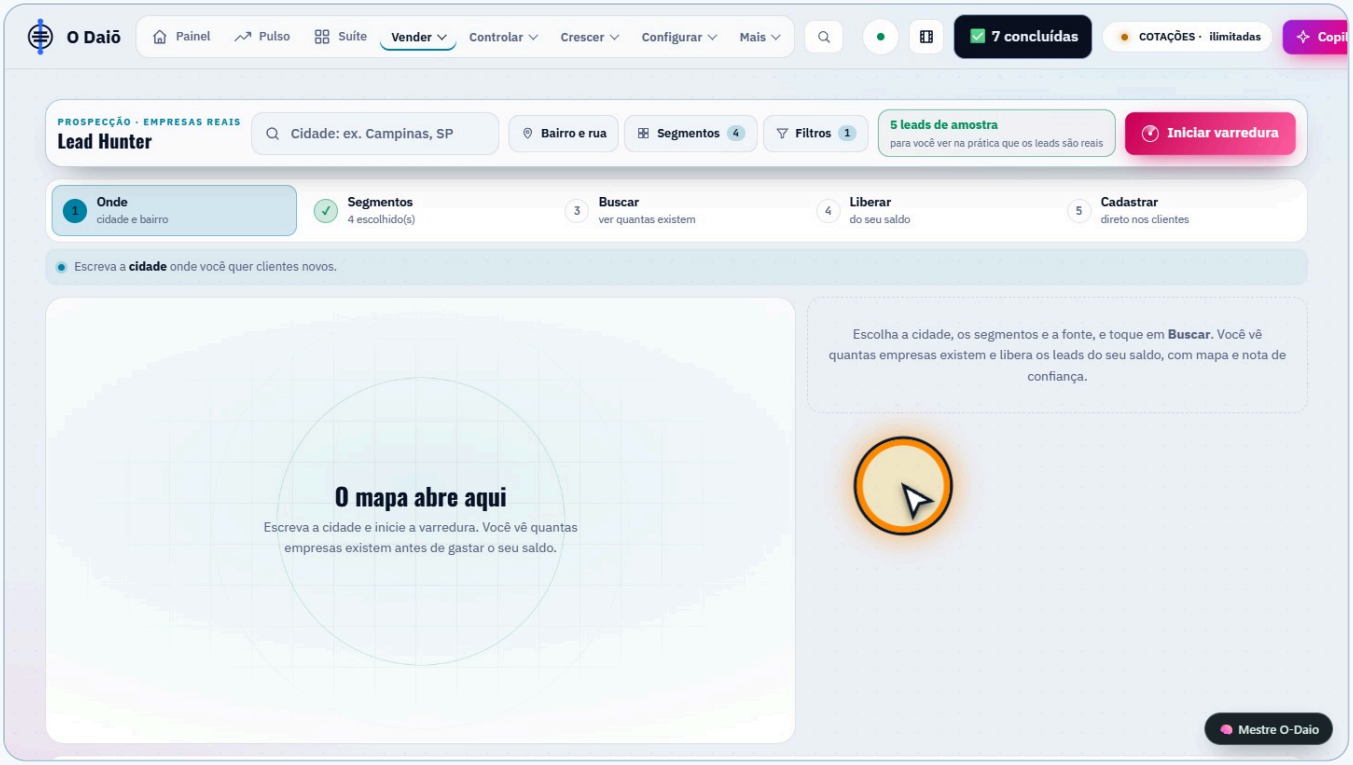
O envio segue os limites e as regras do WhatsApp.

▶ Assistir esta parte (15:50)

parte 2 de 10 ★ ferramenta principal

lead hunter

Encontrar empresas novas para a sua equipe chamar.



passo a passo

1. Escreva a cidade e, se quiser, o bairro.
2. Marque os segmentos e toque em Iniciar varredura.
3. Libere os contatos: eles vão para os Clientes.
4. Marque os clientes e toque em Começar disparo.

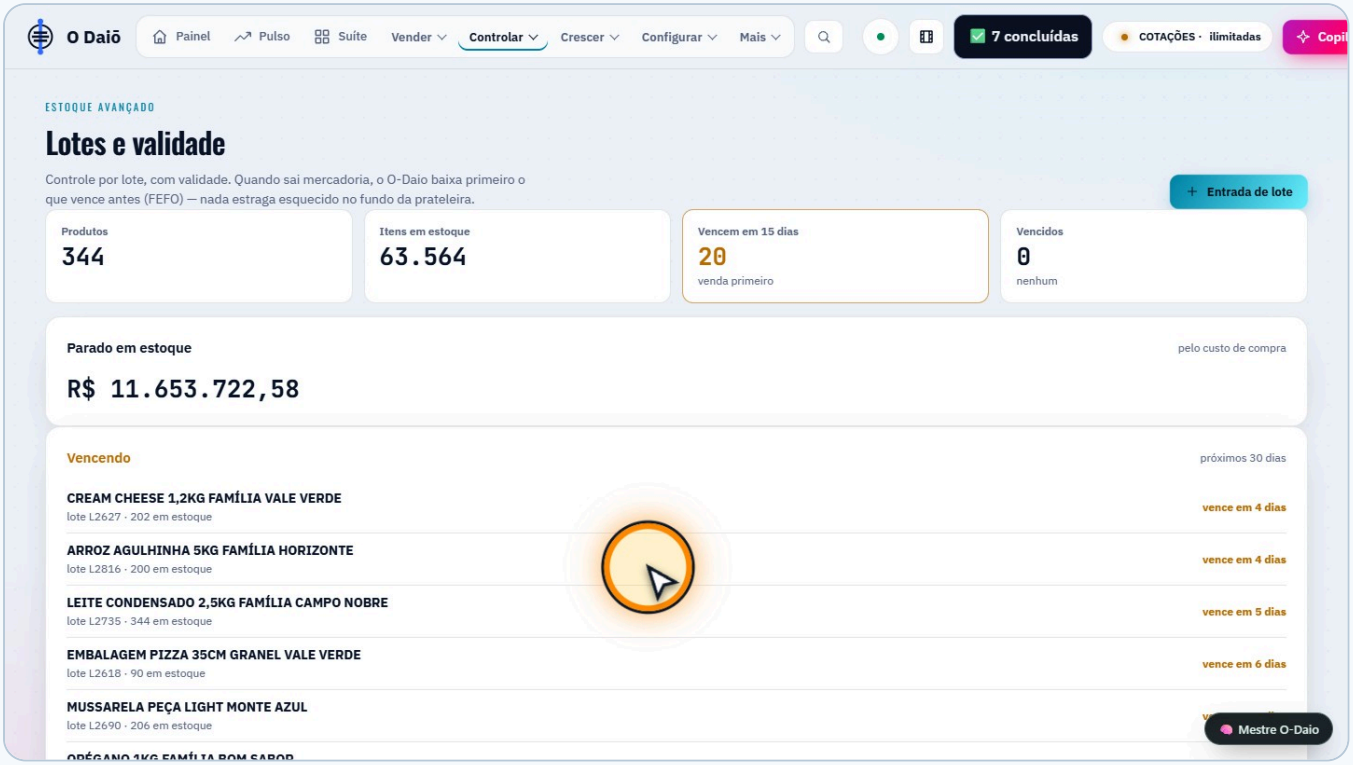
Os contatos são liberados conforme o saldo da conta.

▶ Assistir esta parte (6:33)

parte 3 de 10 ★ ferramenta principal

gestão de estoque

Saber quanto tem, o que está acabando e o que vence primeiro.



passo a passo

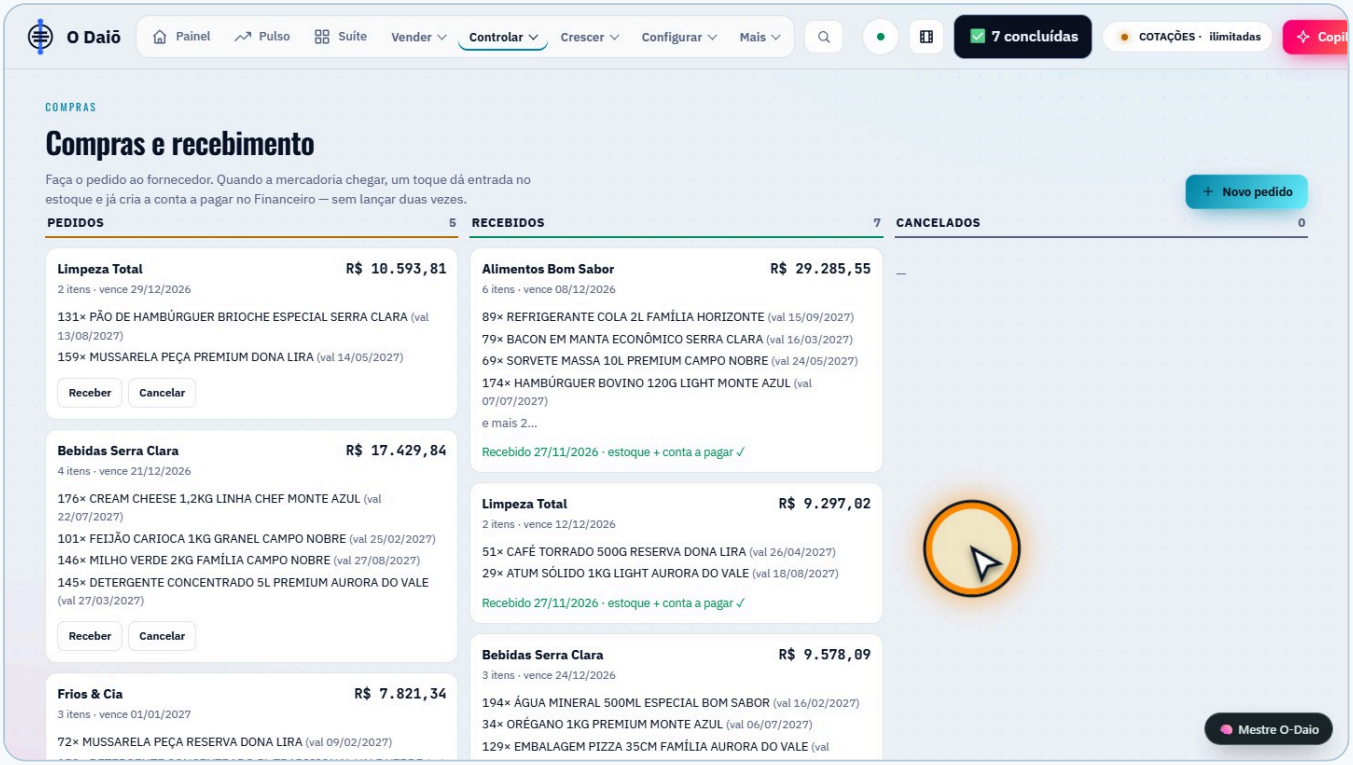
1. Cadastre o produto com a quantidade e o mínimo.
2. Entrou mercadoria: toque em +. Saiu: toque em –.
3. Toque em Pedido de reposição para montar a mensagem.
4. Em Lotes e validade, venda primeiro o que vence antes.

▶ Assistir esta parte (1:22)

parte 4 de 10 ★ ferramenta principal

compras e cotações

Organizar o pedido ao fornecedor e as cotações para os clientes.



passo a passo

1. Toque em Novo pedido e preencha fornecedor e itens.
2. Quando a mercadoria chegar, toque em Receber.
3. O estoque entra e a conta a pagar é criada sozinha.
4. Para o cliente, use Orçamentos e Novo orçamento.

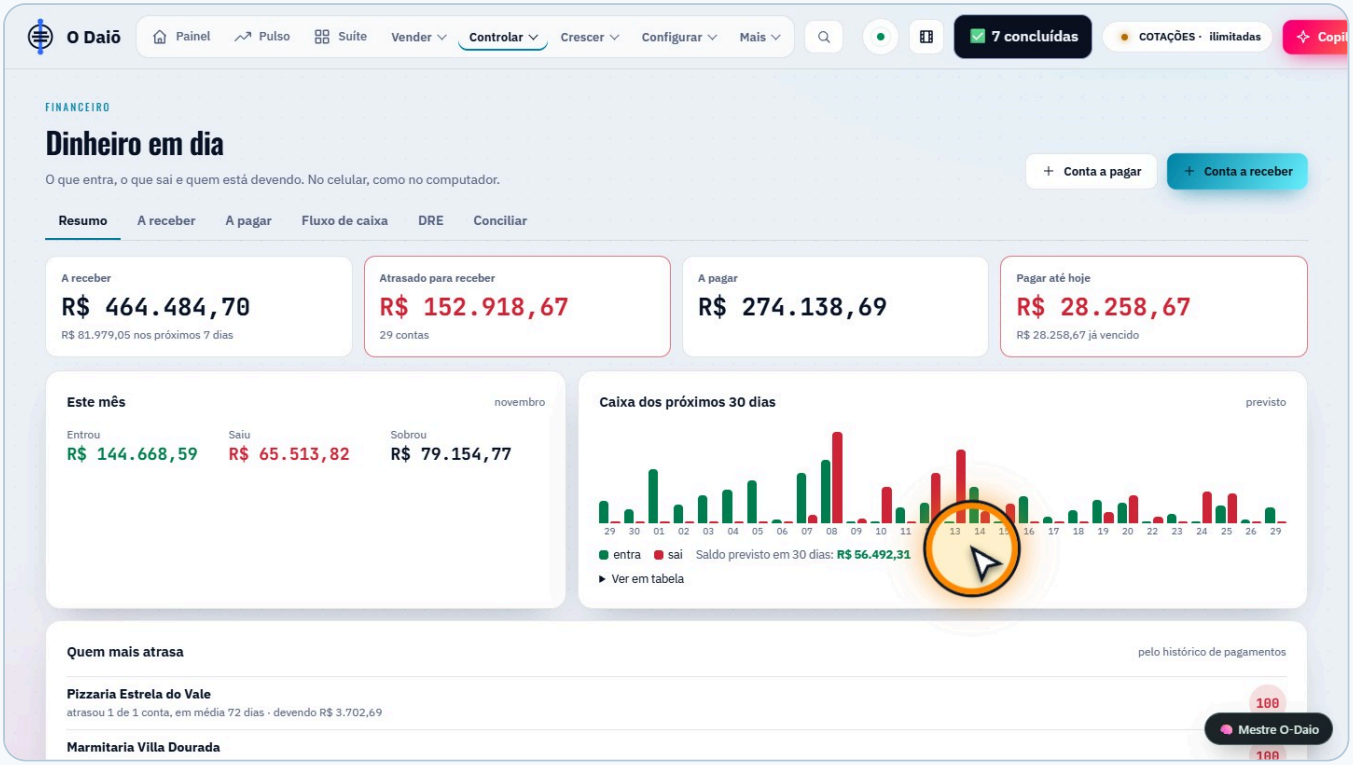
A conversa e a negociação com o fornecedor são feitas por você.

▶ Assistir esta parte (0:59)

parte 5 de 10 ★ ferramenta principal

gestão financeira

Ver o que entra, o que sai e quem está devendo.



passo a passo

1. Olhe o Resumo: a receber, atrasado e a pagar.
2. Lance contas em Conta a receber ou Conta a pagar.
3. Dê baixa e lembre o cliente pelo WhatsApp.
4. Pergunte em português: quem está atrasado?

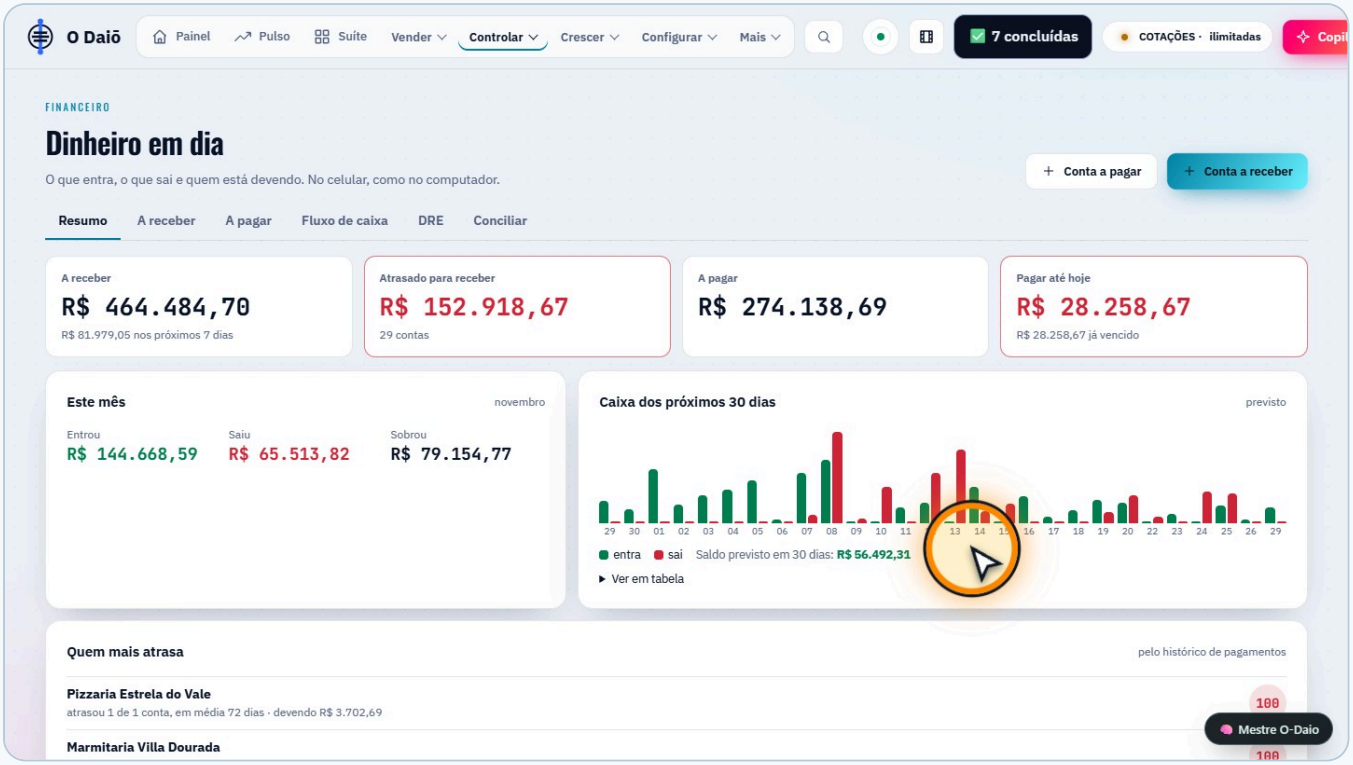
A cobrança por Pix funciona depois de conectar a conta de pagamento da empresa.

▶ Assistir esta parte (0:48)

parte 6 de 10 ★ ferramenta principal

gestão fiscal

Reunir as informações que o contador precisa.



passo a passo

1. Veja o resultado do mês na aba DRE.
2. Acompanhe o Fluxo de caixa.
3. Confira o extrato do banco na aba Conciliar.

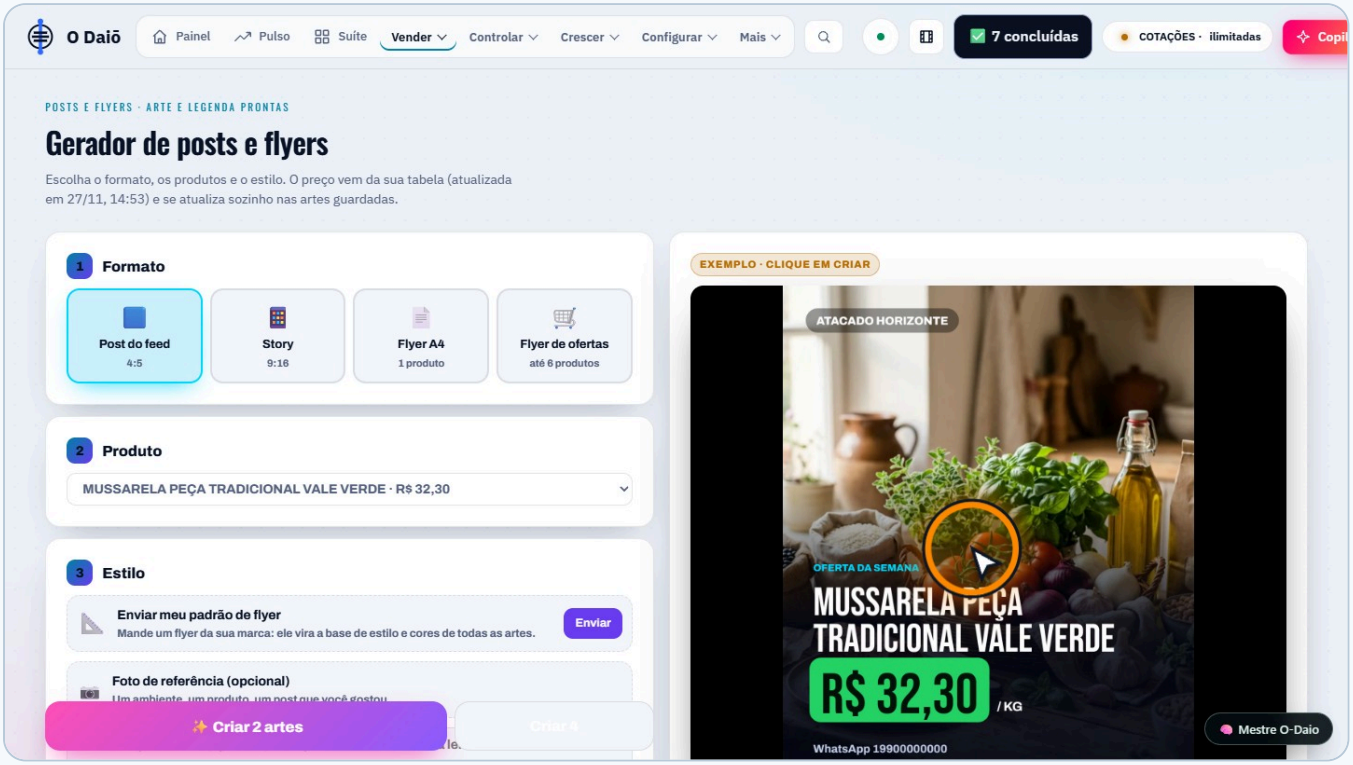
A emissão de nota fiscal (NF-e) ainda está em preparação.

▶ Assistir esta parte (0:46)

parte 7 de 10 ★ ferramenta principal

redes sociais

Criar artes com os seus preços e preparar as publicações.



passo a passo

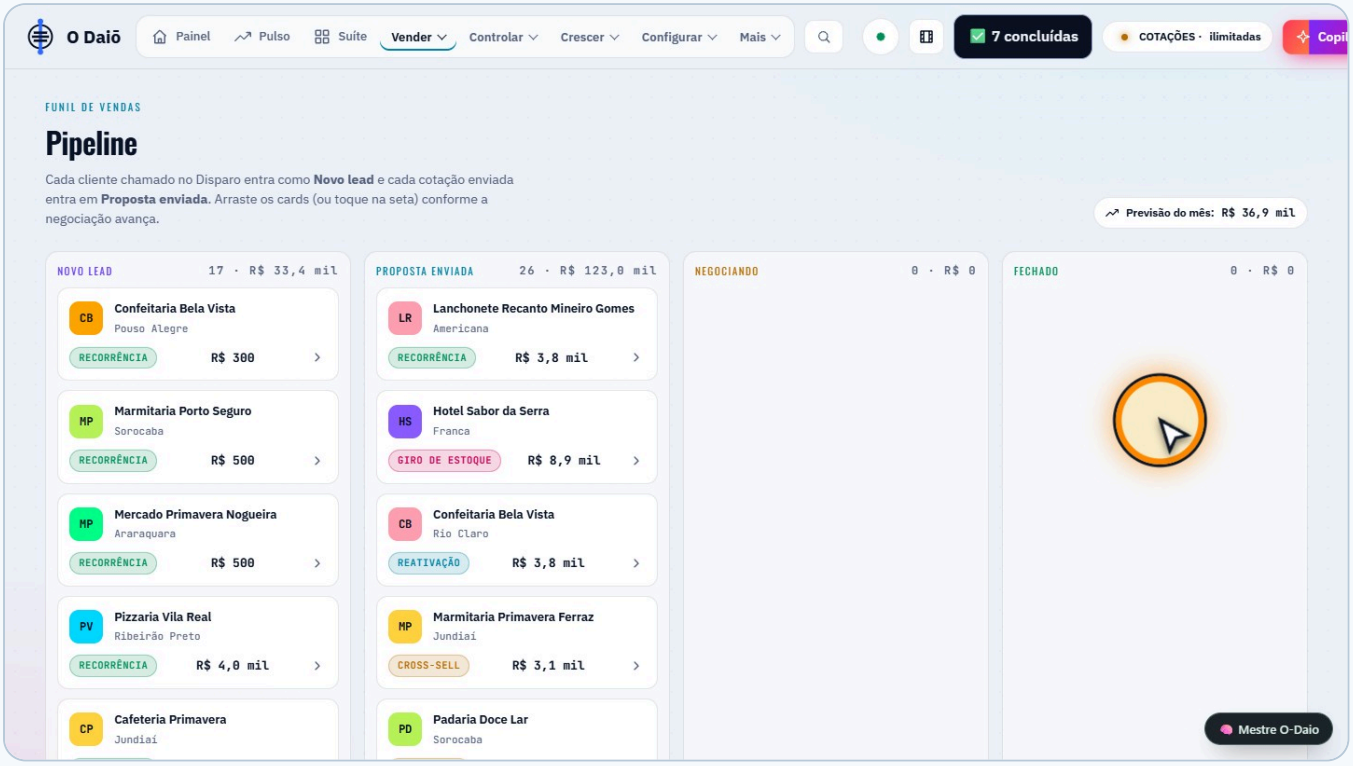
1. Em Posts e flyers, escolha formato, produto e estilo.
2. Toque em Criar artes e copie a legenda.
3. Na Creator Suite, planeje a pauta e prepare no Estúdio.
4. Publique a arte na sua rede social.

A publicação automática (Piloto) ainda está em liberação com cada rede social.

▶ Assistir esta parte (0:56)

outras ferramentas

Ritmo da equipe, funil de vendas e propostas.



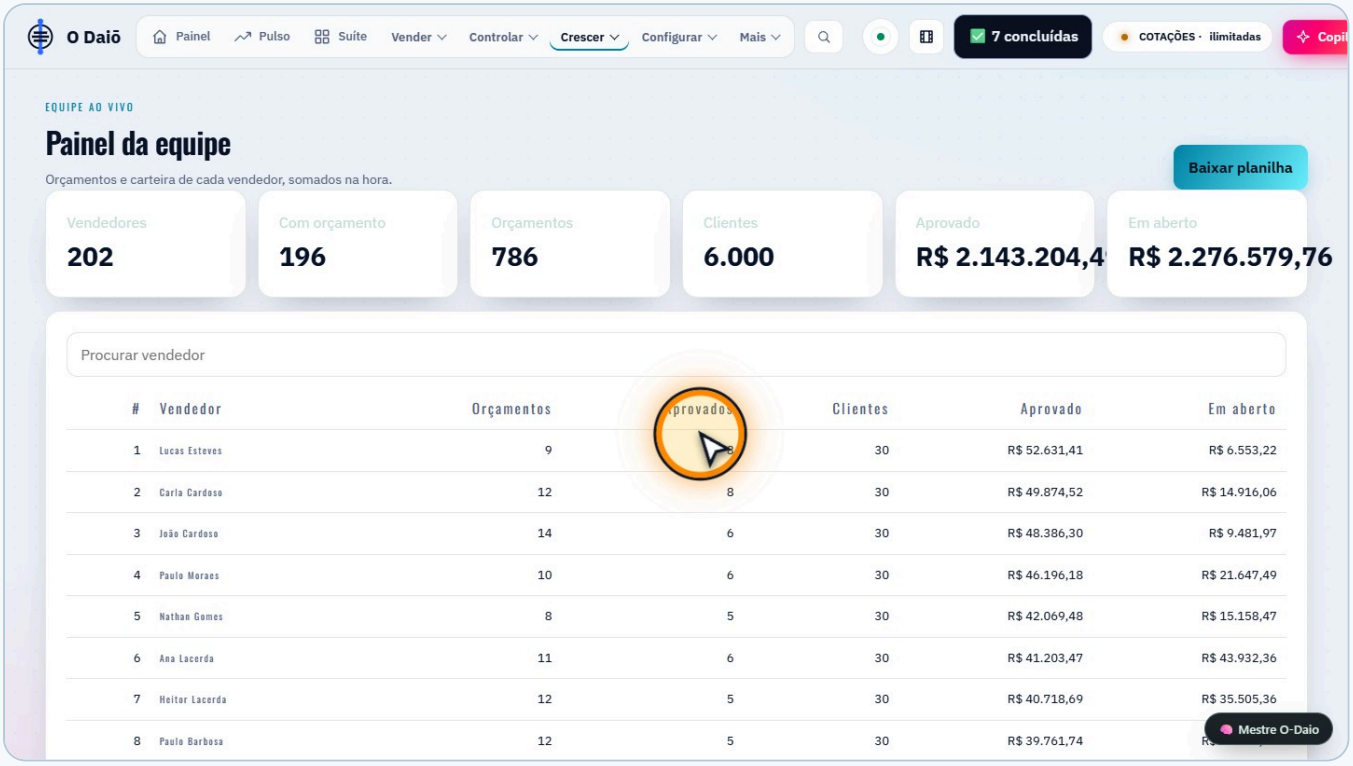
passo a passo

1. No Pulso, acompanhe o seu ritmo de 7 ou 30 dias.
2. No funil, arraste o cartão conforme a venda anda.
3. Em Propostas, escolha um modelo pronto.

▶ Assistir esta parte (1:35)

equipe e configuração

Cadastrar a equipe, acompanhar vendedores e dar os primeiros passos.



passo a passo

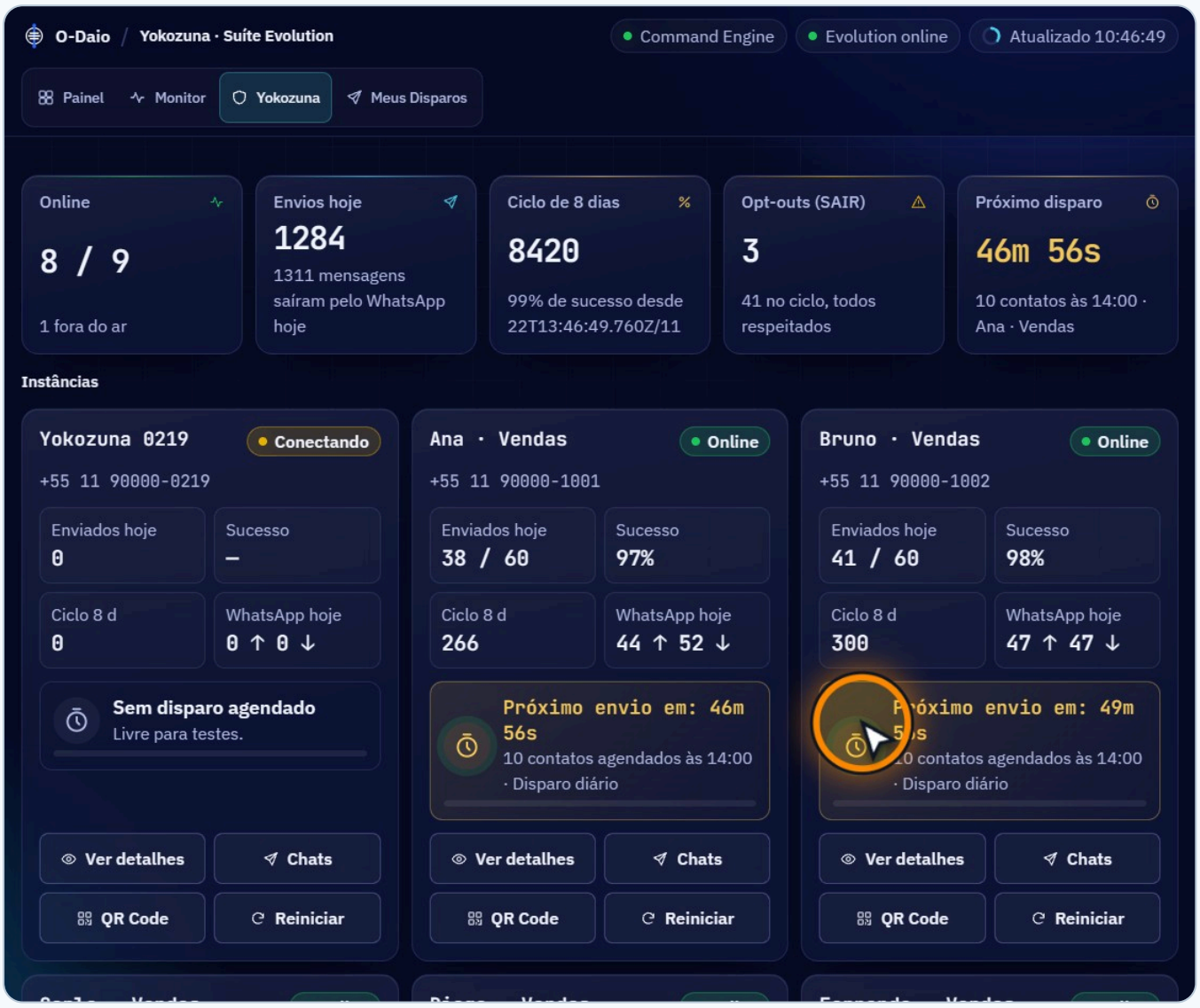
1. O gestor toca em Cadastrar vários e cola os nomes.
2. No painel do gerente, veja os números de cada pessoa.
3. Em Configurar, siga o passo a passo do Mestre.

▶ Assistir esta parte (3:55)

parte 10 de 10 ★ ferramenta principal

monitoramento do whatsapp

As conversas comerciais da equipe num lugar só, em tempo real.



passo a passo

1. Cada número comercial entra no O-Daio lendo um QR Code.
2. Veja quem está online e quantas mensagens saíram hoje.
3. Em Chats ao vivo, escolha o número e abra a conversa.
4. Tire dúvidas e resolva reclamações vendo a conversa inteira.

Use os números comerciais da empresa, separados dos números pessoais.

▶ Assistir esta parte (1:17)