



Guía de uso – CRM Inmobiliario

Todo lo que tu inmobiliaria necesita saber para captar interesados, hacer seguimiento y administrar propiedades desde un solo lugar.

 Panel de Leads

 Panel de Gestión

 Bot de WhatsApp


1. Cómo entrar al CRM

1. Abrió la **dirección de tu CRM** en el navegador (te la entregó tu proveedor, ej. `crm.tuinmobiliaria.com`). Funciona en computadora, tablet y celular.
2. Ingresá con tu **email y contraseña**. ¿La olvidaste? Usá "**¿Olvidaste tu contraseña?**" y te llega un mail para crear una nueva.
3. Arriba vas a ver las pestañas de tus módulos: **CRM Leads** y/o **CRM Gestión**. Según el plan de tu inmobiliaria podés tener uno o los dos.

2. Panel de LEADS CAPTACIÓN

Acá vive todo interesado que llega a tu inmobiliaria: por WhatsApp, Instagram, formulario web, publicidad de Meta, referidos o carga manual.

El Dashboard

Tu foto del día: **total de leads**, cuántos están  **calientes** (listos para avanzar), **citas agendadas** y la **tasa de citas**. Abajo, por qué canal llegó cada uno – así sabés qué canal te trae negocio.

El Pipeline (tablero de etapas)

Cada lead avanza por etapas. Mantenerlas al día ordena TODO el negocio:

Nuevo

Contactado

Calificado

Llamada agendada

Llamada realizada

Visita agendada






Visita realizada


En negociación

Venta cerrada

La ficha del lead (el corazón del CRM)

Hacé clic en cualquier lead y se abre su ficha completa:

Sección	Para qué sirve
Datos	Teléfono, email, canal, score (🔥 caliente / tibio / frío), estado, qué busca y presupuesto.
 Asesor asignado	Quién es el responsable del lead. El admin asigna; un asesor puede "👉 Tomar" un lead libre.
 Notas & Timeline	El historial completo: tus notas + todo lo que pasa solo (cambios de etapa, cuándo lo calificó el bot, visitas agendadas, archivos, tareas). Cualquiera del equipo que abra el lead entiende todo en 30 segundos.
 Tareas	Recordatorios con vencimiento ("Lamarlo el jueves"). Si se vence, se pone en rojo. Al completarla queda registrado.
 Archivos	Boleto, plano, DNI, reserva – PDF o imágenes, guardados en la ficha para todo el equipo.
 Datos adicionales	Campos propios de TU negocio (ej. "Financiación", "Apto crédito") – se configuran a medida.

 **Regla del equipo ganador:** si no está anotado en el CRM, no pasó. Una nota después de cada llamada vale oro.

¿No ves el panel de Leads en tu CRM?

Tu plan actual incluye solo el módulo de Gestión. El módulo de Leads —con bot de WhatsApp que atiende y califica interesados solo, pipeline y seguimiento comercial—

se activa al instante, sin instalación

. Consultale a tu proveedor.

3. Panel de GESTIÓN ADMINISTRACIÓN

La administración diaria de tu cartera: propiedades, alquileres, propietarios, inquilinos y números.



Propiedades / Activos

Tu cartera cargada con fotos, precio, zona y estado. Es la vidriera interna del equipo.



Inmuebles en renta

Los alquileres administrados: qué propiedad, qué contrato, qué estado.



Propietarios

Los dueños que te confían sus propiedades: datos, comisión pactada y sus inmuebles vinculados.



Inquilinos

Quién ocupa cada inmueble, su contrato y su historial.



Pagos de alquiler

El control mensual: quién pagó, quién debe, y el registro de cada pago.



Liquidaciones

Lo que le rendís a cada propietario, con tu comisión ya calculada.

Loteos y contratos

Para desarrolladoras: loteos con mapa de lotes (disponible / reservado / vendido) y contratos asociados.

Reportes

La vista de números para decidir: actividad, cartera y evolución.

¿No ves el panel de Gestión en tu CRM?

Tu plan actual incluye solo el módulo de Leads. El módulo de Gestión —propiedades, alquileres con pagos y liquidaciones automáticas, propietarios e inquilinos—

se activa al instante, sin instalación ni migración


. Consultale a tu proveedor.

4. Tu equipo y los roles

Si sos **admin**, desde tu perfil podés crear usuarios para tu equipo:

- **Admin** — ve y maneja todo, crea usuarios y asigna leads.
- **Asesor** — trabaja sus leads del día a día. Según la configuración de tu CRM, cada asesor puede ver **solo sus leads asignados** (más los libres para tomar), mientras el admin siempre ve todo. Ideal para equipos donde cada uno cuida su cartera.

5. El bot de WhatsApp

Cuando está activo, el bot atiende a los interesados que escriben a tu WhatsApp **a cualquier hora**: conversa natural, hace las preguntas clave (qué busca, zona, presupuesto, urgencia) y el lead **aparece solo en tu panel de Leads**, ya calificado con su  score y todo el historial en el timeline.

Según cómo lo configures, al calificar puede **ofrecer agenda automática** (el interesado elige día y hora solo) o **avisarle a un asesor** para que lo llame — ideal para operaciones de monto alto donde el trato personal cierra la venta.

Además, el CRM puede reaccionar solo: por ejemplo, **crearte una tarea de seguimiento automáticamente** cuando un lead se marca como contactado. Esas reglas se configuran a medida de tu operación.

6. Consejos de oro

1. **Todo en el CRM.** Notas después de cada llamada – tu yo del futuro (y tu equipo) te lo agradecen.
2. **Tareas con fecha.** El negocio inmobiliario se gana con seguimiento constante, no con memoria.
3. **Etapas al día.** Mover un lead de etapa lleva 2 segundos y ordena todo el tablero.
4. **Un responsable por lead.** Asigná o tomá los leads: nada en tierra de nadie.
5. **Pedí lo que te falte.** ¿Un campo propio? ¿Una regla automática? ¿El otro panel? La mayoría de las mejoras se activan al instante – hablá con tu proveedor.