

EMBUDOS PARALELOS, AUTOMATIZACIÓN Y ANALÍTICA REAL DE VENTAS

Waiki CRM

Un CRM de nivel profesional, nativo en tu ERP

waiki.com.ar/crm

Waiki CRM

EL PROBLEMA QUE RESUELVE

El proceso de una venta corporativa no se parece al de un cliente minorista ni al de una licitación, pero en la mayoría de los CRM todos comparten las mismas columnas del tablero.

Waiki CRM convierte el CRM de Odoo en una herramienta comercial de nivel profesional: embudos paralelos por segmento de cliente, automatización del ciclo oportunidad-presupuesto-venta, procesos de seguimiento diseñados en un canvas visual y analítica real de cuellos de botella — sin una segunda plataforma, sin sincronizaciones y sin que el dato comercial viva lejos de la facturación.

La oportunidad se gana en un lado y el presupuesto se confirma en otro; el mail de bienvenida, el recordatorio a los tres días, la actividad que había que crear existen en la cabeza del vendedor. Odoo estándar dice cuánto tardó en abrirse y cerrarse una oportunidad, pero no cuántos días pasó en cada etapa ni cuáles la frenan.

Waiki CRM cierra esas tres brechas a la vez: el proceso comercial correcto para cada tipo de cliente, la sincronía automática con la venta real, y el dato de dónde se pierde tiempo — todo dentro del mismo Odoo.

¿Para quién es?

- › Empresas con más de un proceso comercial: corporativo y minorista, licitaciones, distribuidores, exportación
- › Equipos comerciales de 3 a 50 vendedores que ya se quedaron cortos con el CRM estándar
- › Direcciones comerciales que necesitan medir el embudo, no solo registrarlo
- › Organizaciones que ya usan Odoo y quieren que el CRM esté a la misma altura
- › Empresas con posventa exigente, donde el reclamo necesita responsables y plazos

Waiki CRM

FUNCIONALIDADES · SEGMENTACIÓN, AUTOMATIZACIÓN Y ANALÍTICA

Todo lo que trae la suite, agrupado por lo que resuelve.

■ Segmentos y embudos paralelos

Cada segmento de cliente define su propio embudo, con sus propias etapas. Se propaga solo desde el cliente a la oportunidad.

■ Ciclo oportunidad-presupuesto-venta

Crear presupuesto, confirmarlo, ganar o perder la oportunidad: cinco automatismos que se activan por compañía.

■ Probabilidad de cierre predictiva

Hereda el scoring de Odoo: la chance de cierre se calcula sobre los negocios ganados y perdidos de su propia base.

■ Canvas visual de procesos

Flujos que se dibujan arrastrando nodos, se prueban en seco sobre un registro real y quedan con traza auditable.

■ Cuellos de botella y SLA por etapa

Permanencia promedio, estancamiento y retrocesos, comparables por equipo, segmento y embudo.

■ Embudo posventa hasta el cobro

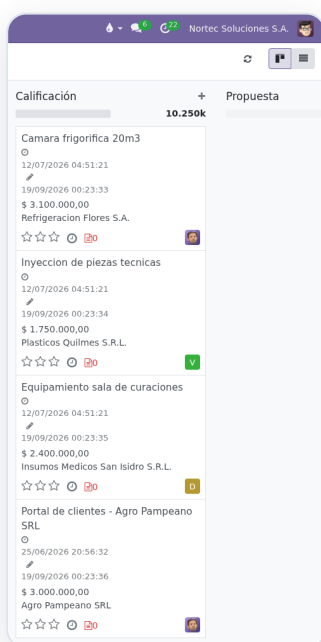
Días hasta el presupuesto, la confirmación, la factura y el cobro. El análisis no termina en "ganado".

■ Reclamos posventa

Tipo configurable, varios responsables, etapas con tiempo y aviso de casos sin movimiento.

■ Productividad diaria

Último correo en la lista, contador de presupuestos en la tarjeta, alta rápida con etiquetas y contacto.



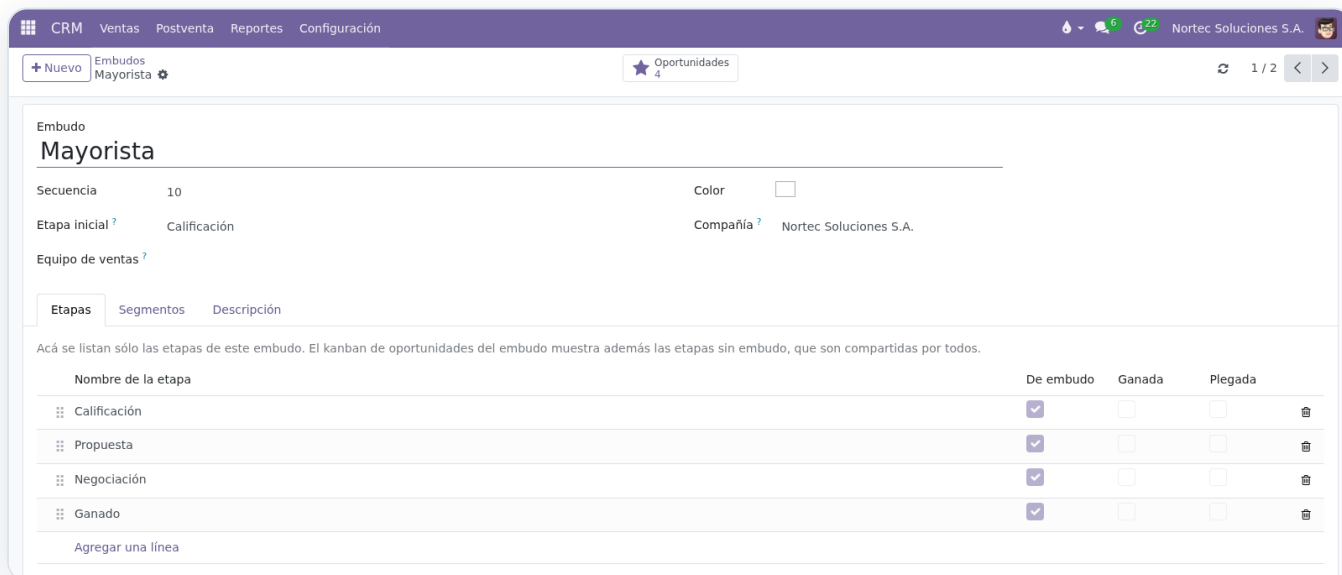
Kanban del embudo Mayorista, con oportunidades reales

Waiki CRM

UN EMBUDO PROPIO POR TIPO DE CLIENTE

El eje que ordena todo lo demás.

- ✓ Cada segmento de cliente — mayorista, minorista, licitaciones — define su propio embudo, con sus propias etapas
- ✓ Al crear la oportunidad, el segmento del cliente se propaga solo y la lleva a la etapa inicial que le corresponde
- ✓ El tablero muestra únicamente las columnas del embudo activo; una elección manual queda fija y no se pisa sola
- ✓ Un asistente de configuración inicial deja el esquema armado en la puesta en marcha, sin trabajo técnico



The screenshot shows the 'Embudo Mayorista' configuration screen in the Waiki CRM. The interface includes a top navigation bar with 'CRM', 'Ventas', 'Postventa', 'Reportes', and 'Configuración'. Below this, there's a sub-header with '+ Nuevo', 'Embudos', and 'Mayorista'. The main content area is titled 'Embudo Mayorista' and contains several fields: 'Secuencia' (10), 'Color' (empty), 'Etapa inicial' (Calificación), 'Compañía' (Nortec Soluciones S.A.), and 'Equipo de ventas'. Below these fields, there's a table with columns 'Etapas', 'Segmentos', and 'Descripción'. The table lists four stages: 'Calificación', 'Propuesta', 'Negociación', and 'Ganado'. Each stage has a 'De embudo' checkbox (checked), a 'Ganada' checkbox (unchecked), and a 'Plegada' checkbox (unchecked). At the bottom, there's a link 'Agregar una línea'.

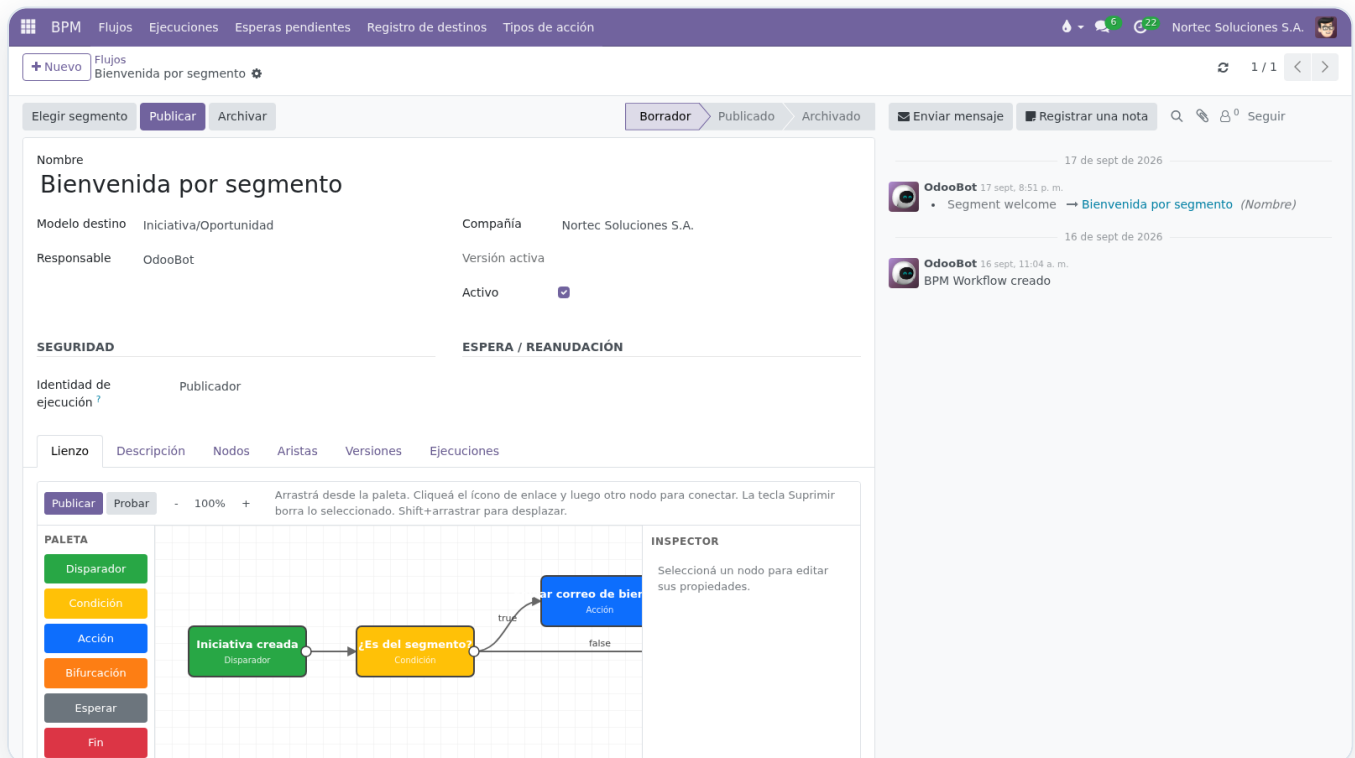
Nombre de la etapa	De embudo	Ganada	Plegada
Calificación	☒	☐	☐
Propuesta	☒	☐	☐
Negociación	☒	☐	☐
Ganado	☒	☐	☐

Waiki CRM

AUTOMATIZACIÓN QUE EL PROPIO EQUIPO COMERCIAL DISEÑA

Procesos de seguimiento, sin programar.

- ✓ Se dibujan arrastrando nodos en un canvas: disparador, condición, espera y acción
- ✓ Se prueban en seco sobre un registro real antes de publicar, sin dejar rastro
- ✓ Un flujo actúa siempre con la autoridad de quien lo publicó, nunca con más
- ✓ Llegan plantillas listas —bienvenida y recordatorio por segmento— en borrador, a la espera de que se elija sobre qué segmento aplican



The screenshot displays the Waiki CRM interface for designing a workflow. The top navigation bar includes tabs for BPM, Flujos, Ejecuciones, Esperas pendientes, Registro de destinos, and Tipos de acción. The main workspace is titled "Bienvenida por segmento" and shows a workflow diagram with the following steps:

- Disparador:** "Iniciativa creada"
- Condición:** "¿Es del segmento?"
- Acción:** "Enviar correo de bienvenida"

The workflow is currently in the "Borrador" (Draft) state. The interface includes a "PALETA" (Palette) on the left with various workflow elements (Disparador, Condición, Acción, Bifurcación, Esperar, Fin) and an "INSPECTOR" panel on the right for editing selected nodes. The right sidebar shows a list of recent workflows, including "Segment welcome" and "BPM Workflow creado".

Waiki CRM

DÓNDE SE TRABA CADA EMBUDO, CON DATOS

Cuellos de botella comparables por segmento.

- ✓ Cada cambio de etapa queda guardado como un hecho: de dónde vino, cuánto tardó, quién lo movió
- ✓ Un acuerdo de nivel de servicio por etapa marca las oportunidades estancadas
- ✓ El reporte compara la permanencia promedio por equipo, por segmento y por embudo
- ✓ El historial se reconstruye con un botón para las oportunidades que ya existían antes de implementar

CRM Ventas Postventa Reportes Configuración							
Análisis de cuellos de botella		Embudo		1-3 / 3			
Etapa	Equipo de ventas	Embudo	Segmento de cliente	Oportu...	Estanca...	Días prom...	Días prom...
▼ Mayorista (2)				4	0	0,0	
☐ Calificación	Ventas	Mayorista	Mayoristas	2	0	0,0	0,0
☐ Calificación	Preventas	Mayorista	Mayoristas	2	0	0,0	0,0
▼ Licitaciones (1)				4	0	0,0	
☐ Pliego	Ventas	Licitaciones	Licitaciones	4	0	0,0	0,0
► Ninguno (8)				43	33	72,0	46,8

Waiki CRM

LO QUE LO DIFERENCIA

	CRM dedicado	Waiki CRM
Relación con el ERP	Conectores y sincronizaciones	El CRM es el ERP: mismo dato
Embudos paralelos por segmento	Según plan, en planes superiores	Incluido, de fábrica
Probabilidad de cierre predictiva	Capacidad de edición/plan superior	De fábrica
Automatización del ciclo venta	Requiere conector del lado del ERP	Nativa
Diseño visual de procesos	Disponible, con límites por plan	Prueba en seco + traza auditable
Analítica de tiempos por etapa	Reservada a ediciones altas	Incluida, con SLA por etapa
Embudo hasta el cobro	Fuera del alcance del CRM	Incluido
Modelo de licencia	Suscripción por usuario y por mes	Sin costo por usuario de plataforma
Reclamos posventa integrados	Requiere módulo o sistema aparte	Incluido, sobre el mismo cliente
Personalización	Limitada a lo que expone el proveedor	El código está a la vista y se extiende



¿Vemos tu embudo con datos reales?

Una demo en vivo con tus segmentos y tus etapas.

Conocé más en waiki.com.ar/crm

WEB waiki.com.ar · waiki.com.ar/crm

CORREO info@waiki.com.ar

WHATSAPP +54 9 299 502-1110