Waiki
Consultores en Sistemas

TABLERO COMERCIAL, CALIDAD DEL DATO, MONEDA DEL CLIENTE Y EMBUDOS POR SEGMENTO

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

Cada vendedor arma su día a mano, los supuestos pasan por hechos y un embudo único mezcla realidades que no se parecen en nada.

Para saber qué atender hoy hay que recorrer el embudo tarjeta por tarjeta, y el jefe de ventas no tiene una pantalla que le muestre quién está sobrecargado o atrasado. El monto o la fecha de cierre figuran en la oportunidad, pero nadie sabe si los confirmó el cliente o los estimó el vendedor; y una oportunidad llega a "Propuesta" sin cliente o sin importe sin que nadie lo advierta.

Una venta corporativa no se parece a una minorista ni a una licitación, pero comparten las mismas columnas. Lo negociado en dólares se suma tal cual con lo que está en pesos. La oportunidad se gana en un lado y el presupuesto se confirma en otro, la imputación por unidad de negocio se vuelve a cargar en cada documento, y nadie sabe cuántos días pasó cada negocio en cada etapa.

Waiki CRM cierra esas brechas a la vez, sin una segunda plataforma, sin sincronizaciones 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
- Empresas que cotizan en moneda extranjera y necesitan leer el pipeline en una sola moneda
- 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 · EL DÍA DEL EQUIPO COMERCIAL

Qué atender hoy, con qué información y en qué moneda.

Tablero comercial

La app abre en una pantalla con indicadores, embudo por etapa, agenda de siete días y carga por comercial.

Cola de seguimiento

Las oportunidades que piden una acción, cada una con su motivo y ordenadas para trabajar de arriba hacia abajo.

Comparador de oportunidades

De 2 a 4 oportunidades lado a lado, con las diferencias resaltadas.

Calidad de la información

Confirmado, a verificar o supuesto, con fuente, fecha de verificación e historial.

Datos requeridos por etapa

Si faltan datos para la etapa, la oportunidad queda señalada con la lista de lo que falta.

Requiere atención

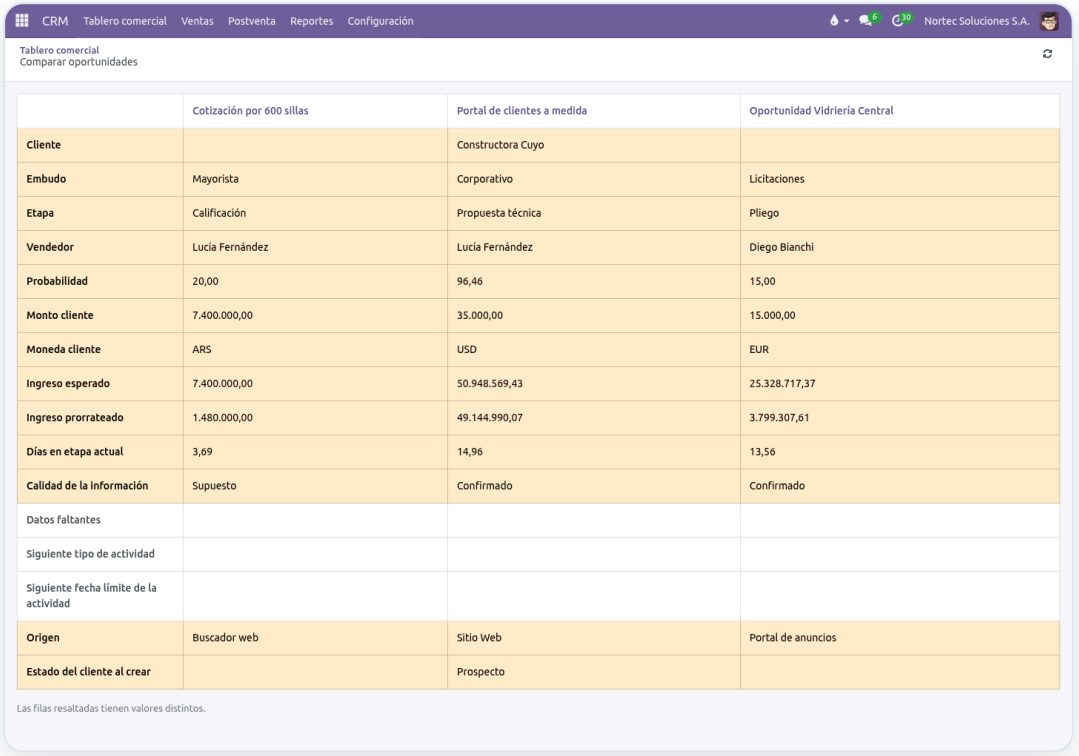
Marca de la dirección, actividad vencida, estancamiento o datos incompletos: una sola señal.

Moneda del cliente

El importe negociado en su moneda y el ingreso convertido, revaluado todos los días.

Vista de dirección

Un botón lleva del tablero operativo al tablero gerencial de oportunidades.



	Cotización por 600 sillas	Portal de clientes a medida	Oportunidad Vidriería Central
Cliente		Constructora Cuyo	
Embudo	Mayorista	Corporativo	Licitaciones
Etapa	Calificación	Propuesta técnica	Pliego
Vendedor	Lucía Fernández	Lucía Fernández	Diego Bianchi
Probabilidad	20,00	96,46	15,00
Monto cliente	7.400.000,00	35.000,00	15.000,00
Moneda cliente	ARS	USD	EUR
Ingreso esperado	7.400.000,00	50.948.569,43	25.328.717,37
Ingreso prorrateado	1.480.000,00	49.144.990,07	3.799.307,61
Días en etapa actual	3,69	14,96	13,56
Calidad de la información	Supuesto	Confirmado	Confirmado
Datos faltantes			
Siguiente tipo de actividad			
Siguiente fecha límite de la actividad			
Origen	Buscador web	Sitio Web	Portal de anuncios
Estado del cliente al crear		Prospecto	

Las filas resaltadas tienen valores distintos.

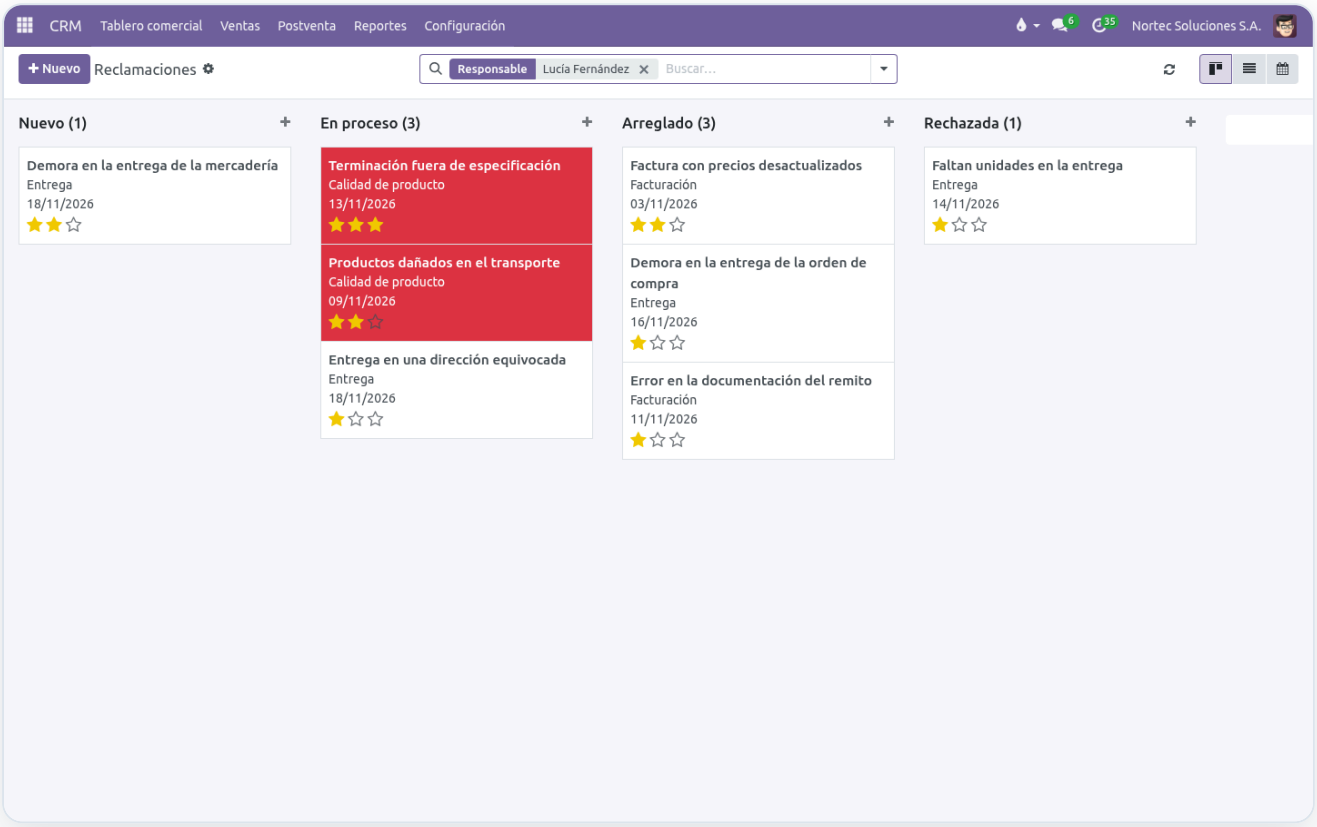
Comparador: cuatro oportunidades lado a lado, con las diferencias resaltadas

Waiki CRM

FUNCIONALIDADES · PROCESO, ANALÍTICA Y POSVENTA

Del primer contacto al cobro, y después.

- **Embudos paralelos por segmento**
  Cada segmento de cliente tiene su embudo, con etapas propias y compartidas.
- **Ciclo oportunidad–presupuesto–venta**
  Avance, cierre ganado o perdido y cancelación automáticos, configurables por compañía.
- **Imputación analítica desde el origen**
  La distribución de la oportunidad viaja sola a la orden, sus líneas, la factura y los anticipos.
- **Canvas visual de procesos**
  Seguimientos que se dibujan, se prueban en seco y dejan traza de cada ejecución.
- **Cuellos de botella y plazos por etapa**
  Días por etapa, estancamiento, retrocesos y embudo hasta el cobro.
- **Probabilidad de cierre predictiva**
  Heredada del CRM de Odoo: se calcula sobre los negocios ganados y perdidos de su propia base.
- **Reclamos posventa**
  Tipos, varios responsables, plazos, aviso en rojo e historial de etapas.
- **Productividad diaria**
  Último correo en la lista, contador de presupuestos en la tarjeta y alta rápida completa.



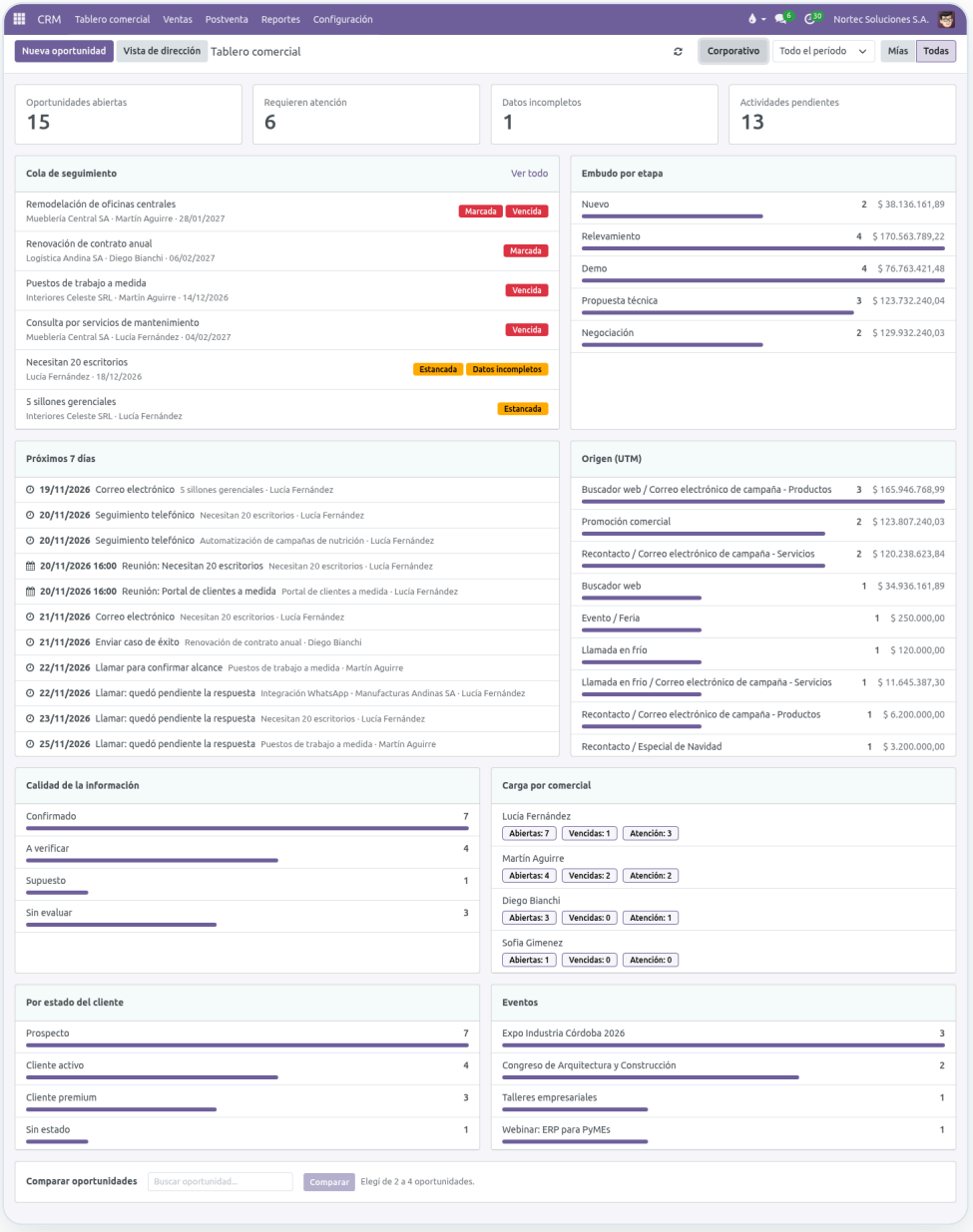
Reclamos posventa: en rojo, los que superaron el plazo de su etapa

Waiki CRM

TABLERO COMERCIAL

Qué atender hoy, en una sola pantalla.

- ✓ Cola de seguimiento ordenada por motivo: marcadas por la dirección, vencidas, estancadas y con datos incompletos
- ✓ Embudo por etapa, agenda de los próximos siete días, calidad de la información y carga por comercial
- ✓ Origen de los negocios, estado del cliente al crear la oportunidad y eventos
- ✓ Cada número es un acceso directo a las oportunidades que lo componen

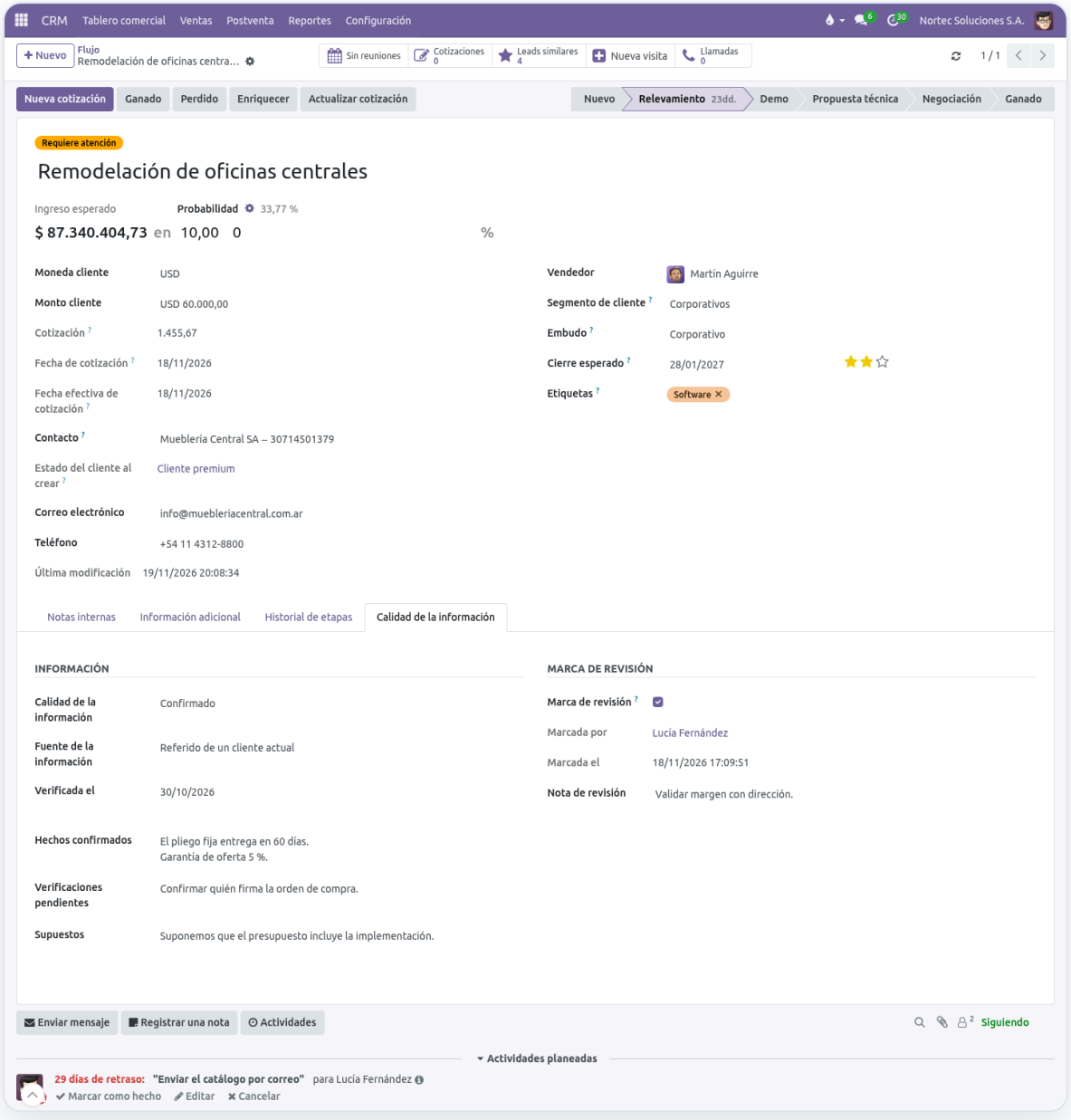


Waiki CRM

CALIDAD DE LA INFORMACIÓN

Separar lo que se sabe de lo que se supone.

- ✓ Cada oportunidad se califica como Confirmado, A verificar o Supuesto, con fuente y fecha de verificación
- ✓ Hechos confirmados, verificaciones pendientes y supuestos, cada uno en su lugar
- ✓ El jefe de ventas marca una oportunidad para revisión con una nota; el vendedor la ve pero no puede quitarla
- ✓ La insignia Requiere atención reúne todo lo que pide una acción

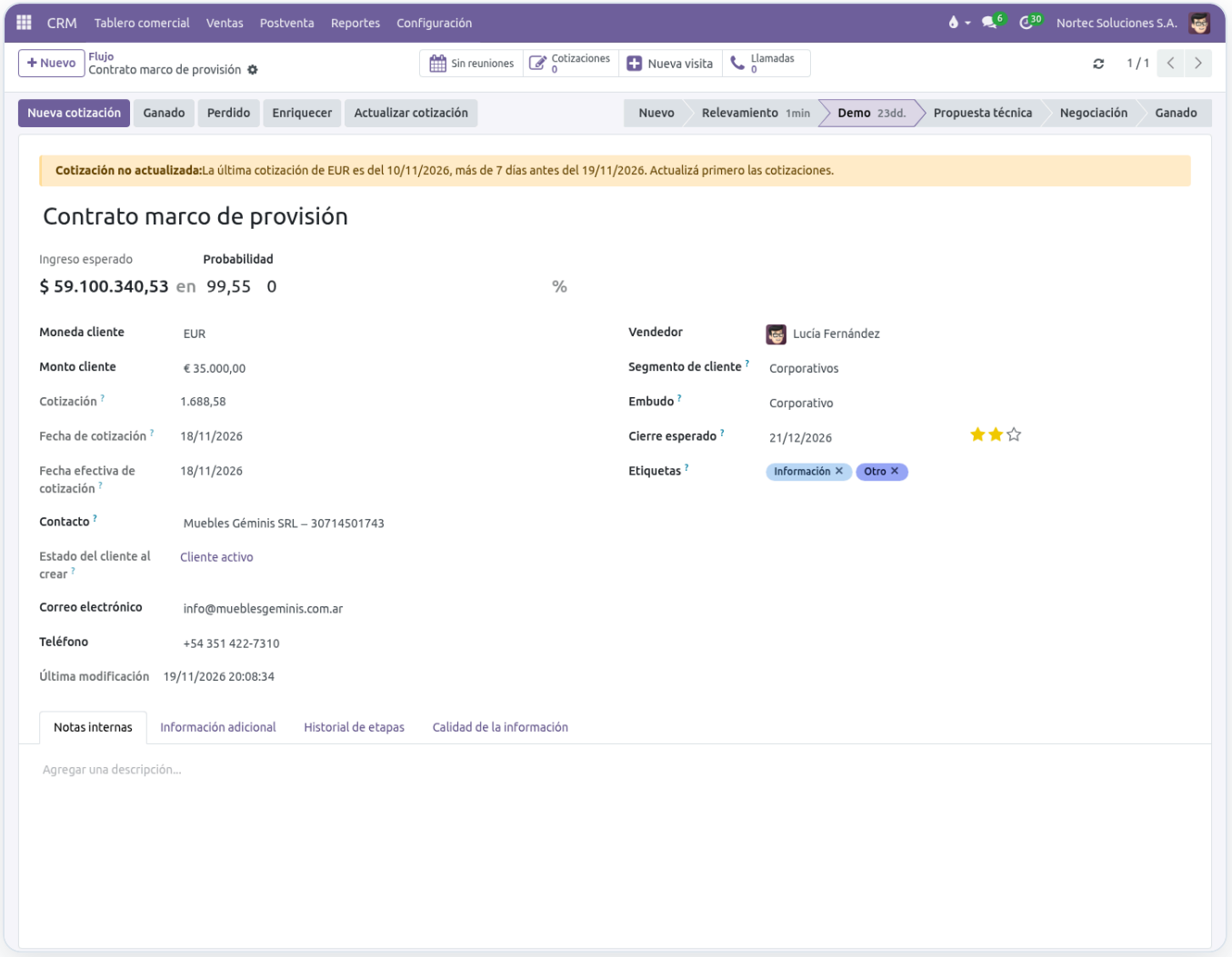


Waiki CRM

OPORTUNIDADES EN LA MONEDA DEL CLIENTE

El pipeline suma peras con peras.

- ✓ El importe se guarda tal como se negoció y al lado, el ingreso convertido a la moneda de la compañía
- ✓ Todos los días las oportunidades abiertas se llevan a la cotización vigente; las cerradas conservan su valor
- ✓ Si la cotización es demasiado vieja, el sistema no deja guardar el importe y explica qué falta
- ✓ Si la actualización diaria falla, la oportunidad lo muestra con el motivo

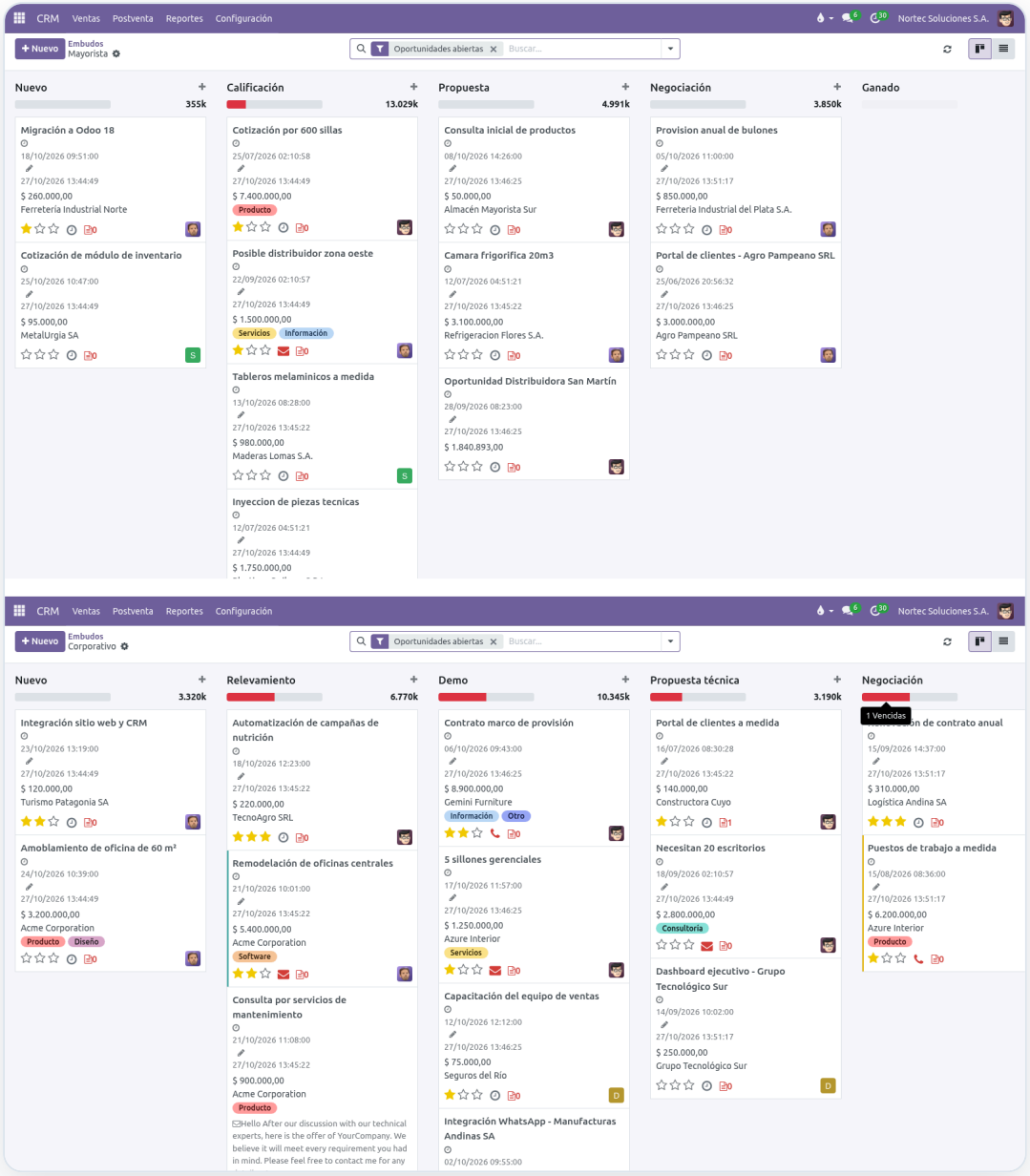


Waiki CRM

UN EMBUDO PROPIO POR TIPO DE CLIENTE

El eje que ordena todo lo demás.

- ✓ Cada segmento de cliente (mayorista, minorista, licitaciones, corporativo) define su propio embudo
- ✓ La oportunidad toma el segmento del cliente y arranca en la etapa inicial de su embudo
- ✓ Las etapas compartidas se configuran una sola vez; al ganar o perder, cierra en la etapa de su embudo
- ✓ Un asistente arma embudo, etapas y segmento en un único formulario



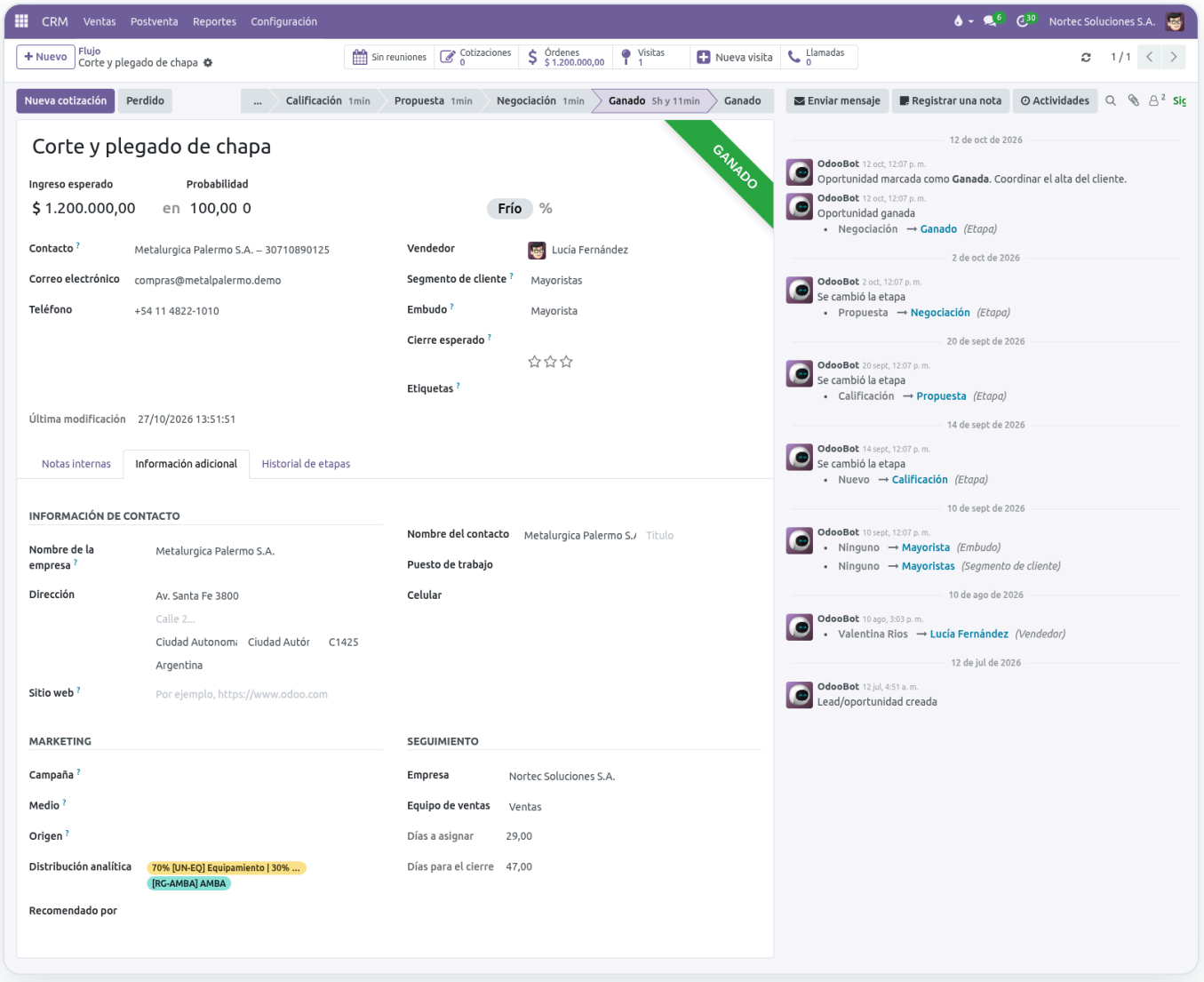
Waiki Consultores en Sistemas

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
- ✓ Baja a la orden y a cada línea plan por plan, sin pisar 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
- ✓ Una corrección en una orden confirmada queda asentada en su historial



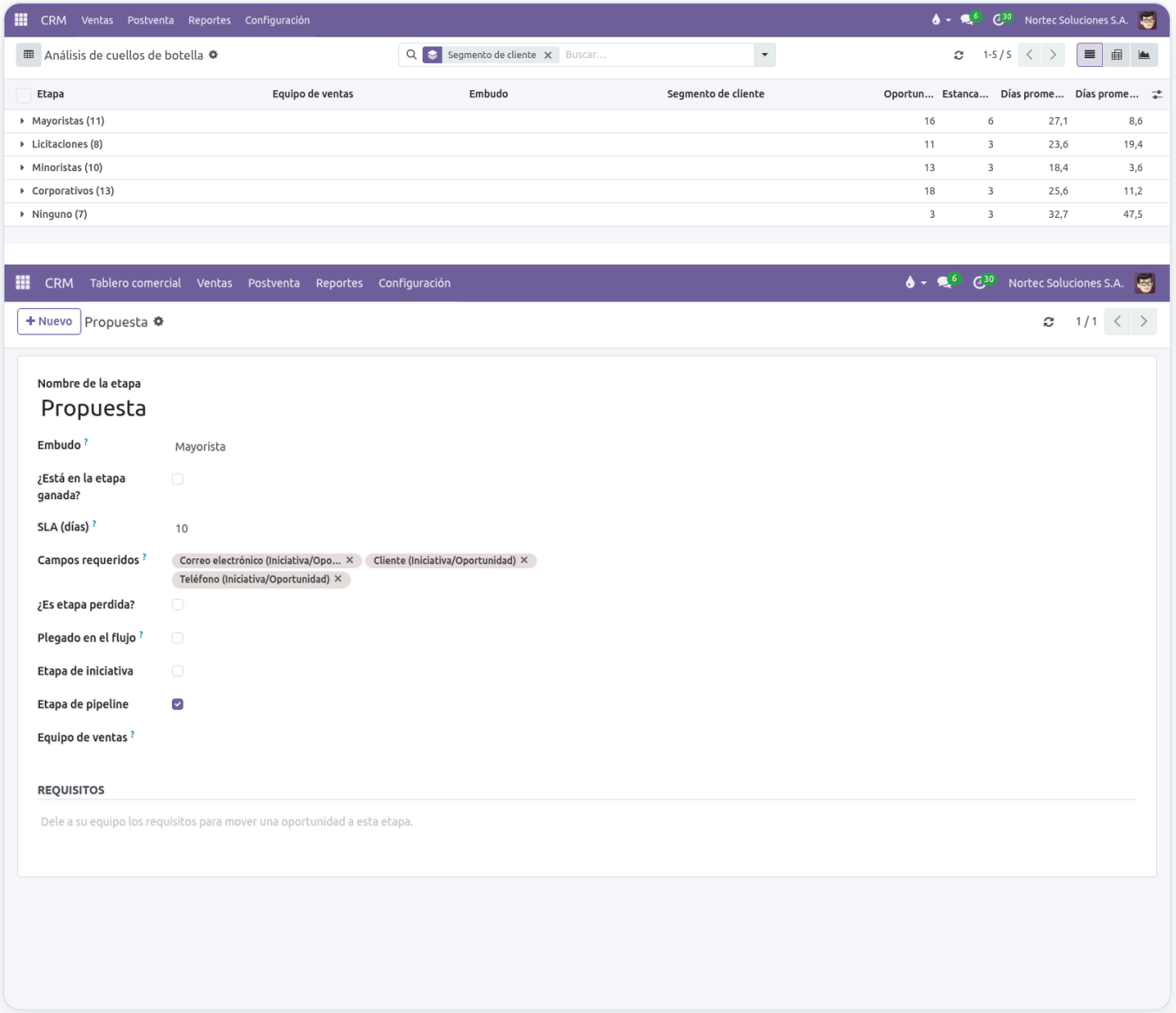
Waiki Consultores en Sistemas

Waiki CRM

DÓNDE SE TRABA CADA EMBUDO, CON DATOS

Cuellos de botella comparables por segmento y por embudo.

- ✓ Cada cambio de etapa queda guardado: de dónde vino, cuántos días estuvo, quién lo movió
- ✓ Cada etapa define sus días razonables y los datos que tiene que tener la oportunidad
- ✓ Permanencia promedio por equipo, compañía, segmento y embudo; retrocesos marcados
- ✓ El historial se reconstruye para las oportunidades que ya existían



Waiki CRM

LO QUE LO DIFERENCIA

	CRM estándar de Odoo	Waiki CRM
Pantalla de inicio	Embudo de oportunidades	**Tablero con cola de atención, agenda y carga por vendedor**
Procesos comerciales distintos	Mismas etapas para todos	**Embudos paralelos por segmento de cliente**
Calidad del dato	Sin distinción entre dato y supuesto	**Confirmado / a verificar / supuesto y datos requeridos por etapa**
Moneda	Solo moneda de la compañía	**Moneda del cliente, convertida y revaluada a diario**
Oportunidad ↔ venta	Cierre manual	**Avance y cierre automáticos y configurables**
Imputación analítica	Se carga en cada documento	**Nace en la oportunidad y llega sola a la factura**
Seguimientos	Reglas que configura un perfil técnico	**Flujos en un canvas visual, sin programar**
Analítica del embudo	Fechas de apertura y cierre	**Días por etapa, estancamiento, retrocesos y embudo hasta el cobro**
Reclamos	No incluidos	**Tipos, responsables, plazos e historial**
Plataforma	—	**Todo en el mismo ERP, sin integraciones que mantener**

Waiki CRM

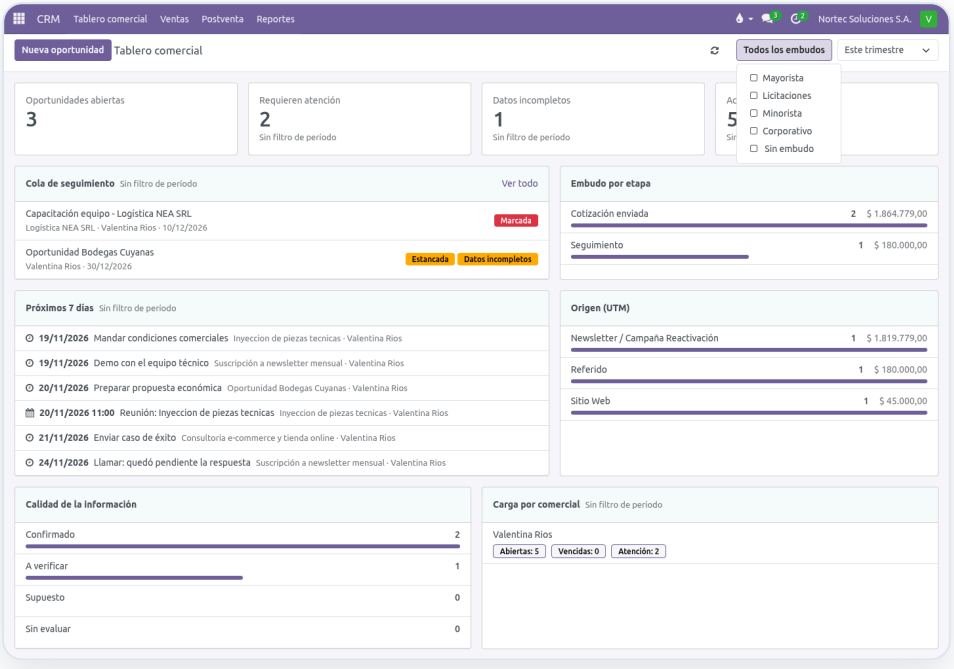
LICENCIA E IMPLEMENTACIÓN

Waiki CRM viene incluido en la licencia de Waiki Odoo SaaS, sin costo adicional: se paga solo la implementación.

No requiere servicios externos ni suscripciones de terceros para operar. La implementación es por etapas: el tablero comercial, la calidad de la información y la moneda del cliente vienen juntos desde el inicio, y lo que distingue cada etapa es cuánto se configura y se capacita. Se arranca por lo que más duele y se suma el resto sin rehacer nada.

Etapas de implementación (estimativo, sujeto a relevamiento)

- Puesta en marcha básica: tablero comercial, segmentos, embudos y ciclo presupuesto–venta, en 1 a 2 semanas, con configuración asistida y capacitación
- Imputación analítica desde la oportunidad: se suma a cualquiera de las dos; depende de si los planes analíticos ya están definidos
- Implementación completa: suma datos requeridos por etapa, moneda del cliente, plazos por etapa, canvas de procesos y reclamos, en 3 a 5 semanas



Cada vendedor arranca viendo lo suyo, filtrado por embudo

Waiki
Consultores en Sistemas

¿Vemos tu embudo con datos reales?

Una demo en vivo con tus segmentos y tus etapas. Waiki CRM viene incluido en la licencia de Waiki Odoo SaaS.

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