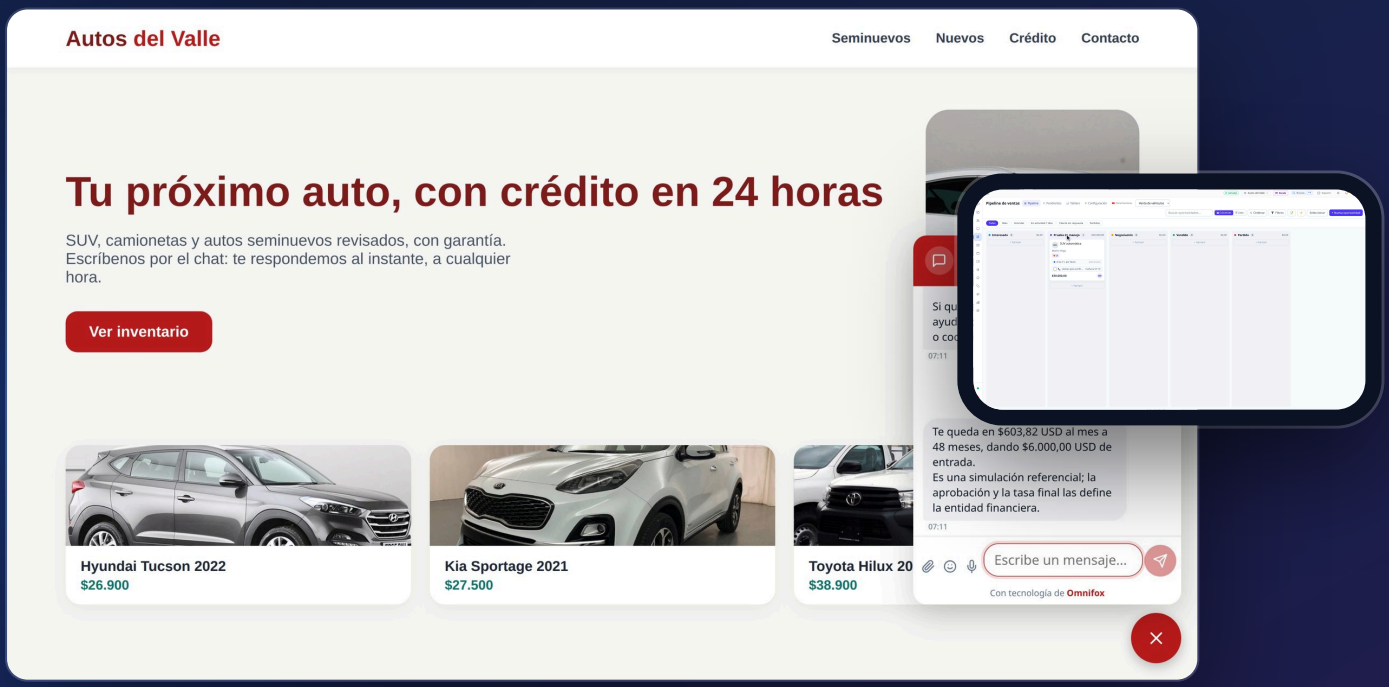
Omnifox

CASO DE USO · RECETA PASO A PASO

Concesionario: del chat a la prueba de manejo

Inventario de vehículos, agente de IA que muestra autos, simula el crédito y agenda la prueba de manejo, CRM y reparto a los asesores, todo conectado.



OMNIFOX

Concesionario: del chat a la prueba de manejo

¡Hola! Este es el mismo caso de uso de la inmobiliaria, pero para un concesionario de autos: la inteligencia artificial atiende el chat, muestra autos reales, simula la cuota del crédito y agenda la prueba de manejo, y el asesor recibe al cliente con todo listo.

El ejemplo es Autos del Valle, un concesionario ficticio de Quito. Todo lo que ves pasa de verdad en el chat de su sitio web.

MIRA EL VIDEO

https://youtu.be/L-p3hGBr-w8

QUÉ NECESITAS

- Módulo Vehículos (Catálogo → Módulos, gratis por espacio).
- Un agente de IA en nivel Ágil o Pro.
- CRM con un embudo de ventas.
- Flujos de trabajo (reparto y tareas).
- Calendario con el horario de los asesores.
- Un canal: chat web, WhatsApp, Instagram o Messenger.

OMNIFOX

La receta

1. Equipo y ficha del contacto

1. Configuración → Espacio de trabajo → Equipos: equipo «Asesores» (Rotativo).
2. Configuración → Espacio de trabajo → Campos personalizados: uso, tipo_vehiculo, presupuesto y forma_pago (texto, en Contacto).

2. El inventario

1. Catálogo → Módulos: activa Vehículos.
2. Vehículos → Nuevo vehículo (o Importar): marca, modelo, año, kilometraje, precio, transmisión y fotos por ángulo.
3. Publica solo lo que la IA puede ofrecer; lo vendido o reservado no se ofrece.

3. Pruebas de manejo, crédito y CRM

1. Calendario: crea «Pruebas de manejo» con el horario de atención.
2. Vehículos → Ajustes: Aceptar pruebas de manejo (duración y calendario).
3. Financiamiento: entrada mínima, plazo máximo y tasa anual referencial (sin tasa, la IA no simula cuotas).
4. CRM y avisos: Crear un negocio en el CRM, embudo «Venta de vehículos» y etapa inicial.

4. El agente de IA

1. Instrucciones: calificar (uso, tipo, presupuesto, forma de pago), guardar cada dato, ofrecer máximo tres autos, simular la cuota, agendar la prueba y pasar a Asesores si quiere negociar o entregar su auto.
2. Herramientas: Buscar vehículos, Enviar fotos del vehículo, Simular financiamiento, Agendar prueba de manejo, Actualizar campos de contacto, Asignar a agente o equipo.
3. Crear oportunidad en el CRM: «muestra interés» → Interesado; «se agendó una cita» → Prueba de manejo.
4. Conexiones: conecta el agente al chat web o a tu canal.

5. El reparto

1. Flujos de trabajo → Nuevo: disparador Oportunidad creada → Asignar responsable de oportunidad (Reparto por turnos dentro de Asesores) → Crear tarea de seguimiento (Llamada, responsable de la oportunidad). Guardar y Activo.

6. Probar

1. Escribe en tu chat como cliente: busca un auto, pide fotos, pregunta la cuota y agenda la prueba.
2. Revisa la oportunidad en el CRM (responsable y tarea) y la prueba en el Calendario.

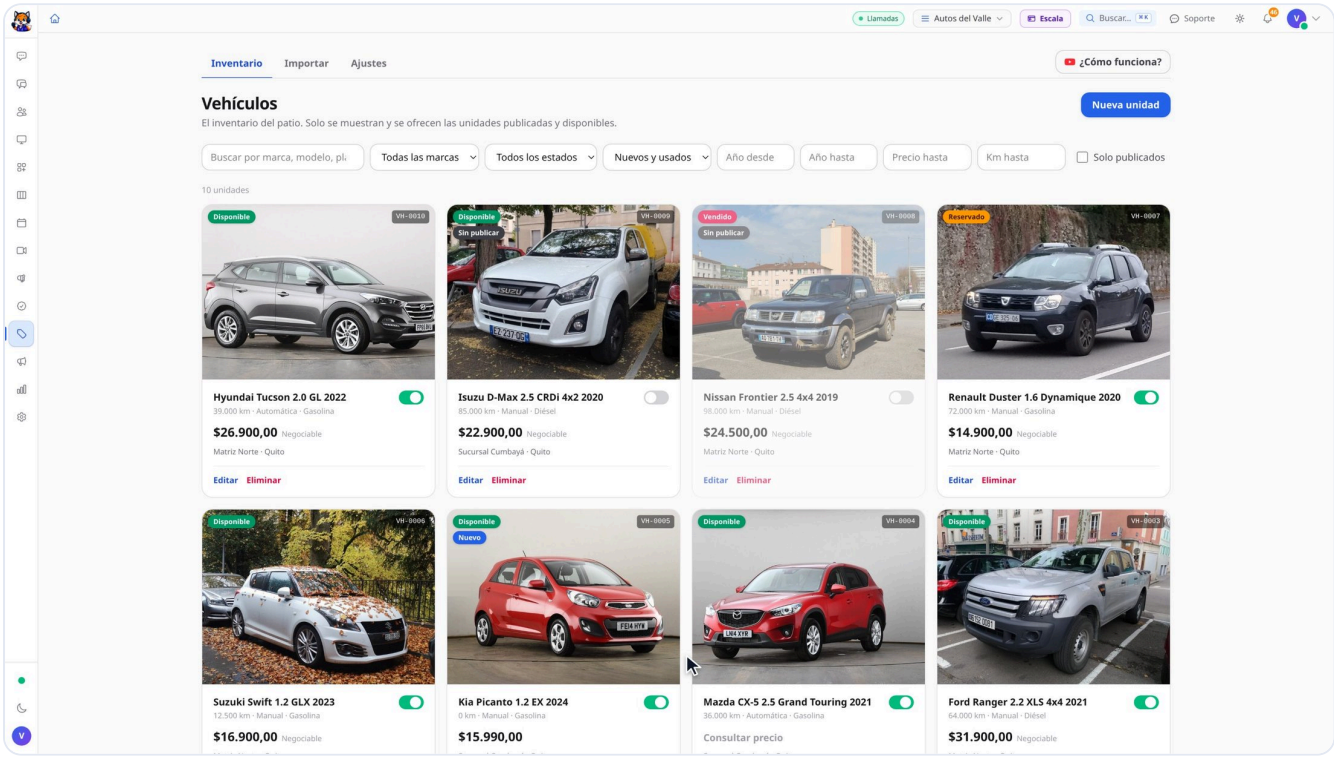
01

PASO DEL VIDEO 1

El inventario de vehículos

En Vehículos está el inventario: cada auto con su marca, año, kilometraje, precio, estado y fotos.

Igual que con las propiedades, la IA solo ofrece lo publicado y disponible: lo vendido o reservado no lo ofrece.



02

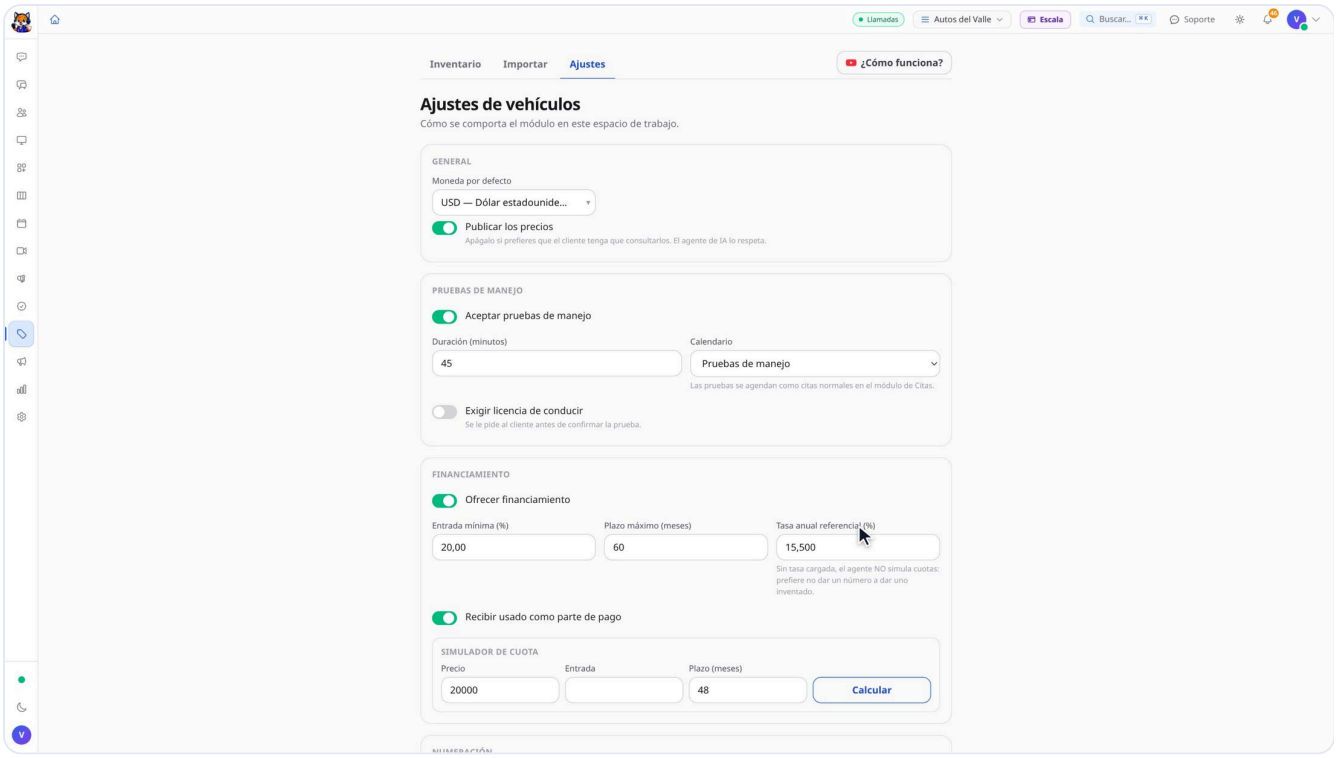
PASO DEL VIDEO 2

Pruebas de manejo, crédito y CRM

En Ajustes de vehículos activé las pruebas de manejo, de cuarenta y cinco minutos, en el calendario Pruebas de manejo.

En Financiamiento cargué la entrada mínima, el plazo máximo y la tasa anual referencial: sin tasa, la IA no simula cuotas.

Y en CRM y avisos: cada interesado crea una oportunidad en el embudo Venta de vehículos.



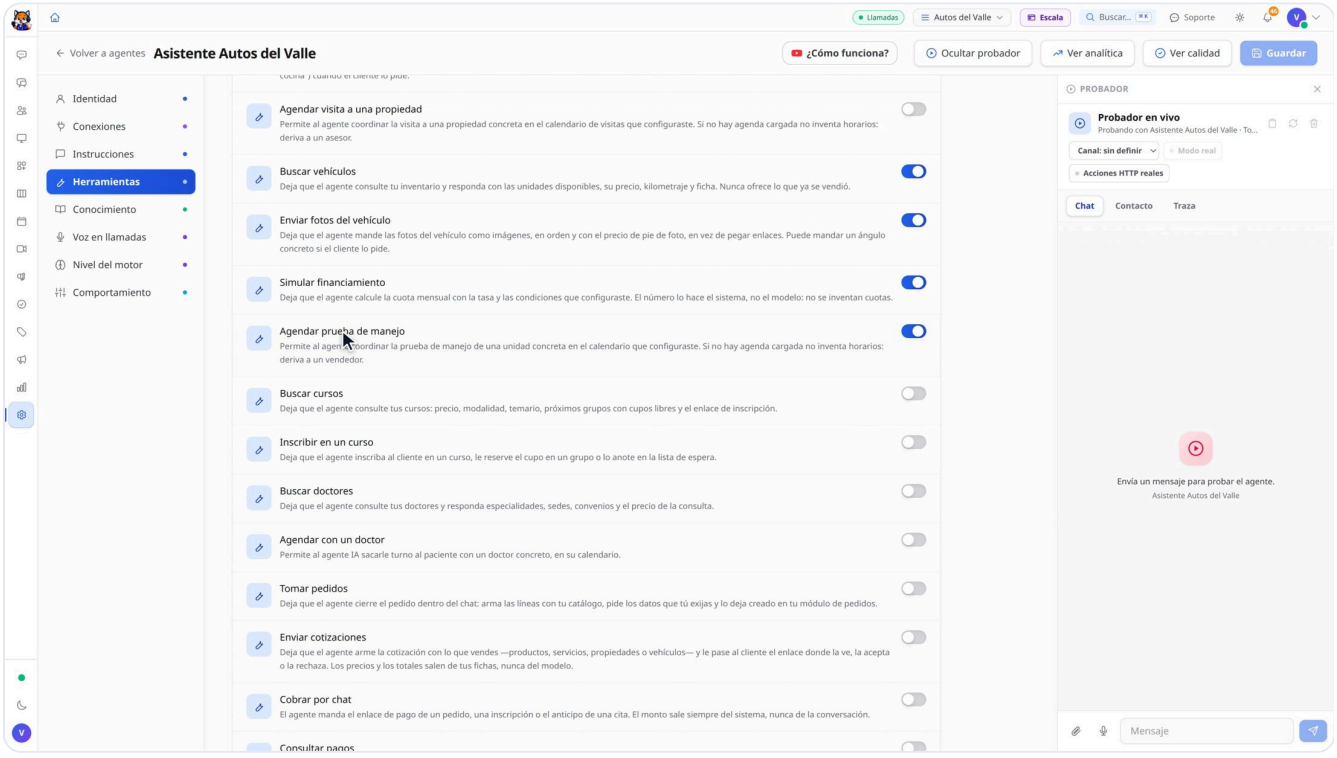
03

PASO DEL VIDEO 3

El agente de IA

El agente tiene las herramientas del inventario: Buscar vehículos, Enviar fotos del vehículo, Simular financiamiento y Agendar prueba de manejo.

Y las reglas del CRM: cuando el cliente muestra interés se abre la oportunidad, y cuando agenda la prueba pasa sola a la etapa Prueba de manejo.

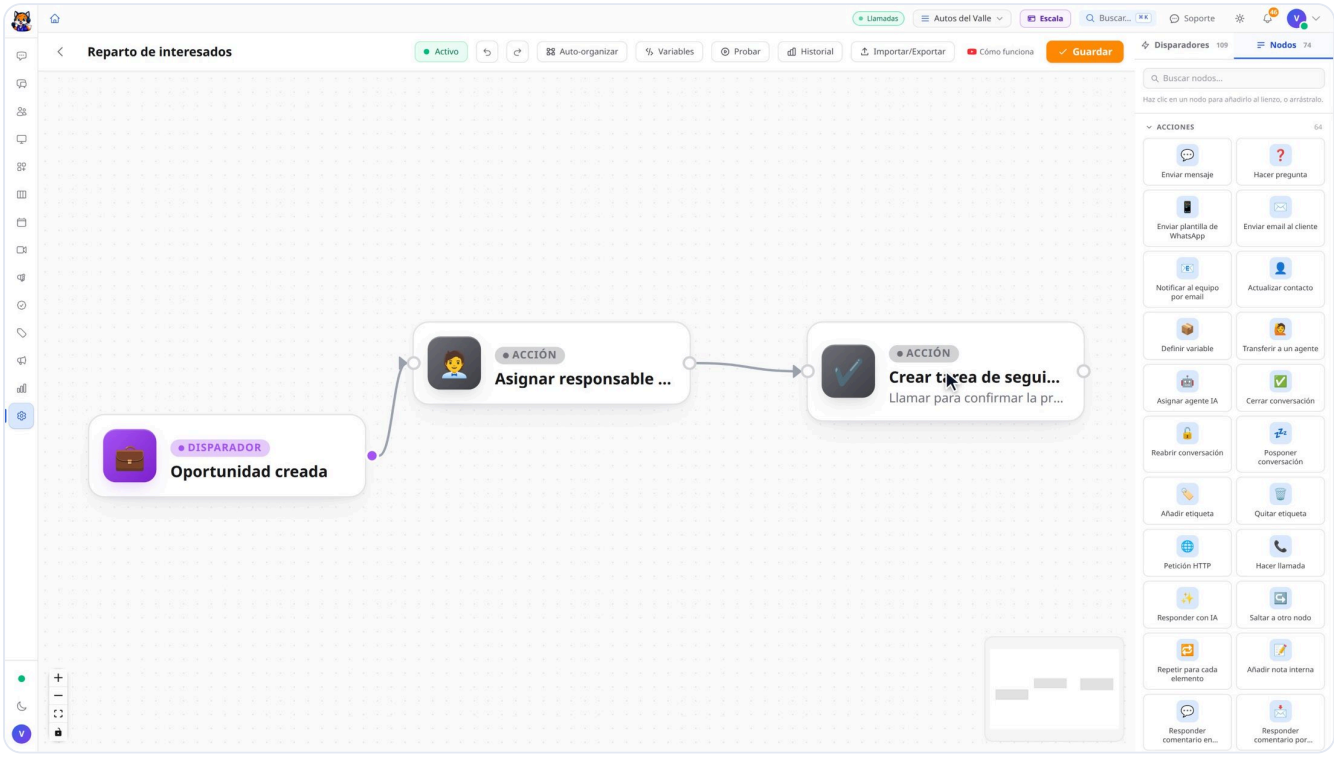


04

PASO DEL VIDEO 4

El mismo flujo de reparto

El reparto es el mismo flujo del caso inmobiliario: cada oportunidad nueva se asigna por turnos dentro del equipo Asesores y le crea la llamada de seguimiento a su responsable.



05

PASO DEL VIDEO 5

Un cliente escribe

Martín entra al sitio de Autos del Valle y escribe: busca una SUV automática de hasta treinta mil dólares.

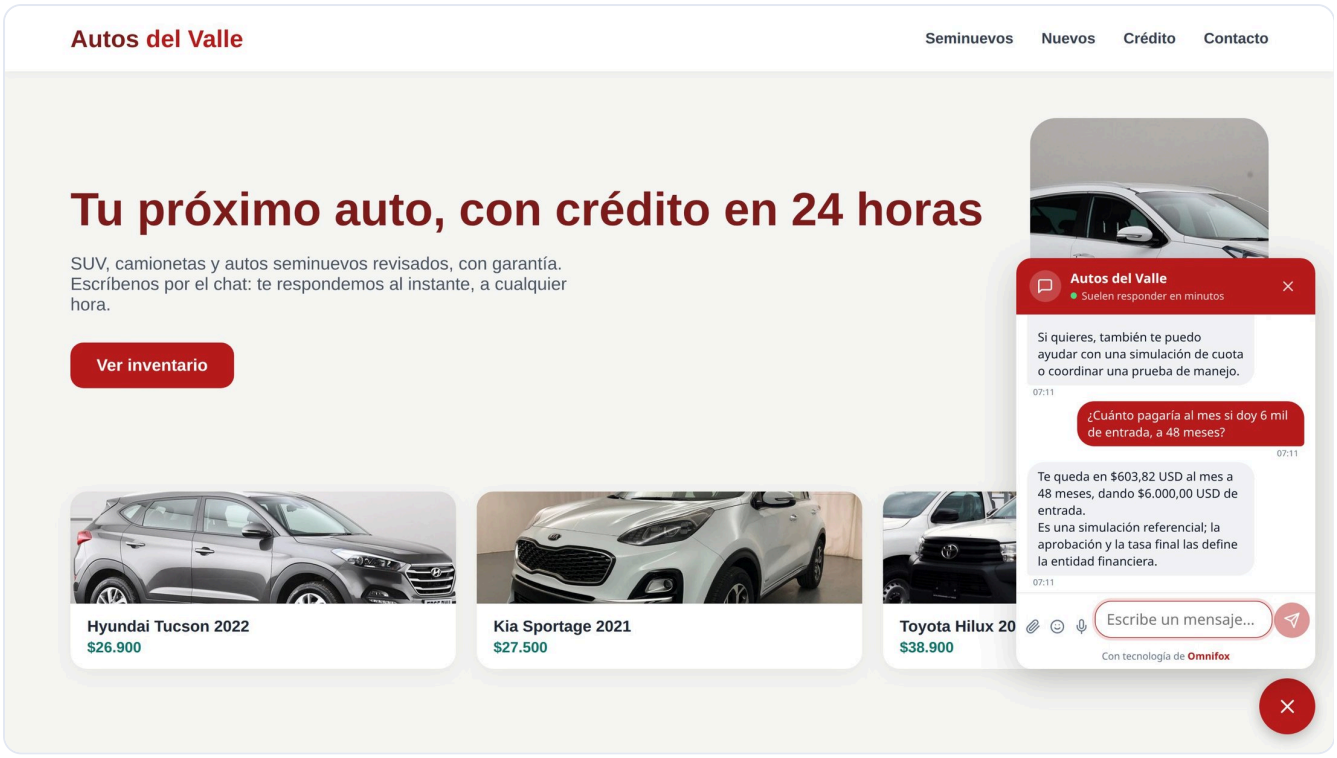
La IA busca en el inventario y le muestra las dos que encajan, con año, kilometraje y precio.

Le gusta la Kia Sportage y pide fotos: llegan las fotos reales del inventario.

Pregunta cuánto pagaría al mes con seis mil de entrada a cuarenta y ocho meses. La IA simula la cuota con la tasa que cargamos y aclara que es referencial.

Quiere probarla. La IA le pide su nombre y su teléfono, y le ofrece los horarios libres del calendario.

Martín elige uno, y la prueba de manejo queda agendada.



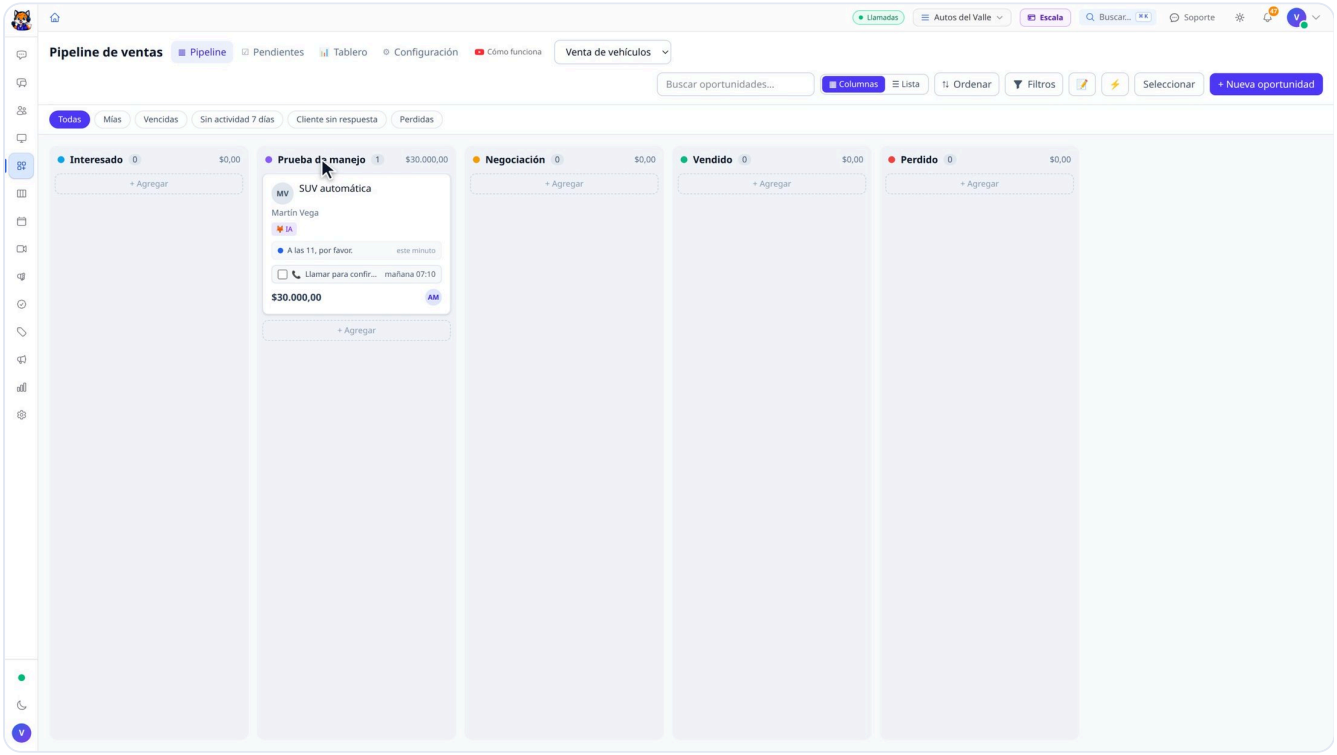
06

PASO DEL VIDEO 6

Listo para el asesor

En el CRM, la oportunidad de Martín ya está en Prueba de manejo, con su responsable asignado por el flujo y la llamada de seguimiento.

Y en el Calendario está la prueba de manejo, con el auto, el día y la hora.



OMNIFOX

Consejos

- La cuota que da la IA es referencial: la tasa final la define la entidad financiera.
- Activa «Recibir usado como parte de pago» si aceptas autos en parte de pago; la IA lo pasa a un asesor.
- Activa «Exigir licencia de conducir» si la pides antes de la prueba.
- Mira también el caso de uso Inmobiliaria: explica en detalle el flujo de reparto, el paso a un humano y el seguimiento automático.

¡Y listo! Inventario, IA que vende y simula el crédito, CRM, reparto y prueba de manejo, todo conectado.

La receta paso a paso, en PDF, está en la descripción del video. Y si todavía no usas Omnifox, pruébalo gratis durante siete días en omnifox.io. ¡Nos vemos!