

APP COMERCIAL MOBILE-FIRST PARA EL VENDEDOR QUE TRABAJA EN TERRITORIO

Waiki CRMMobile

Tu fuerza de venta en la calle, conectada y medible

Waiki CRMMobile

EL PROBLEMA QUE RESUELVE

Cuando el equipo comercial pasa el día en la calle, todo lo que no queda cargado en el momento se pierde: rutas mal ordenadas, pedidos anotados en papel, visitas sin registro y una dirección comercial que se entera tarde de lo que pasó.

Vendedores que recorren sin un plan de visitas claro y pierden tiempo en traslados mal ordenados. Oportunidades y pedidos que se anotan en papel y se cargan tarde —o nunca— al sistema. Falta de visibilidad sobre a qué clientes se los visitó, cuándo y con qué resultado. Imposibilidad de medir la efectividad real de la actividad en calle.

Waiki CRMMobile resuelve el flujo entero desde el teléfono del vendedor: arma su día de visitas, le ordena el recorrido, le permite cargar oportunidades y cerrar presupuestos con firma del cliente sin volver a la oficina —y a la conducción le da, por fin, un tablero de efectividad del territorio conectado a las ventas.

¿Para quién es?

- › Equipos de venta de campo y direcciones comerciales que necesitan medir la actividad en calle.
- › Distribuidoras y mayoristas con preventistas que operan sobre una cartera de comercios.
- › Empresas de servicios con visitas técnicas o comerciales agendadas puerta a puerta.
- › Organizaciones que quieren trazabilidad de territorio cuidando la privacidad de su gente.

Waiki CRMMobile

FUNCIONALIDADES · RUTAS, VISITAS Y VENTA EN LA CALLE

El día del vendedor, mobile-first: agenda, ruta óptima y venta al momento.

■ Rutas y visitas planificadas

La jornada como una agenda de territorio: cada visita con objetivo, resultado y trazabilidad de lo hecho.

■ Recorrido optimizado en el momento

Ordena las visitas del día por distancia y tiempo, con navegación directa a Google Maps desde la propia app.

■ Vender desde la visita, con firma

Crea o edita presupuestos y órdenes con formulario configurable y captura de firma en pantalla — el pedido entra al sistema al instante.

■ Una oportunidad, un toque

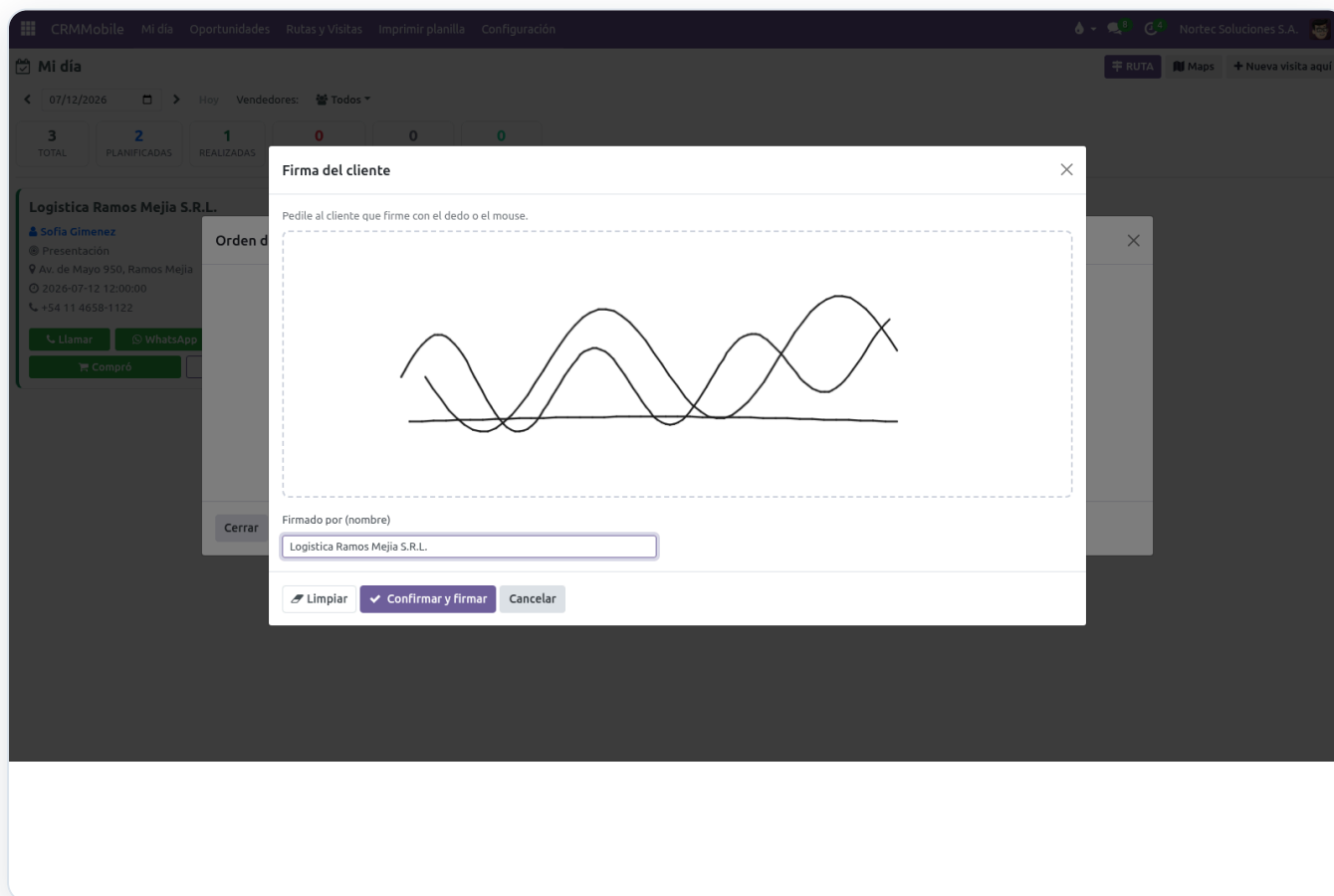
Alta de oportunidad desde la visita con los datos del cliente precargados, sin cambiar de pantalla.

■ "Mi Día": la jornada en una pantalla

Vista mobile-first con las visitas de hoy, su orden y su estado, para operar con pocos toques.

■ Nueva visita, donde estés

Si un vendedor está frente a un cliente no agendado, la app reconoce al más cercano y arma la visita al toque.



Captura de firma del cliente en la orden de venta, desde la propia visita en el celular.



Waiki CRMMobile

FUNCIONALIDADES · ANALÍTICA Y CONDUCCIÓN COMERCIAL

De la operación en calle a la lectura ejecutiva del negocio.

■ Tablero gerencial en vivo

Visitas planificadas, realizadas y no realizadas, efectividad, clientes que compraron y monto generado — con drilldown al registro.

■ Análisis histórico y comparativo

Tableros de actividad, efectividad, cobertura de territorio y conversión, con evolución en el tiempo y comparación de vendedores.

■ Tablero de oportunidades móvil

Las oportunidades del vendedor en un tablero responsivo pensado para el teléfono.

■ Historial del cliente al toque

Acceso directo a las visitas anteriores desde la ficha del cliente — llegar a la puerta sabiendo qué pasó.

■ Constancia de la visita en PDF

Cada visita puede imprimirse como reporte con lo conversado y lo acordado, para el cliente o para la empresa.

■ Trazabilidad con privacidad por diseño

Ubicación opt-in por empleado, solo en horario laboral, con precisión mínima configurable y purga automática (6 meses por defecto).

CRMMobile Mi día Oportunidades Rutas y Visitas Imprimir planilla Configuración									
DESDE		HASTA		VENDEDOR		CLIENTE			
07/01/2026		07/12/2026		Q. Buscar vendedor...		Q. Escribir para buscar clientes...			
TOTAL	VISITADAS	NO VISITADAS	PLANIFICADAS	COMPRARON	EFFECTIVIDAD	MONTO TOTAL			
18	13	1	4	5	72.2%	\$ 32.328			
Fecha	Vendedor	Cliente	Ciudad	Objetivo	Estado	Compró	Opor.	OV	
2026-07-12	Sofia Gimenez	Logistica Ramos Mejia S.R.L.	Ramos Mejia	Presentación	Visitada	—	—	—	
2026-07-12	Sofia Gimenez	Maderas Lomas S.A.	Lomas de Zamora	Cotización	Planificada	—	1	1	
2026-07-12	Sofia Gimenez	Grafica Moron S.A.	Moron	Seguimiento	Planificada	—	—	—	
2026-07-09	Diego Bianchi	Plasticos Quilmes S.R.L.	Quilmes	Cotización	Visitada	✓	1	1	
2026-07-09	Diego Bianchi	Comercial Avellaneda S.A.	Avellaneda	Reactivación	Visitada	—	—	—	
2026-07-09	Diego Bianchi	Repuestos Lanus S.A.	Lanus	Seguimiento	Visitada	—	—	—	
2026-07-07	Sofia Gimenez	Maderas Lomas S.A.	Lomas de Zamora	Presentación	Visitada	—	1	—	
2026-07-07	Sofia Gimenez	Refrigeracion Flores S.A.	Ciudad Autonoma de Buenos Aires	Cotización	Visitada	✓	1	1	
2026-07-07	Sofia Gimenez	Grafica Moron S.A.	Moron	Seguimiento	Visitada	—	—	—	
2026-07-05	Valentina Rios	Textiles del Sur S.A.	Ciudad Autonoma de Buenos Aires	Reactivación	Visitada	✓	—	1	
2026-07-05	Valentina Rios	Panaderia La Espiga Dorada S.R.L.	Ciudad Autonoma de Buenos Aires	Mejorar mix	Visitada	—	—	—	
2026-07-05	Valentina Rios	Farmacia Constitucion S.A.	Ciudad Autonoma de Buenos Aires	Seguimiento	Visitada	✓	—	1	
2026-07-02	Diego Bianchi	Insumos Medicos San Isidro S.R.L.	San Isidro	Cotización	Visitada	✓	1	1	
2026-07-02	Diego Bianchi	Autopartes Vicente Lopez S.A.	Vicente Lopez	Presentación	Visitada	—	—	—	

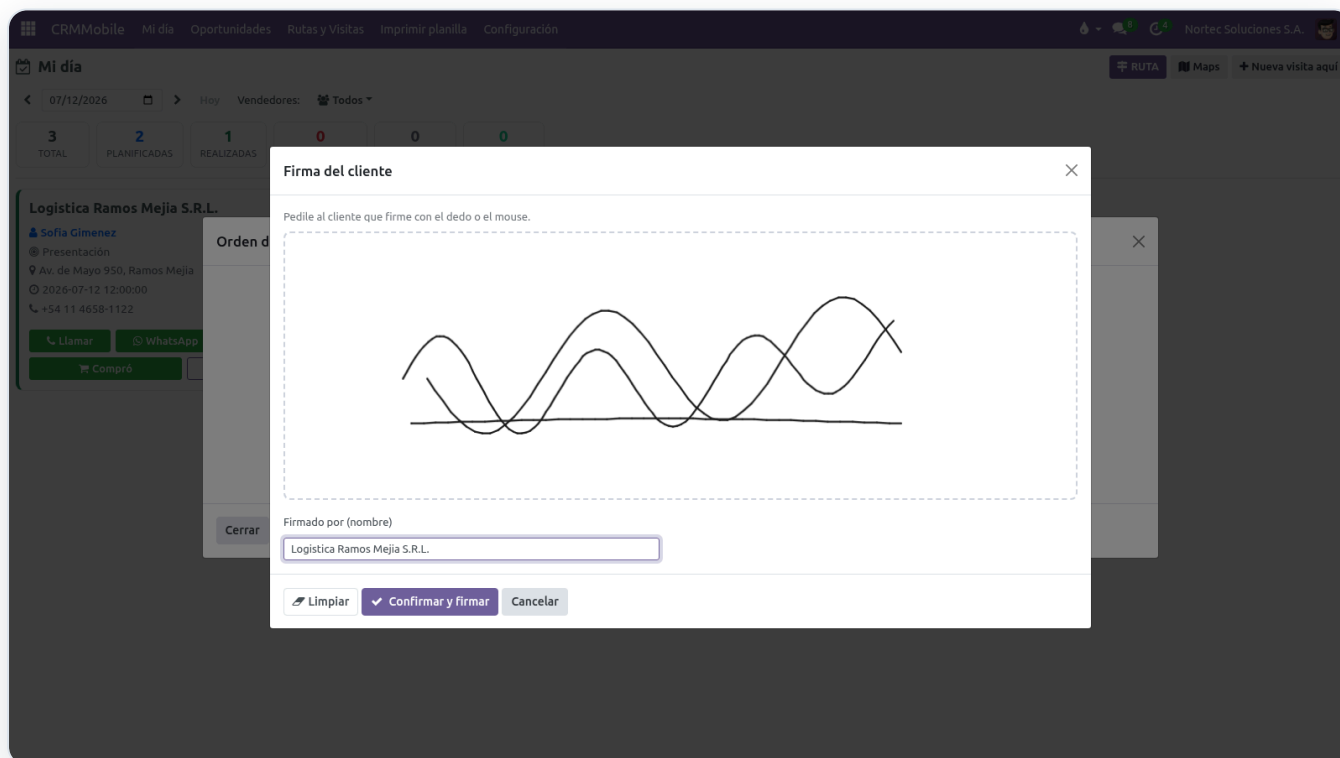
Tablero gerencial: KPIs de efectividad del período, con filtros por vendedor y cliente y drill hasta el registro.

Waiki CRMMobile

VENDER DESDE LA VISITA, SIN VOLVER A LA OFICINA

El pedido entra al sistema en el mismo momento en que el cliente lo acepta, con su firma en pantalla y el formulario configurado a medida del negocio.

- ✓ Formulario rápido que el supervisor configura sin código: qué campos ve el vendedor en la calle.
- ✓ Captura de firma del cliente sobre la pantalla del celular, adjuntada a la orden.
- ✓ Presupuesto u orden de venta creada o editada desde la propia visita — un solo flujo.
- ✓ El pedido queda inmediatamente disponible para logística y facturación, sin doble carga al final del día.

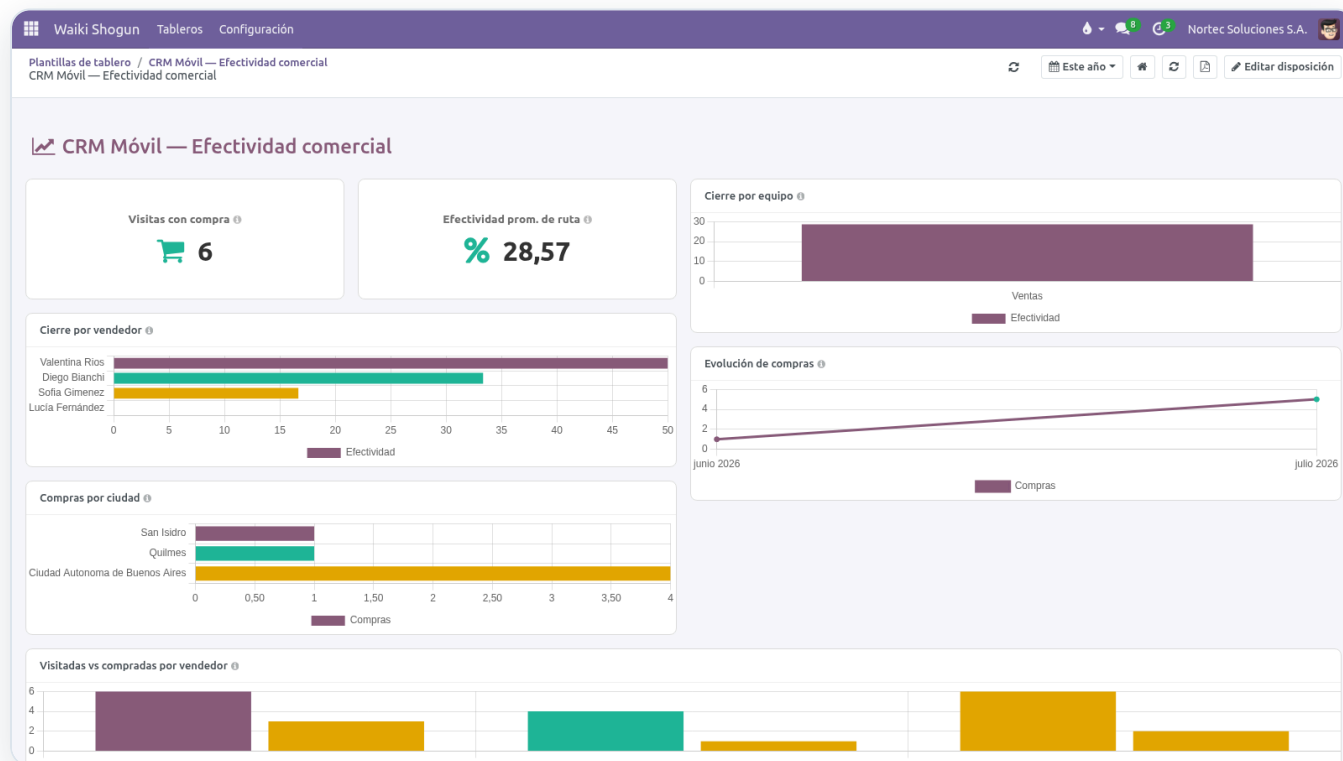


Waiki CRMMobile

ANÁLISIS HISTÓRICO DE EFECTIVIDAD COMERCIAL

Para la conducción: tableros que dejan ver la evolución en el tiempo, comparar equipos y llegar hasta la visita concreta que originó cada venta.

- ✓ Efectividad, actividad de campo, cobertura de territorio y conversión de la actividad en ventas.
- ✓ Comparación entre vendedores y equipos con evolución temporal.
- ✓ Drilldown desde el KPI hasta el registro: cada número se explica con su visita o su orden.
- ✓ Cada responsable puede adaptar los tableros a su lectura y guardar su versión personal.





Waiki CRMMobile

LO QUE LO DIFERENCIA

Capacidad	Papel / planilla	App de tracking genérica	Waiki CRMMobile
Carga de oportunidades y ventas desde la visita	No	No	Sí, con firma del cliente
Optimización del recorrido del día	No	Parcial	Sí, por distancia y tiempo
Integrado nativo al CRM y a las ventas	No	No	Sí
Privacidad del trabajador por diseño	N/A	Rara vez	Opt-in + horario laboral + purga
Tablero de efectividad comercial	No	No	Sí, con drilldown al registro
Análisis histórico y comparativo por vendedor/equipo	No	No	Sí
Funciona en Community y Enterprise	N/A	N/A	Sí, sobre cualquiera de las dos



Poné al equipo de calle a vender, no a cargar planillas

Te mostramos Waiki CRMMobile funcionando con tus casos: rutas, visitas, ventas con firma y el tablero de efectividad.

Escribinos y coordinamos una demo

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