Waiki
Consultores en Sistemas

EMBUDOS POR SEGMENTO, VENTA AUTOMATIZADA E IMPUTACIÓN ANALÍTICA

Waiki CRM

Un CRM de nivel profesional, nativo en tu ERP

waiki.com.ar/crm

Cipolletti · Río Negro · Patagonia Argentina
waiki.com.ar
info@waiki.com.ar
+54 9 299 502-1110

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, imputación analítica que nace en la oportunidad y llega sola a la factura, procesos de seguimiento diseñados en un canvas visual y analítica real de cuellos de botella.

La oportunidad se gana en un lado y el presupuesto se confirma en otro. Se sabe desde la primera reunión a qué unidad de negocio o región pertenece el negocio, pero esa imputación se vuelve a cargar en el presupuesto, en cada línea y en la factura. Y Odoo estándar dice cuánto tardó una oportunidad en cerrarse, pero no cuántos días pasó en cada etapa ni cuáles la frenan.

Waiki CRM cierra esas brechas a la vez, sin una segunda plataforma y sin que el dato comercial viva lejos de la facturación.

¿Para quién es?

- Empresas con más de un proceso comercial: corporativo y minorista, licitaciones, distribuidores, exportación
- Empresas que miden rentabilidad por unidad de negocio, región o línea de servicio
- 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 y cada vendedor entra directo a los embudos de su equipo.

Ciclo oportunidad–presupuesto–venta

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

Imputación analítica desde el origen

La distribución multiplán de la oportunidad viaja sola a la orden, a cada línea, a la factura y a los anticipos.

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.

Probabilidad de cierre predictiva

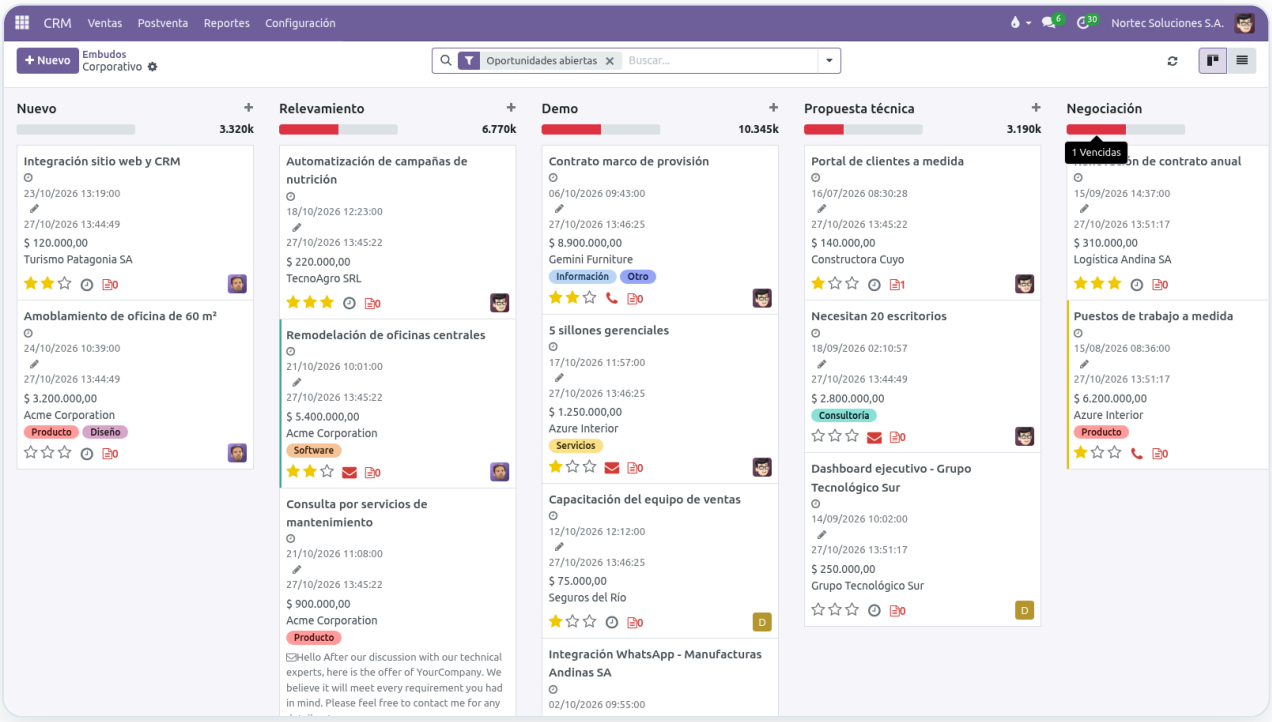
Hereda el scoring de Odoo: la chance de cierre se calcula sobre los negocios ganados y perdidos de su propia base.

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.



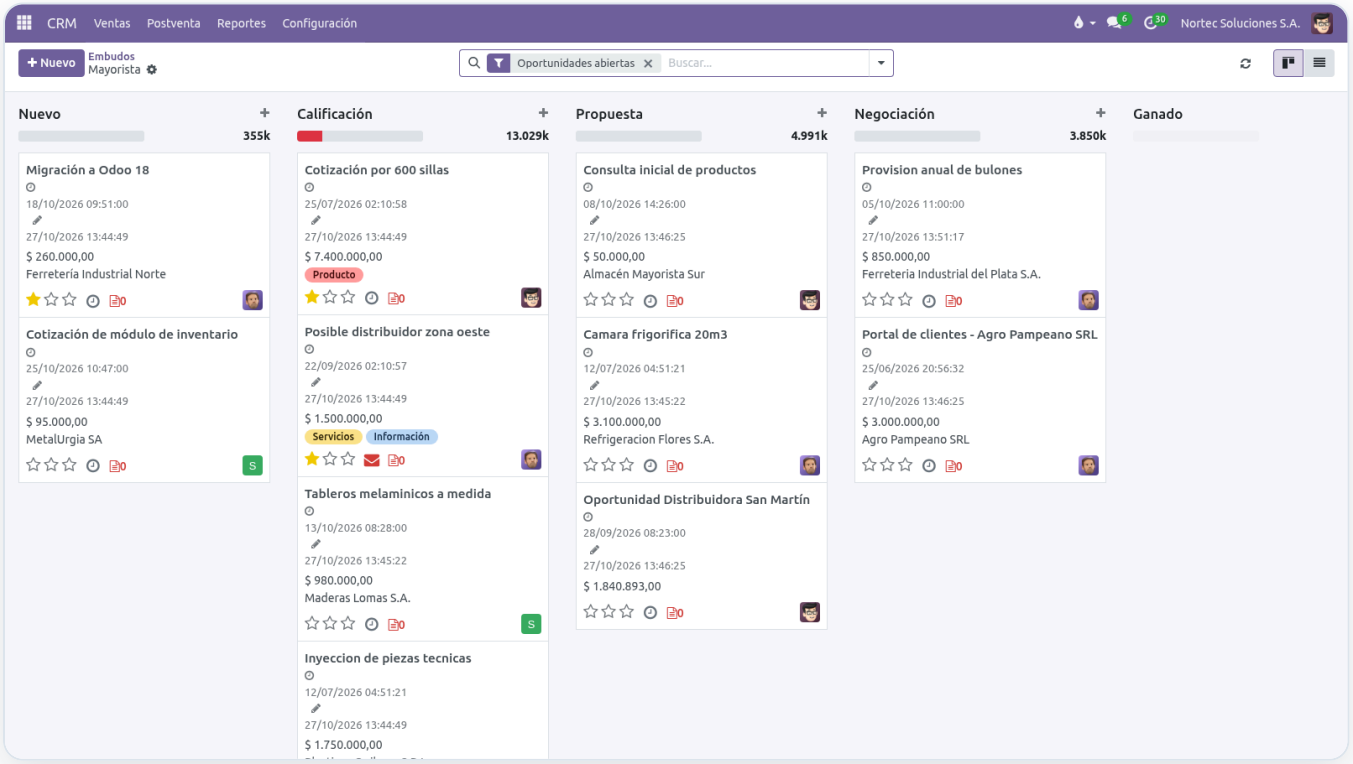
El embudo Corporativo con sus oportunidades, en sus propias etapas

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
- ✓ La app abre en los embudos, filtrada por los equipos de cada vendedor; un embudo puede pertenecer a varios equipos
- ✓ El tablero muestra solo las columnas del embudo activo, y al ganar o perder la oportunidad cierra en la etapa de su propio embudo



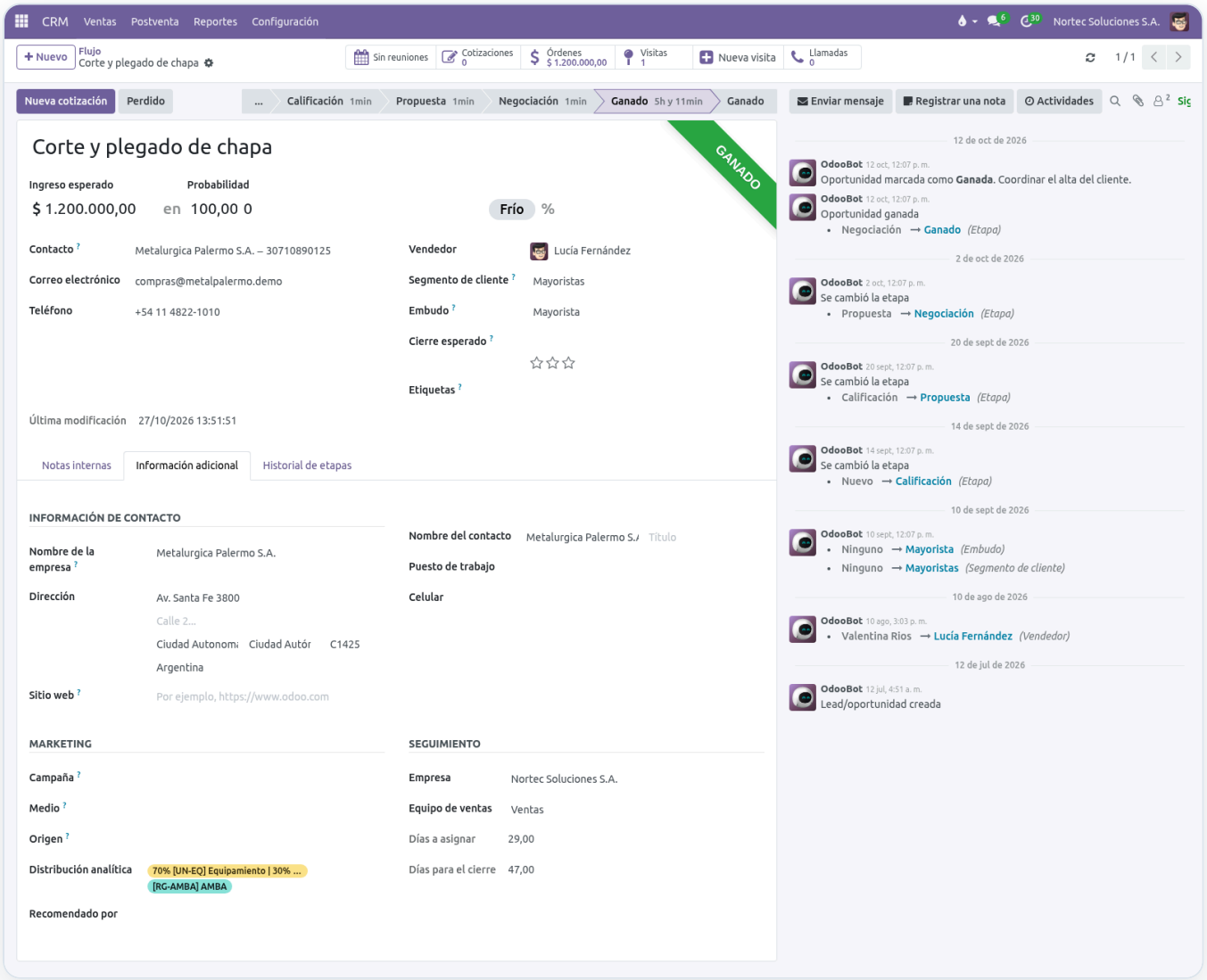
Waiki Consultores en Sistemas

Waiki CRM

IMPUTACIÓN ANALÍTICA DESDE LA OPORTUNIDAD

La rentabilidad por unidad de negocio, medida desde la venta.

- ✓ En la oportunidad se carga una distribución analítica completa: una o varias cuentas de uno o varios planes, con sus porcentajes
- ✓ Baja a la orden y a cada línea plan por plan: completa los planes libres y nunca pisa lo que ya cargó otra fuente
- ✓ Cada línea de factura hereda la distribución de su línea de venta, y el anticipo se imputa en proporción a la orden
- ✓ Una corrección en una orden confirmada queda asentada en su historial; en una orden bloqueada la imputación queda congelada



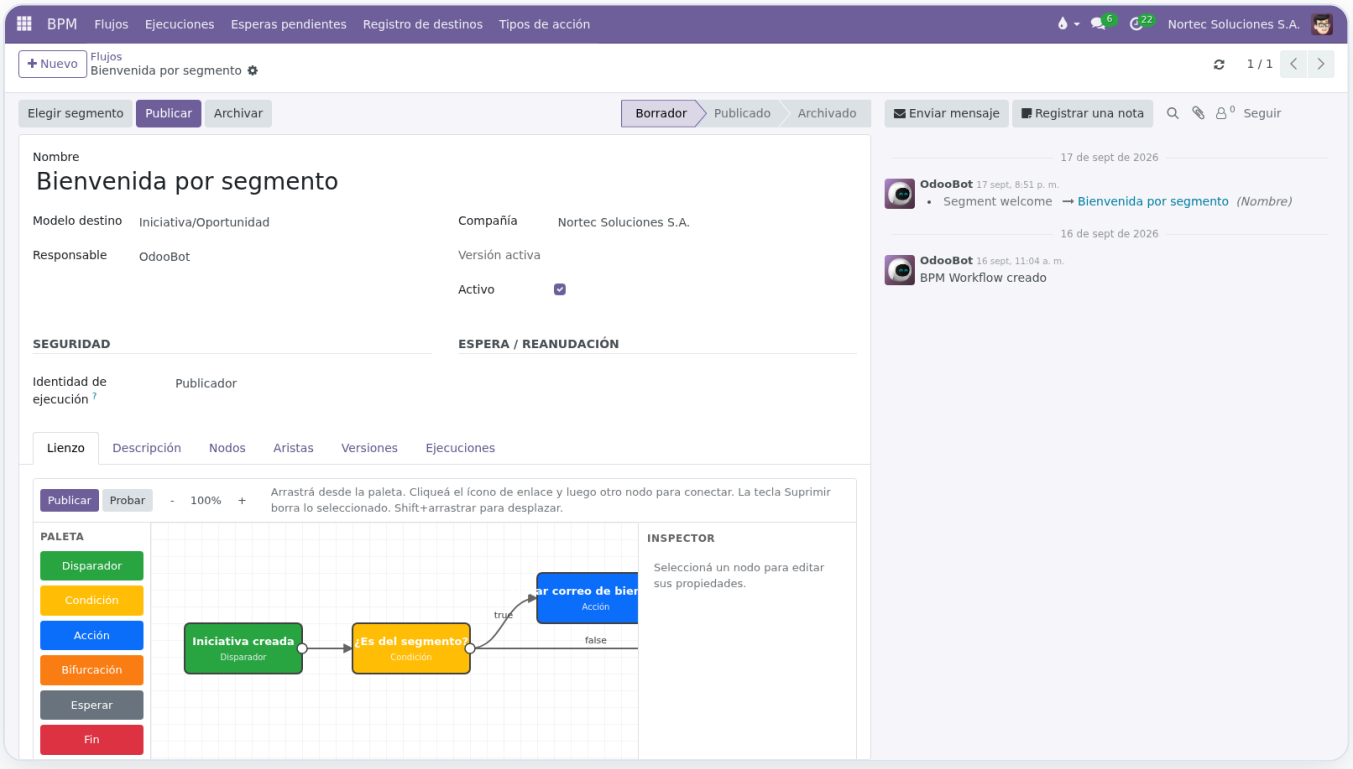
Waiki Consultores en Sistemas

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



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



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**
Imputación analítica hasta la factura	Fuera del alcance del CRM	**Nace en la oportunidad**
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**

Waiki
Consultores en Sistemas

¿Vemos tu embudo con datos reales?

Una demo en vivo con tus segmentos, tus etapas y tus unidades de negocio.

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