

Veyra Puente.

Tus conversaciones de WhatsApp, dentro de tu CRM.

Conversaciones y clientes que se pierden en el WhatsApp y nunca llegan al CRM, así que no hay seguimiento.

Cómo funciona

- Cada conversación y cada interesado se registra solo donde tú haces seguimiento.
- Nada depende de que alguien copie y pegue.
- Ves de dónde vino cada cliente y qué pasó después.

Dos formas de implementarlo

OPCIÓN A • MÁS COMÚN

En tu CRM actual

Volcamos las conversaciones y los interesados en el CRM que ya usas.

A FAVOR

- + Sin cambiar de herramienta.
- + Aprovechas tu seguimiento actual.

EN CONTRA

- Depende de que tu CRM permita la integración.
- Requiere acceso a tu cuenta.

OPCIÓN B

En un CRM simple de Veyra

Te damos un CRM ligero, ya conectado al WhatsApp.

A FAVOR

- + Funciona sin depender de tu herramienta actual.
- + Todo unificado desde el día uno.

EN CONTRA

- Es una herramienta nueva para tu equipo.
- Hay que cargar tus datos iniciales.

Nuestra recomendación

Si ya tienes un CRM que funciona, la Opción A. Si no tienes o es un caos, la Opción B te ordena todo.

Qué necesitamos para empezar: Qué CRM usas (o si prefieres uno nuevo) y qué datos quieres que se guarden.

El alcance, el tiempo y el valor se definen en el diagnóstico; te decimos con claridad qué se implementa antes de empezar. No es un producto de catálogo idéntico para todos: se ajusta a tu operación.