

APLWeb ERP — Notas de Lançamento

Versão 2026.27 · Outubro de 2026 · Quem Atende, Quem Decide

A 2026.26 foi para a ponta da operação: o balcão, o depósito, a expedição. A 2026.27 olha para o atendimento — e para quem precisa decidir sobre ele.

O Gerente de Conversas já lia as conversas do CRM e anotava o que cada uma dizia. Agora essa leitura vira resposta direta para o gestor: quem ficou sem resposta, que área está atrasando, que cliente pode cancelar, o que foi pedido a mais e quanto custou a leitura, em reais. Tudo isso também no celular, com um toque para abrir a conversa e responder.

7	1 toque	5 de 6	5.000
abas de análise das conversas, sem gastar IA para abrir	da conversa sem resposta até a resposta no Inbox	itens em estudo na 2026.26 entregues nesta versão	produtos numa página só no filtro "Com estoque"

Gerente de Conversas

O custo da IA em reais

A leitura das conversas usa inteligência artificial, que é cobrada em dólar por volume de texto. O custo agora aparece em reais, convertido pela cotação do dólar do Banco Central do dia, com o valor em dólar ao lado.

Onde	O que mostra
Leitura das conversas	gasto do mês e de cada rodada, quantas conversas foram lidas e a cotação usada
Teto do mês	um limite de gasto: atingido, a leitura para até o mês seguinte
Lista de conversas	o custo da leitura de cada conversa
Resumo semanal	quanto custou a leitura no período

Venda, suporte e financeiro na mesma leitura

Com o perfil misto, a IA separa o tipo de cada conversa — venda, suporte ou financeiro — e anota o que é próprio de cada uma: temperatura e estágio só nas de venda; assunto e se foi resolvido nas de suporte; e, em qualquer uma, se o cliente pediu algo a mais que a empresa vende. Um filtro e uma etiqueta de tipo foram acrescentados à lista de conversas.

Análises

Uma tela nova reúne o que a leitura já sabe, em abas. Abrir a tela não gasta IA: os números saem das fichas já gravadas.

Aba	Responde
Equipe	conversas, 1ª resposta, resposta média, qualidade, vendas e a falha mais comum de cada atendente
Por área	a fila aberta agora, o tempo de resposta de cada área e a comparação comercial x suporte

Aba	Responde
O que gera chamado	os assuntos que mais trazem clientes ao suporte e as dúvidas que se repetem
Risco de cancelar	clientes com chamados sem solução, insatisfação ou fatura vencida
Oportunidades	pedidos de algo que a empresa vende, feitos no meio do atendimento
Combinados vencidos	o que foi prometido ao cliente com prazo, e o prazo passou sem nova mensagem
Resumo semanal	o resumo de tudo isso no WhatsApp do gestor, na hora ou toda segunda de manhã

- **Clicáveis:** os números do topo da lista de conversas filtram as conversas que eles contam.
- **Sem resposta:** na aba Equipe, o selo "sem resposta" de cada atendente abre só aquelas conversas.
- **Correção:** "Abrir no Inbox" abria a lista do Inbox sem a conversa. Agora abre a conversa.
- **Resumo:** a instância de WhatsApp que envia o resumo é escolhida numa lista das instâncias ativas.

O Gerente no aplicativo

O aplicativo do CRM ganhou o card Gerente, visível só para gestores e administradores, com o número de conversas sem resposta da semana.

Tela	O que faz
Hoje	sem resposta, risco de cancelar, oportunidades e combinados vencidos, cada um clicável
Equipe	um cartão por atendente; tocar no selo "sem resposta" abre as conversas dele
Por área	a fila de cada área e o tempo de resposta, comercial x suporte
Conversa	o resumo da IA e dois botões: Responder no Inbox e Passar o atendimento para outra pessoa

Atendimento

Fila e tempo de resposta por área

Para quem separa o atendimento em áreas (comercial, suporte, financeiro), agora dá para ver quantos atendimentos estão abertos em cada uma, quantos ainda não têm atendente e há quanto tempo o mais antigo está parado — e comparar a 1ª resposta e o "sem resposta" de cada área.

Gestão de Atendimentos com área

- **Filtro:** por área, e uma coluna com a área e com quem está o atendimento.
- **Fila:** no topo, um cartão por área; tocar abre os atendimentos abertos daquela área.
- **Passar:** em cada atendimento aberto, para escolher a área e a pessoa. A transferência fica no histórico, como a feita pelo Inbox.

A tela funciona igual no computador e no aplicativo.

Unificar atendimentos sem cliente

A unificação de atendimentos repetidos só valia para quem tinha cliente vinculado. Agora os protocolos sem cliente também aparecem nas sugestões, agrupados pelo número de WhatsApp, e podem ser unificados. Números diferentes sem cliente continuam não se misturando.

Aplicativo do CRM

O que acontecia	Agora
O atalho na tela de início aparecia como um "C" genérico	ícone próprio do CRM, na cor da empresa (ou o logo, se houver)
Inbox, Forecast, Cadências e Tarefas, abertos pelo Pipeline, saíam do aplicativo e mostravam os menus do sistema	todas as telas abertas pelo aplicativo ficam no aplicativo
Os ícones de Forecast e Cadências não apareciam	aparecem
O endereço próprio do aplicativo não funcionava em instalação dentro de subpasta	funciona nos dois tipos de instalação
O logo da empresa aparecia quebrado no aplicativo e no portal do cliente	aparece

Catálogo

Acessos por dia, hora a hora e visitantes únicos

O painel de links do catálogo mostrava só o total de cliques de cada link. Agora cada acesso é registrado com data e hora.

- **Visitantes únicos:** cada aparelho conta uma vez, mesmo abrindo o link várias vezes. Um cartão no topo mostra o total do período e uma coluna mostra o de cada link.
- **Por dia e hora:** barras por dia e, tocando num dia, o movimento hora a hora — o dia da live abre direto.

Nada que identifique a pessoa é gravado: o visitante é um código aleatório guardado no navegador.

Estoque e Produtos

Requisição entre estoques

A tela de requisição — a partir de uma nota de entrada, do estoque de origem para vários estoques de destino — chegou ao visual 2026. Cada estoque de destino pode ser ligado ao cliente que representa (a loja), na própria tela, com um botão Ligar por estoque e um passo a passo que já abre buscando pelo nome do estoque. O manual da tela foi atualizado.

Consulta de solicitações no visual 2026

A reposição pedida pelas lojas ganhou tela nova, para computador e celular, com manual próprio.

- **Cancelar:** cancelar uma solicitação pede o motivo, e ela fica no histórico em vez de sumir.
- **Pedido:** o pedido de reposição sai para o cliente ligado à loja na Requisição e nasce em rascunho, para conferência.

Lista de produtos

O que acontecia	Agora
Com o filtro "Com estoque", a lista paginava e escondia parte dos produtos com saldo	mostra tudo numa página só, até 5.000 produtos; acima disso, avisa
Os filtros ficavam gravados e voltavam na próxima visita	cada visita começa limpa
O total da lista dizia "requisições"	diz "produtos"

Pontos de atenção

O custo em reais é uma estimativa

O valor é calculado pelo volume de texto lido e pelo preço do modelo de IA. O valor cobrado de verdade é o do painel do provedor; os dois devem ficar próximos. Modelo sem preço cadastrado aparece como "sem preço" em vez de um número inventado.

Conversas lidas antes do perfil misto ficam "sem tipo"

Elas entram nas análises, mas sem separar venda de suporte. A tela oferece reler essas conversas e mostra o custo antes — a releitura gasta IA.

Área e "Passar" dependem das áreas cadastradas

Sem áreas cadastradas no CRM, a fila por área fica vazia e o botão Passar não aparece. A área de cada conversa é a do último atendimento daquele número.

Acessos e visitantes começam a contar nesta versão

Os cliques anteriores continuam só no total de cada link. Quem apaga os dados do navegador volta como visitante novo, então o número de visitantes é um mínimo.

No iPhone, o ícone novo pede o atalho de novo

O iPhone guarda o ícone antigo enquanto o atalho existir. Remova o atalho do CRM e adicione outra vez pelo Safari, em Compartilhar > Adicionar à Tela de Início.

Próximos passos (2026.28)

Dos seis itens em estudo na 2026.26, cinco entraram nesta versão: unificar atendimentos sem cliente pelo número, atendimento por área no aplicativo, tempo de resposta e fila por área, acessos por dia no painel de links e visitantes únicos no catálogo.

Os quatro itens previstos desde a 2026.25 não entraram nesta versão e seguem previstos:

- Painel de margem real por canal de venda
- Levar ao Fluxo de Caixa o que a leitura das conversas já sabe sobre quem está perto de fechar

- Mesa vinculada à loja, para redes com salões em unidades diferentes
- Ocupação por andar no mapa ao vivo

Segue em estudo:

- Responder pelo aplicativo oficial do WhatsApp Business sem perder a conversa no sistema

APLWeb ERP — Tecnologia que acompanha o ritmo da sua empresa.

Equipe de Desenvolvimento APLWeb · Fortaleza, CE — Outubro de 2026