klog:><crm

VERTICAL INMOBILIARIO · 2026

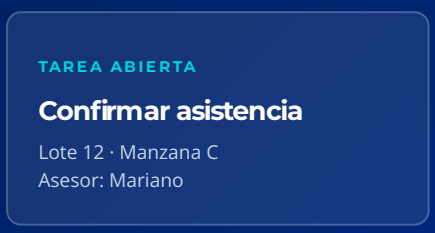
KLOG CRM / INMOBILIARIO

Del anuncio a la firma, sin perder el primer mensaje.

WhatsApp, Messenger, Instagram, inventario, lotes, visitas y cierre en un solo sistema. El recorrido completo del prospecto, no solo una bandeja de entrada.

Omnicanal · IA · Inventario · MLS · Agenda · Analítica





EL EMBUDO NO SE ROMPE EN EL ANUNCIO

Se rompe entre el mensaje y la visita.

El prospecto pregunta a las 9 de la noche. El asesor contesta al día siguiente. Para entonces ya vio otras tres opciones. No hace falta más tráfico: hace falta que el recorrido no se caiga.

01

Llega fuera de horario

El anuncio no duerme. El equipo sí. El primer mensaje se queda sin respuesta y el prospecto se enfría.

02

No está calificado

Zona, presupuesto, crédito y fecha viven en la cabeza del asesor, no en una ficha que el equipo pueda consultar.

03

La visita no se agenda

Sin seguimiento, recordatorios ni una siguiente acción clara, el prospecto se queda en "luego te aviso".

UN SOLO RECORRIDO

Del primer mensaje a la firma.

01

Llega

WhatsApp, Messenger, Instagram, chat del sitio o Meta Lead Ads. Todo cae en la misma bandeja, con origen y campaña.

→

02

Califica

El asistente pregunta zona, presupuesto, crédito y fecha. El score y la etapa quedan guardados en el prospecto.

→

03

Agenda y cierra

La visita entra al calendario, se recuerda por WhatsApp y el asesor da seguimiento hasta la firma.

ANTES

Chats en teléfonos personales. Prospectos sin dueño. Visitas que no se confirman.

DESPUÉS

Una bandeja compartida. Un siguiente paso visible. Recordatorios que sí llegan.

> **"El problema no es el tráfico. Es lo que pasa entre el anuncio y la visita."**
>
> Diagnóstico del vertical inmobiliario

MAPA DE FUNCIONES

Todo el ciclo inmobiliario, en un solo CRM.

Las funciones que el equipo usa todos los días, agrupadas por el trabajo que resuelven. Sin módulos sueltos ni hojas de cálculo paralelas.

01 Captar

- WhatsApp Business API, Messenger, Instagram y chat del sitio.
- Bandeja única con historial, archivos, notas y asignación.
- Detección de duplicados y reparto automático por asesor.
- Meta Lead Ads y formularios con origen y campaña.
- Alertas de mensajes sin responder.

02 Calificar

- Asistente con IA 24/7 que pregunta zona, presupuesto, crédito y fecha.
- Búsqueda de propiedades disponibles y agenda de visitas.
- Lead Scoring con crédito, presupuesto, perfil y engagement.
- Pipeline por etapas, prioridad y valor estimado.
- Auto-park y alertas de prospectos estancados.
- Secuencias de correo y recomendaciones de inventario.

03 Inventario

- Propiedades con fotos, precio, superficie, amenidades y estatus.
- Tipos de unidad, disponibilidad y score de completitud.
- Mapa de lotes con manzanas, plano maestro y overlay.
- Reserva temporal, lista de espera y lote de interés.
- Catálogo público tipo MLS con filtros, mapa y destacados.
- Landing de desarrollo configurable.

04 Operar

- Agenda por asesor, disponibilidad y Google Calendar.
- Recordatorios al prospecto por WhatsApp y al equipo por push y correo.
- Cierre de visita con resultado y siguiente paso.
- Analítica de embudo, fuentes, conversión, velocidad y forecast.
- KPIs por asesor, prospectos estancados y motivos de pérdida.
- Roles, auditoría, marca blanca y dominios propios.

UNA SOLA FUENTE DE VERDAD

Prospecto, conversación, inventario y visita en la misma ficha.

La gerencia ve el embudo sin pedir reportes. El asesor llega a la cita con todo el contexto.

TAMBIÉN INCLUYE

PWA instalable · API y webhooks · Meta Conversions API · Google Analytics y Google Ads · Multi-tenant · Exportación de prospectos

EN PRODUCCIÓN

Hacienda Real: el vertical, con números.

Un desarrollo residencial que atiende por WhatsApp, Messenger e Instagram sin dejar que el primer mensaje se enfríe. El mismo sistema que se implementa con tu inventario, tus etapas y tu marca.

876
prospectos en el CRM

5,996
mensajes atendidos

2,479
respuestas del asistente

Cifras del tenant de Hacienda Real al corte de octubre de 2026.

QUÉ SE VE EN OPERACIÓN

Menos mensajes perdidos, más visitas con contexto.

El equipo llega a la conversación con la ficha completa: qué busca el prospecto, qué propiedad le interesa, qué visitas tiene y cuál es el siguiente paso. La gerencia revisa el embudo y el origen de cada oportunidad sin pedir reportes.

- ✓ Bandeja compartida por canal y asesor.
- ✓ Inventario y lotes disponibles en la misma ficha.
- ✓ Seguimiento y recordatorios que no dependen de la memoria.

CÓMO SE IMPLEMENTA

01 **Marca y canales.** Logo, colores, WhatsApp, Messenger, Instagram y dominio.

02 **Inventario y etapas.** Propiedades, lotes, tipos de unidad y pipeline del equipo.

03 **Piloto y medición.** Asesores, citas, recordatorios y tablero de conversión.

SIGUIENTE PASO

Veinte minutos y vemos tu embudo completo.

Te mostramos el CRM con tu inventario, no con una demo genérica.

EN LA DEMO

- ✓ Tu inventario y tus lotes.
- ✓ Tu embudo y tus etapas.
- ✓ Tus canales y recordatorios.

Agendar demo

klogcrm.com
crm@klog.mx
WhatsApp 56 5440 2703