

SUITE COMERCIAL PARA EQUIPOS QUE QUIEREN ORDEN, TRAZABILIDAD Y CIERRE EFECTIVO

Waiki CRM

Del primer contacto a la venta cerrada, sin perder ninguna oportunidad

waiki.com.ar/crm

Waiki CRM

EL PROBLEMA QUE RESUELVE

Cuando el proceso comercial vive entre planillas, correos sueltos y memoria, las oportunidades se enfrían solas y el equipo pierde tracción sin darse cuenta.

Oportunidades que se apagan porque nadie las siguió a tiempo. Presupuestos que se cargan dos veces o ventas que quedan sin confirmar después de cerrar el trato de palabra. Ninguna lectura de dónde se traba cada negocio, cuánto tarda en avanzar ni por qué se pierde. Reclamos de posventa que se manejan por mail y se diluyen sin responsable.

Waiki CRM convierte todo ese proceso en un circuito ordenado y medible dentro de Odoo. Cada oportunidad avanza sola hacia la cotización y la venta, cada etapa se cronometra, cada cuello de botella queda a la vista, y la posventa suma un canal formal de reclamos. El equipo comercial trabaja más rápido; la dirección, por fin, ve el embudo entero.

¿Para quién es?

- › Equipos comerciales que hoy gestionan oportunidades en planillas y quieren orden y trazabilidad.
- › Empresas multiempresa que necesitan procesos comerciales distintos por unidad de negocio.
- › Direcciones comerciales y financieras que quieren medir el ciclo completo, del primer contacto al cobro.
- › Organizaciones con posventa que necesitan formalizar y seguir sus reclamos.

Waiki CRM

FUNCIONALIDADES · CICLO COMERCIAL Y AUTOMATIZACIÓN

El circuito de venta se ejecuta solo; el equipo se enfoca en cerrar, no en cargar.

■ Del cierre a la venta, automático

Al ganar una oportunidad, si hay un único presupuesto pendiente, se confirma solo. Si hubiera varios, el sistema frena y pide definir cuál corresponde.

■ Automatización por compañía

Cada empresa o unidad de negocio del grupo trabaja con su propia lógica comercial sin pisarse con las demás.

■ Flujos visuales sin código

El propio equipo arma sus automatizaciones sobre las oportunidades arrastrando pasos en un lienzo, sin depender de IT.

■ Simulación previa y auditoría

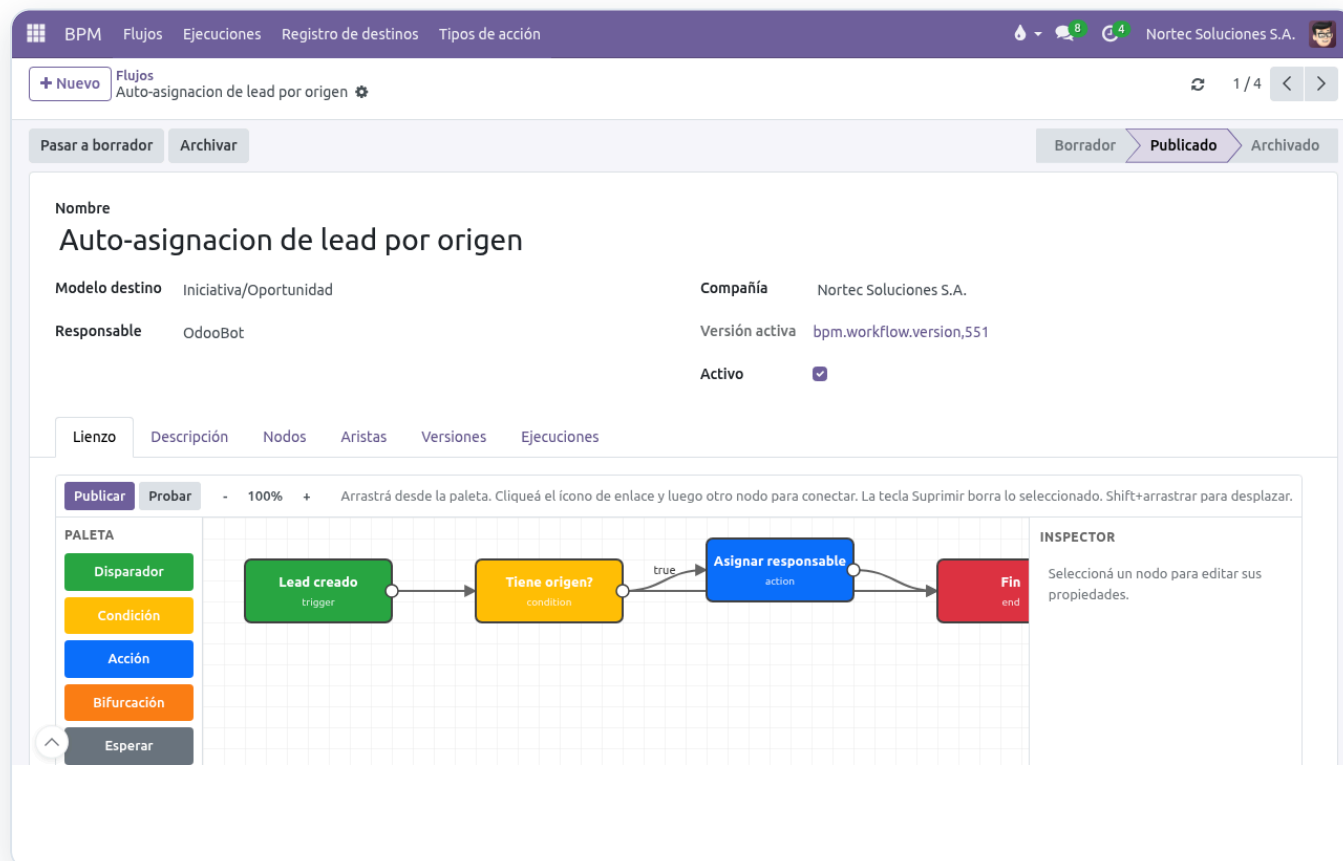
Cada flujo se prueba en modo simulación sobre una oportunidad real antes de activarlo. Cada ejecución queda registrada.

■ Carga rápida enriquecida

El alta de oportunidades desde kanban trae los datos clave: contacto, etiquetas, fechas y previsualización de correos.

■ Lectura por territorio

Agrupá oportunidades por provincia y visualizá dónde está tu demanda real y cómo se distribuye tu cartera.



Editor visual de flujos: el equipo comercial arma sus automatizaciones arrastrando pasos, sin escribir código.



Waiki CRM

FUNCIONALIDADES · ANALÍTICA Y POSVENTA

El embudo, medido de punta a punta; los reclamos, con canal formal.

■ Cuellos de botella al descubierto

Waiki CRM mide el tiempo de cada oportunidad en cada etapa y te muestra dónde se traban los negocios.

■ SLA por etapa

Indicadores de servicio por etapa: sabés cuándo una oportunidad lleva demasiado tiempo detenida y podés actuar antes de perderla.

■ El dato que importa: días hasta el cobro

Más allá de la facturación, el sistema mide los días hasta el cobro real. Es la métrica que conecta la venta con la salud financiera.

■ Historial de etapas retroactivo

Reconstrucción en un paso del historial de las oportunidades que ya tenías cargadas. Arrancás con datos desde el día uno.

■ Gestión formal de reclamos

Cada reclamo de posventa queda registrado con responsable y seguimiento, en lugar de diluirse en correos y llamados.

■ Integrado al ERP, sin conectores

Nativo con Ventas, Facturación y Cobranzas: cero integraciones frágiles, cero doble carga.

CRM Ventas Reportes Configuración						
Análisis de cuellos de botella						
Etapa	Equipo de ventas	Oportun...	Estanca...	Días promedio en etapa (abiertas)		Días promedio (histórico)
Propuesta	Ventas en Calle	6	3	10:50		07:47
Calificado	Ventas en Calle	6	3	08:57		07:04
Nuevo	Ventas en Calle	5	0	02:12		07:11
Ganado	Ventas en Calle	9	0	01:50		00:00

Oportunidades estancadas por etapa: dónde se traban los negocios y cuántos hay detenidos en cada punto del embudo.



Waiki CRM

EMBUDO COMERCIAL ORDENADO, KANBAN VIVO

El pipeline entero en una pantalla, agrupado por etapa, con la información clave a la vista sin abrir cada oportunidad.

- ✓ Etapas de iniciativa separadas de las de oportunidad, para que el kanban muestre solo lo que ya está calificado.
- ✓ Cada card muestra contacto, etiquetas, importe, fecha de última actividad y presupuestos asociados.
- ✓ Alta rápida enriquecida desde el propio kanban: nombre de contacto, etiquetas y campos clave en el mismo popup.
- ✓ Filtros y agrupaciones por vendedor, provincia, campaña, etapa o cualquier dato relevante del proceso.

The screenshot displays the Waiki CRM interface, specifically the Kanban view of the sales pipeline. The top navigation bar includes links for CRM, Ventas, Reportes, and Configuración. The main header shows the current stage as 'Flujo' and a search bar. The pipeline is divided into four columns: 'Nuevo' (687k), 'Calificado' (2.154k), 'Propuesta' (763k), and 'Ganado' (56.000). Each column contains cards representing sales opportunities. Each card displays the following information: a title, a date and time stamp, a status icon, a star rating, a contact name, and a value. The cards are organized into rows, with each row representing a single sales opportunity across the different stages of the pipeline.

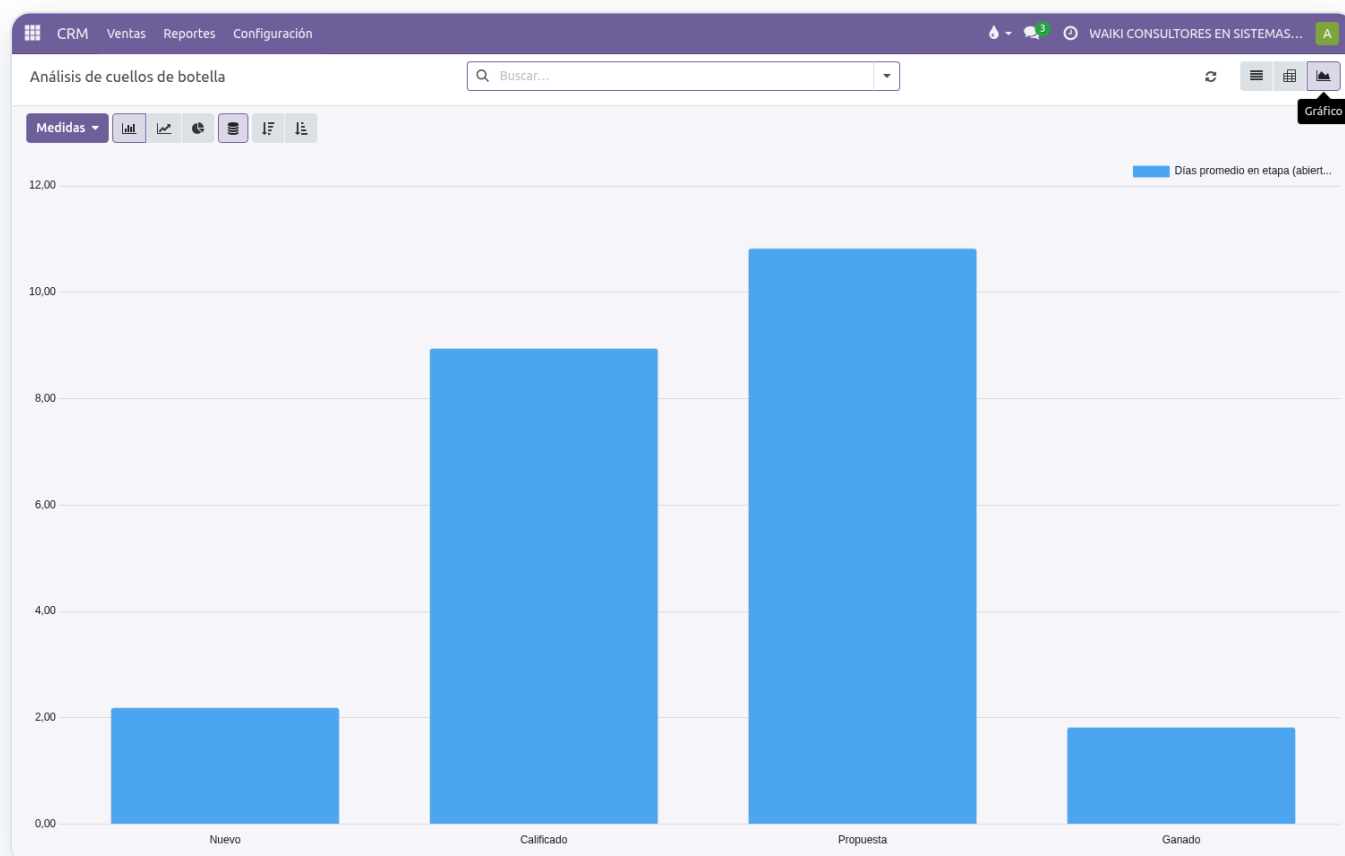
Etapa	Card 1	Card 2	Card 3
Nuevo	Recambio iluminacion LED 12/06/2026 18:44:29 \$ 142.000,00 Pinturas Quilmes SRL	Consultoria eficiencia 12/06/2026 18:44:29 \$ 225.000,00 Vidrieria Cristal SA	Reposicion de stock anual 12/06/2026 18:44:29 \$ 320.000,00 Ferreteria El Tornillo SA
Calificado	Servicio integral anual 12/06/2026 18:44:29 \$ 890.000,00 Corralon San Isidro	Renovacion equipos frio 12/06/2026 18:44:29 \$ 760.000,00 Taller Mecanico Sur	Contrato mantenimiento 12m 12/06/2026 18:44:29 \$ 504.000,00 Distribuidora Norte SRL
Propuesta	Plan preventivo trimestral 12/06/2026 18:44:29 \$ 168.000,00 Refrigeracion Oeste	Amplacion deposito 12/06/2026 18:44:29 \$ 410.000,00 Electricidad Mitre	Instalacion nueva sucursal 12/06/2026 18:44:29 \$ 185.000,00 Panaderia Las Espigas
Ganado	Kit repuestos urgente 12/06/2026 18:44:29 \$ 56.000,00 Almacen Don Pedro		

Waiki CRM

ANALÍTICA REAL DEL EMBUDO

El tiempo que cada oportunidad pasa en cada etapa, medido y visualizado, con los cuellos de botella y los SLA a la vista.

- ✓ Días promedio por etapa: dónde tu proceso se detiene más de la cuenta.
- ✓ Oportunidades estancadas por etapa: la lista de negocios que llevan demasiado tiempo sin moverse.
- ✓ SLA por etapa configurable: alerta cuando una oportunidad supera el tiempo esperado.
- ✓ Métricas end-to-end: días hasta la cotización, días hasta el cierre y días hasta el cobro real.

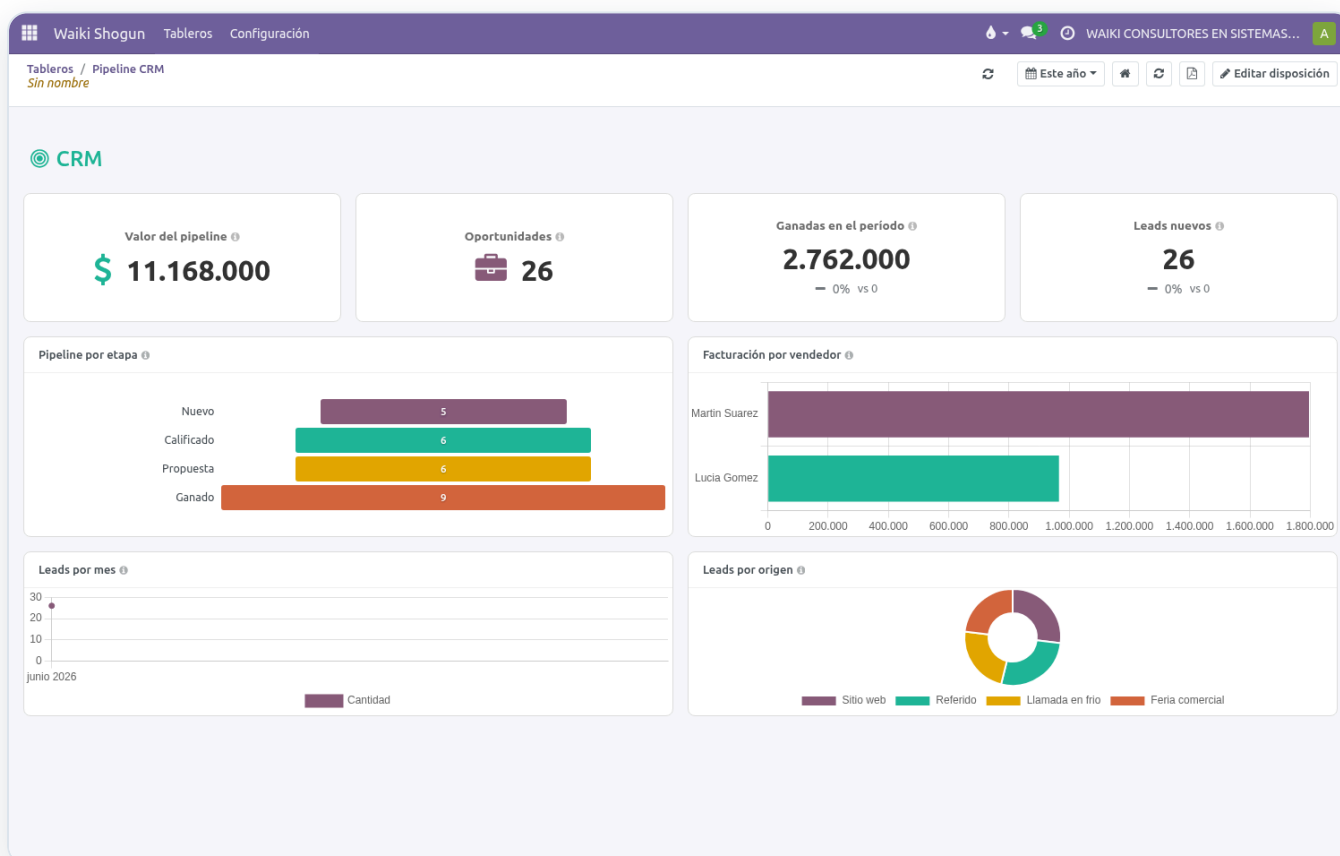


Waiki CRM

VISTA EJECUTIVA CON WAIKI SHOGUN (ADICIONAL)

Para la dirección comercial que quiere una sola pantalla con todo el pulso del negocio, en vivo, sobre los mismos datos del CRM.

- ✓ Valor total del pipeline y oportunidades abiertas por etapa.
- ✓ Ventas ganadas del período con evolución mensual.
- ✓ Facturación por vendedor y distribución de leads por origen.
- ✓ Actualización en vivo, sin exportar planillas ni armar tableros a mano.



Waiki CRM

LO QUE LO DIFERENCIA

Capacidad	Planillas / correo	CRM genérico	Waiki CRM
Integrado al ERP (ventas, facturación, cobranza)	No	A veces, con conectores	Nativo, sin integraciones
Mide el cobro real, no solo la facturación	No	Rara vez	Sí
Automatización comercial por compañía	No	Limitada	Sí
Flujos visuales que arma el propio equipo	No	A veces	Sí, con simulación y auditoría
Analítica de etapas y cuellos de botella	No	Parcial	Sí, con SLA por etapa
Historial de etapas retroactivo	No	No	Sí
Gestión formal de reclamos de posventa	No	Parcial	Sí
Funciona en Odoo Community y Enterprise	—	Depende	Sí, sobre cualquiera de las dos



Ordená tu ciclo comercial, sin dejar oportunidades en el camino

Te mostramos Waiki CRM funcionando con tus casos: pipeline, automatizaciones, analítica del embudo y reclamos de posventa.

Conocelo en waiki.com.ar/crm

WEB waiki.com.ar · waiki.com.ar/crm
CORREO info@waiki.com.ar
WHATSAPP +54 9 299 502-1110