Vetora

CRM WHITE-LABEL · CÓDIGO-FONTE

Você paga aluguel por um CRM que nunca vai ser seu.

A Vetora é um CRM brasileiro vendido como código-fonte. Você paga uma vez e nunca mais paga nada à Vetora: sem mensalidade, sem anuidade, sem cobrança por usuário. O sistema é seu, com a sua marca, numa conta sua.

Jefferson Monteiro
Desenvolvedor e engenheiro de software

(61) 99861-3353
www.vetoracrm.com

A CONTA

Em 3 anos, com 5 pessoas no sistema

Todo CRM por assinatura cobra por usuário, por mês. A conta abaixo é a mesma empresa, com as mesmas pessoas, nos mesmos 3 anos — e põe dos dois lados o que cada um paga de fato.

PLANO PAGO MAIS BARATO

R$ 11.826

em 3 anos

R$ 328,50 por mês para 5 pessoas na RD Station. Parou de pagar, perdeu o acesso — e os dados dos seus clientes estão no servidor de outra empresa.

VETORA

R$ 2.357

em 3 anos

Licença de R$ 557 e implantação de R$ 1.800 (opcional), pagas uma vez só à Vetora, com o servidor no plano gratuito (a ressalva da Vercel está na nota abaixo). Com 10 pessoas, o mesmo valor.

R$ 9.469

é quanto o plano pago mais barato da RD Station custa a mais que comprar a Vetora, em 3 anos, com 5 pessoas. Comprar sai na frente a partir do 8º mês. Compensa mesmo com uma pessoa só — com 10, a assinatura chega a R$ 23.652.

Assinatura: RD Vendas (antigo RD Station CRM) Basic, R$ 65,70 por usuário/mês no plano anual, com copiloto de IA — o plano pago mais barato da RD. No Kommo Pro, em que a IA marca horário, são US$ 45 por usuário/mês. Vetora: licença (R$ 557) e implantação (R$ 1.800, opcional — entra para a conta não sair menor), com o servidor nos planos gratuitos da Vercel e do Supabase. A Vercel reserva o plano gratuito a uso pessoal; dentro dos termos dela, o Pro custa US$ 20 por mês. Fora da reta, e por sua conta: o backup diário do banco no Supabase Pro (+US$ 25 por mês, opcional), a IA por uso, cerca de R$ 60 por mil conversas, e o provedor do WhatsApp — por QR Code, a mensalidade do provedor que você escolher; na API oficial da Meta, por mensagem. Dólar a R$ 5,22; preços públicos consultados em novembro de 2026.

E tem o que a conta não mostra

→ **Os dados são seus.** O banco fica numa conta sua, contratada por você. Eu não tenho acesso a nenhuma instalação — não é política de privacidade, é arquitetura: não existe servidor meu no meio.

→ **A marca na tela é a sua.** Logo, cor, nome e domínio. Seu cliente abre o link da proposta e vê a sua empresa, não a de um fornecedor que ele nunca contratou.

→ **A licença não tem reajuste.** Ela não vence, não se renova e não aumenta por usuário novo. O plano pago de um fornecedor, se você precisar dele, segue o preço e o câmbio desse fornecedor.

→ **Se eu sumir, nada muda.** O código está com você, e a licença não vence nem depende de mim (cláusula 2). É a diferença entre ser cliente e ser dono.

→ **Você pode instalar para os seus clientes e vender o código.** Com a sua marca, sem pagar nada à Vetora (cláusula 2). Só a marca Vetora não vai junto (cláusula 3).

O SISTEMA

O que ele faz no seu dia

Não é um CRM enxuto para justificar o preço. É o sistema inteiro — e o que normalmente é "plano avançado" já vem junto.

Uma IA que atende, marca, orça e prepara a cobrança

Você descreve o atendimento em português e o construtor monta o agente. Ele ouve o áudio do cliente, lê foto e PDF, marca horário na sua agenda, monta a proposta com os preços do seu catálogo e prepara a cobrança do que o cliente aceitou — que sai sozinha quando ele tem CPF ou CNPJ no cadastro; sem isso, vira tarefa para a sua equipe. Se alguém some no meio da conversa, ele volta a falar sozinho.

O que ele pode fazer sozinho, quem decide é você — em uma tela, com limite de desconto e teto de proposta. Tudo começa desligado. E dá para conversar com ele antes de ligar o WhatsApp: nada é enviado, nada é cobrado.

WhatsApp dentro do sistema

Conecta lendo um QR Code. A conversa fica no CRM com áudio, foto e PDF guardados, e quem atende vê o histórico inteiro.

O funil do jeito que você vende

Vários funis, prazo por etapa e aviso no cartão quando alguém está esperando demais. Você vê onde o dinheiro está parado.

Agenda que o cliente preenche

Você manda um link, ele vê só o que está livre e marca. Lembrete no WhatsApp três horas antes, sem trocar seis mensagens.

Proposta com aceite registrado

Uma página com a sua marca, não um PDF. O cliente aceita, fica gravado com data e hora, e vira cobrança em um clique.

Cobrança e caixa

PIX, boleto e cartão pelo ASAAS. Quando o pagamento cai, o sistema dá baixa sozinho. Mensalidade, estorno e nota de serviço inclusos.

Quanto custou o lead

Meta e Google Ads conectados: gasto por campanha cruzado com as vendas do funil. Custo por lead, por venda e retorno, numa tabela só.

Automação sem programar

Monte como um fluxo: quando acontece, para quem vale, quanto esperar e o que fazer, na ordem.

A sua base atual entra

Importação do Kommo, HubSpot, RD Station, Pipedrive ou planilha, com prévia antes de gravar qualquer coisa.

Já vem configurado para o seu ramo

Pacotes prontos, com funil, etapas, campos e motivos de perda do setor: **19 ramos**, como Imobiliárias e Construtoras, Saúde e Estética, Educação e Ensino e Hotel e creche pet.

LADO A LADO

Comprar contra alugar

	VETORA	CRM POR ASSINATURA
Como você paga	Uma vez. Depois, nunca mais	Todo mês, por usuário
Em 3 anos, com 5 pessoas	R$ 2.357: R$ 557 + R$ 1.800 de implantação opcional, uma vez; servidor no plano gratuito	R$ 11.826 no plano pago mais barato
Em 3 anos, com 10 pessoas	R$ 2.357 — o mesmo	R$ 23.652 no plano pago mais barato
Onde ficam os dados	Numa conta sua	No servidor do fornecedor
Marca na tela	A sua	A deles
Se o fornecedor sumir	Nada muda: o código é seu	Você perde o sistema
Anuidade, renovação ou reajuste	Não existe: a licença não vence	A cada renovação, se o fornecedor quiser
IA que agenda, orça e prepara a cobrança	Incluída, com a sua chave	Só nos planos mais caros, pago por usuário
Agendamento e proposta com aceite	Incluídos	Plano alto, ou não tem
Retorno do anúncio dentro do CRM	Meta e Google conectados	Em outra ferramenta

Para quem isto não é

Vale mais dizer agora do que depois de você pagar. Se algum destes for o seu caso, não compre — e eu prefiro te falar isso por escrito.

- **Quem quer clicar em "assinar" e nunca mais pensar em configuração.** A Vetora pede uma tarde de um técnico — ou a nossa implantação.
- **Quem precisa de Instagram, Messenger ou e-mail na mesma caixa de entrada.** A Vetora atende pelo WhatsApp.
- **Quem precisa de ligação pronta com ERP ou marketplace.** Isso é desenvolvimento sob medida, não configuração.
- **Quem procura o CRM mais barato.** Existe grátis. A Vetora é para não pagar aluguel eterno nem ficar refém.

COMO ACONTECE

Do pagamento ao sistema no ar

1 **Você recebe o código**

Um repositório privado no seu GitHub, em até 24 horas úteis depois do pagamento.

2 **O sistema vai para o ar**

Você segue o roteiro que acompanha o código — ou cola ele numa IA de programação e ela executa. Ou contrata a implantação: eu publico em até 20 dias, na sua conta, com o design ajustado ao seu jeito.

3 **Você liga as suas chaves**

WhatsApp, IA e cobrança entram por uma tela, e o diagnóstico mostra o que falta.

Para quem tem alguém técnico

Só o código

R$ 557

ou 10x de R$ 55,70 sem juros no cartão

Você recebe o sistema completo e instala pelo roteiro. Leva uma tarde com alguém técnico. 30 dias de suporte.

Para quem não programa

Código + implantação

R$ 2.357

ou 10x de R$ 235,70 sem juros no cartão

Nós publicamos numa conta sua e entregamos funcionando. Em até 20 dias, com 60 de garantia, manutenção e suporte.

Para os 10 primeiros compradores **R$ 557** · Do 11º comprador em diante R$ 997

uma vez só · a licença não vence (cláusula 2)

O preço do código só sobe quando os primeiros compradores fecharem.

Mensalidade, anuidade, renovação ou comissão à Vetora	**R$ 0**
Desistência em até 7 dias corridos do recebimento, sem justificar (cláusula 6)	**100% de volta**

O servidor fica nos planos gratuitos da Vercel e do Supabase; a Vercel reserva o dela a uso pessoal, e o Pro custa US$ 20 por mês, pago direto a ela. O preço de hoje está sempre em www.vetoracrm.com.

Quem está do outro lado

JM

Jefferson Monteiro

Engenheiro responsável pelo sistema, e quem responde no WhatsApp — não há equipe de vendas no meio. Os mesmos dados estão na cláusula 10 da licença, porque contrato com a outra parte anônima não vale nada. O sistema tem **6.737 testes automatizados**, e depois da compra qualquer técnico roda todos de uma vez para conferir.

Na demonstração, o cliente é você.

O sistema da demonstração é o mesmo código que você recebe. Me chame no WhatsApp e eu combino o horário com você.

(61) 99861-3353

WhatsApp · www.vetoracrm.com