Omnifox

CASO DE USO · RECETA PASO A PASO

Inmobiliaria: del chat a la visita, sin perder un interesado

Catálogo de propiedades, agente de IA que califica y agenda, CRM, reparto a los asesores, calendario de visitas y seguimiento automático, todo conectado.



OMNIFOX

Inmobiliaria: del chat a la visita, sin perder un interesado

¡Hola! En este caso de uso vas a ver cómo se arma en Omnifox una inmobiliaria que atiende sola: el interesado escribe a cualquier hora, la inteligencia artificial le muestra propiedades reales, lo califica, le agenda la visita, y el asesor lo recibe listo para cerrar.

Vamos a conectar seis piezas: el catálogo de propiedades, el agente de IA, el CRM, un flujo que reparte los interesados entre los asesores, el calendario de visitas y el seguimiento automático.

El ejemplo es Altamira Propiedades, una inmobiliaria ficticia de Quito. Todo lo que ves pasa de verdad: los chats entran por el chat de su sitio web.

MIRA EL VIDEO

https://youtu.be/wX2_4wsYm9g

QUÉ NECESITAS

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

OMNIFOX

La receta

1. El equipo y la ficha del contacto

1. Configuración → Espacio de trabajo → Equipos: crea el equipo «Asesores» con tus asesores y estrategia Rotativo.
2. Configuración → Espacio de trabajo → Campos personalizados: crea en Contacto los campos de texto operacion, tipo_propiedad, zona_interes, dormitorios y presupuesto (el nombre interno es el que usará la IA).

2. El catálogo de propiedades

1. Catálogo → Módulos: activa Inmobiliaria.
2. Propiedades → Nueva propiedad (o Importar desde Excel): título, operación, tipo, precio, dormitorios, sector y fotos clasificadas por ambiente.
3. Deja publicada (interruptor verde) solo la cartera que la IA puede ofrecer.

3. Visitas y CRM

1. Calendario: crea el calendario «Visitas a propiedades» con el horario de atención de los asesores.
2. CRM → Configuración: embudo «Venta de propiedades» con las etapas Interesado, Visita agendada, Oferta, Cerrado (ganada) y Perdido.
3. Propiedades → Ajustes → Visitas: duración de la visita, Calendario de visitas y «Preguntar presupuesto antes de agendar».
4. Propiedades → Ajustes → CRM: crear una oportunidad por cada interesado, en el embudo y la etapa que elijas.

4. El agente de IA

1. Agentes IA → Nuevo agente. En Instrucciones: cómo calificar (compra o arriendo, tipo, zona, dormitorios, presupuesto), guardar cada dato en su campo, ofrecer como máximo tres propiedades, agendar visitas y pasar a Asesores si quiere negociar o pide una persona.
2. Herramientas: Asignar a agente o equipo (Rotativo), Actualizar campos de contacto, Buscar propiedades, Enviar fotos de la propiedad y Agendar visita a una propiedad.
3. Herramientas → Crear oportunidad en el CRM: regla «muestra interés» → Interesado y regla automática «se agendó una cita» → Visita agendada.
4. Comportamiento → Inactividad del cliente: Activar follow-up automático (toque 1 generado con IA) y Transferir a humano si sigue sin responder, al equipo Asesores.

5. Conexiones: conecta el agente al chat web (o al canal que uses) y guarda.

5. El reparto, con un flujo de trabajo

1. Flujos de trabajo → Nuevo flujo de trabajo, nombre «Reparto de interesados».
2. Disparador: Oportunidad creada.
3. Acción: Asignar responsable de oportunidad (CRM) → Reparto por turnos dentro de un equipo → Asesores.
4. Acción: Crear tarea de seguimiento (CRM) → Llamada, «Llamar para confirmar la visita», responsable: el responsable de la oportunidad.
5. Conecta disparador → asignar → tarea, Guardar y Activo.

6. Probar

1. Escribe por el chat de tu sitio como si fueras un cliente: la IA califica, ofrece, manda fotos y agenda.
2. Revisa la ficha del contacto, la oportunidad en el CRM (con responsable y tarea) y la visita en el Calendario.
3. En CRM → Pendientes cada asesor ve sus llamadas; el Tablero del CRM muestra el resultado del equipo.

01

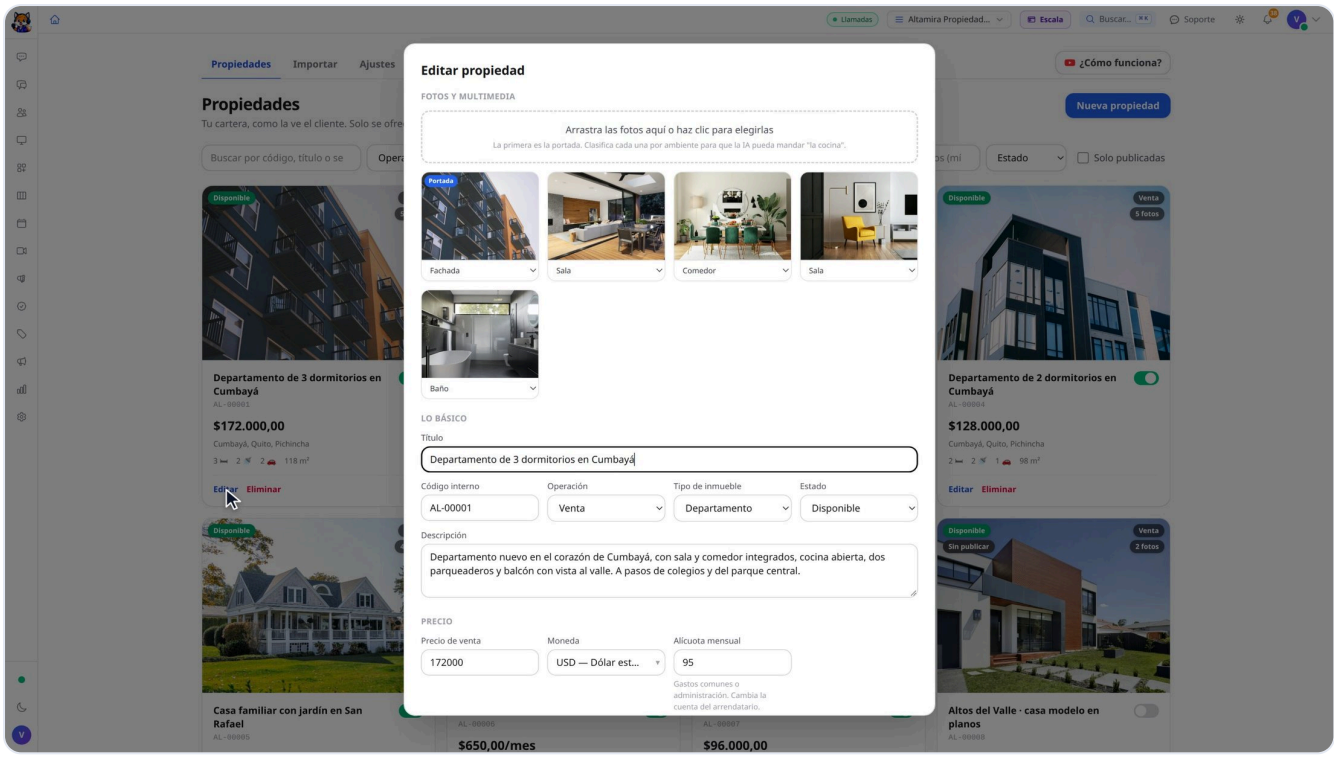
PASO DEL VIDEO 1

El catálogo de propiedades

Todo empieza en el catálogo. En Propiedades está la cartera de Altamira: casas, departamentos y terrenos, cada uno con su referencia, su precio, su zona y sus fotos.

Abro el departamento de Cumbayá: operación, precio, dormitorios, sector, la descripción y las fotos de cada ambiente. Con esto va a trabajar la IA.

El interruptor verde indica que la propiedad está publicada. La IA solo ofrece lo publicado y disponible: esta casa en planos, que está sin publicar, nunca la va a ofrecer.



02

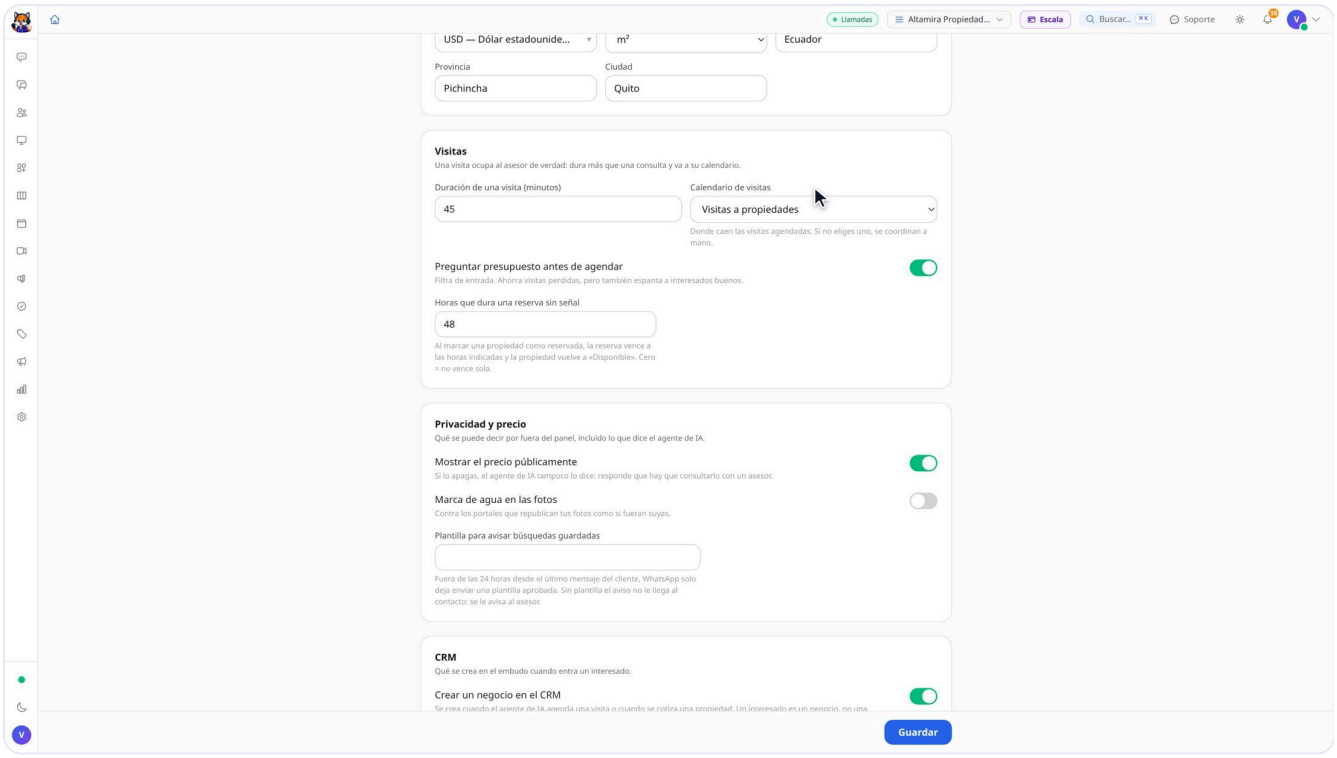
PASO DEL VIDEO 2

Visitas y CRM, en los ajustes

En Ajustes se decide cómo trabaja el módulo. En Visitas: cada visita dura cuarenta y cinco minutos y cae en el calendario Visitas a propiedades, que tiene el horario de atención de los asesores.

Activé Preguntar presupuesto antes de agendar: así nadie ocupa a un asesor sin decir antes cuánto puede pagar.

Y más abajo, en el CRM: cada interesado que agenda una visita crea una oportunidad en el embudo Venta de propiedades.



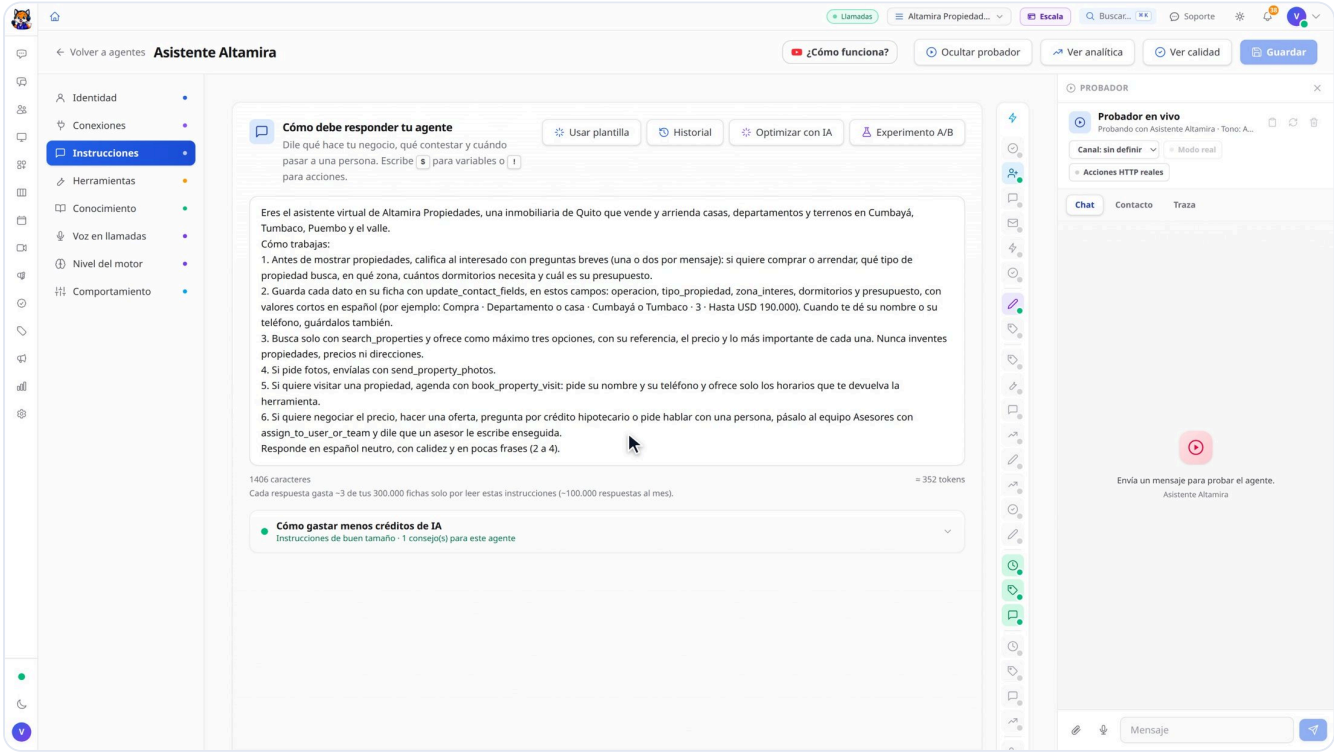
03

PASO DEL VIDEO 3

El agente de IA: cómo atiende

Ahora el agente de inteligencia artificial, que se llama Asistente Altamira. En Instrucciones le explico, en palabras simples, cómo trabajar.

Primero califica: compra o arriendo, tipo de propiedad, zona, dormitorios y presupuesto, y guarda cada dato en la ficha del contacto. Después busca en el catálogo, manda fotos, agenda la visita, y si el cliente quiere negociar o pide una persona, lo pasa al equipo de asesores.



04

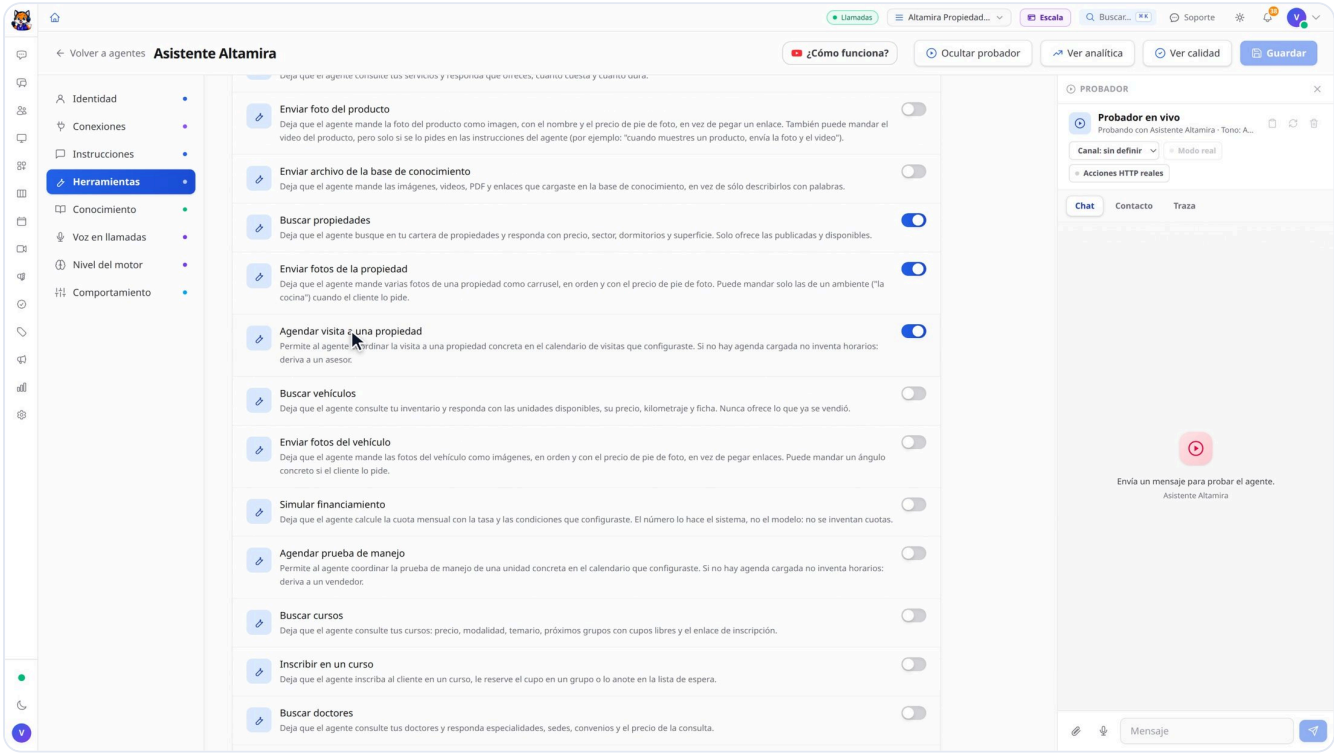
PASO DEL VIDEO 4

Sus herramientas

En Herramientas están las acciones que puede usar. Asignar a agente o equipo: así pasa la conversación a una persona, y la reparte por turnos entre los asesores.

Actualizar campos de contacto: con ella guarda lo que va averiguando en la ficha.

Y las del catálogo: Buscar propiedades, Enviar fotos de la propiedad y Agendar visita a una propiedad, que reserva en el calendario de visitas y nunca inventa un horario.



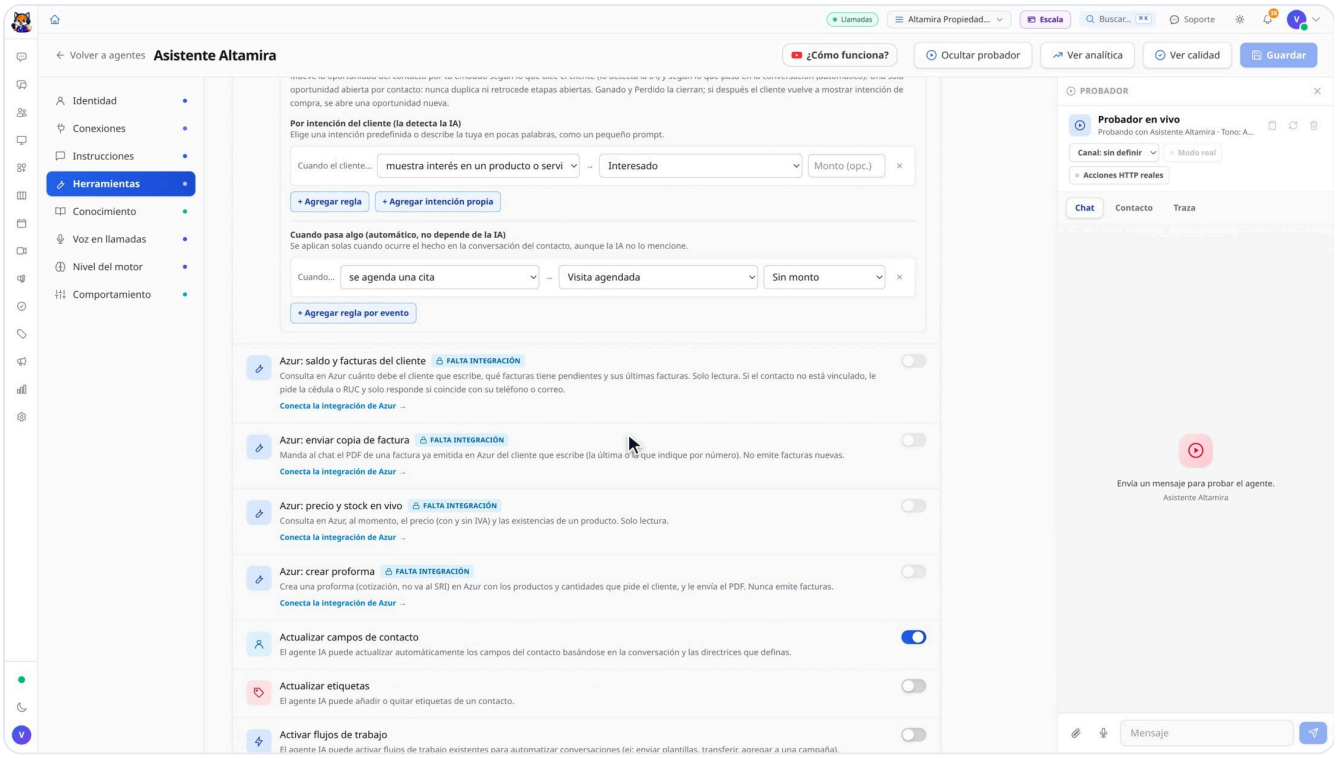
05

PASO DEL VIDEO 5

Reglas del CRM

Crear oportunidad en el CRM mueve al interesado por el embudo con reglas. Cuando el cliente muestra interés en una propiedad, se abre la oportunidad en Interesado.

Y una regla automática: cuando se agenda una cita, la oportunidad pasa a Visita agendada. Nadie tiene que arrastrar tarjetas a mano.



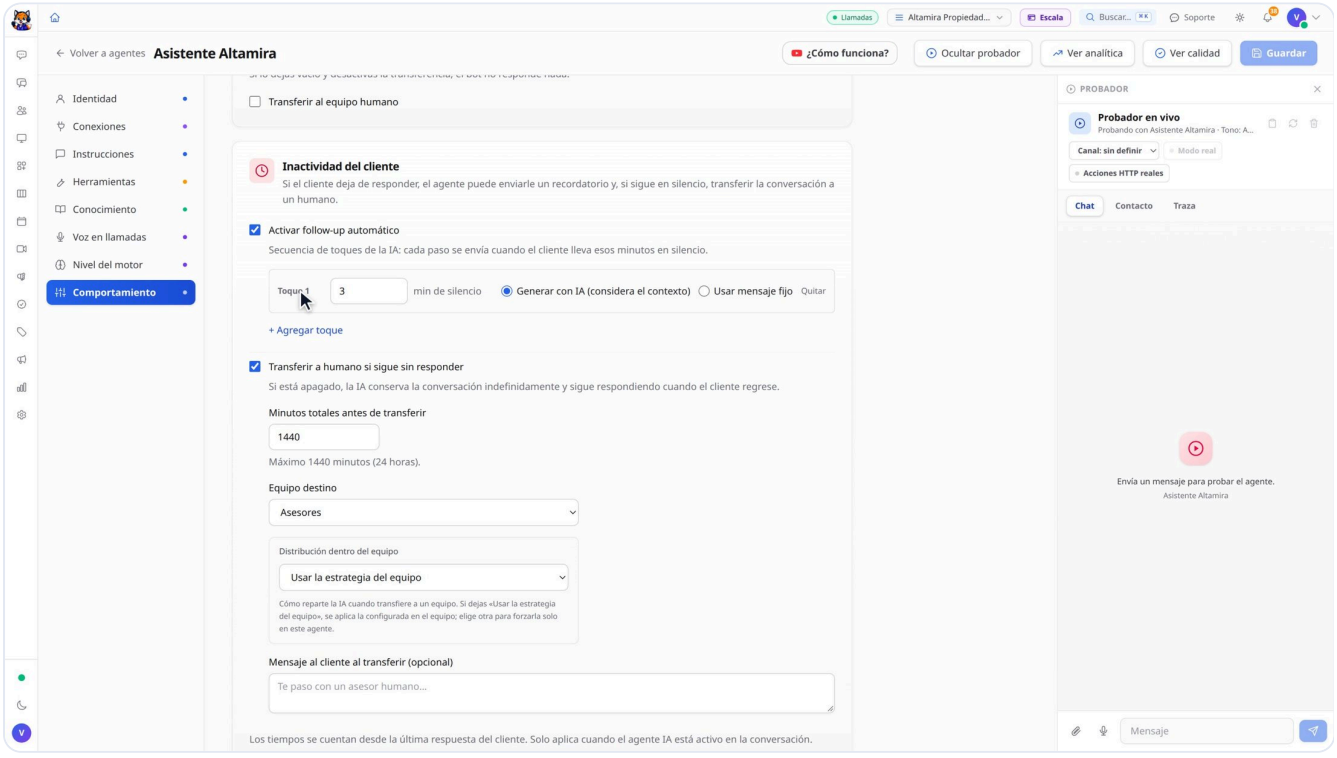
06

PASO DEL VIDEO 6

Seguimiento si no responde

En Comportamiento, Inactividad del cliente. Activé el seguimiento automático: si el interesado deja de responder tres minutos, la IA le escribe un recordatorio con el contexto de la conversación.

Y si sigue en silencio un día entero, la conversación pasa sola al equipo de asesores. En la vida real pondrías una o dos horas para el primer toque; aquí son tres minutos para verlo en el video.

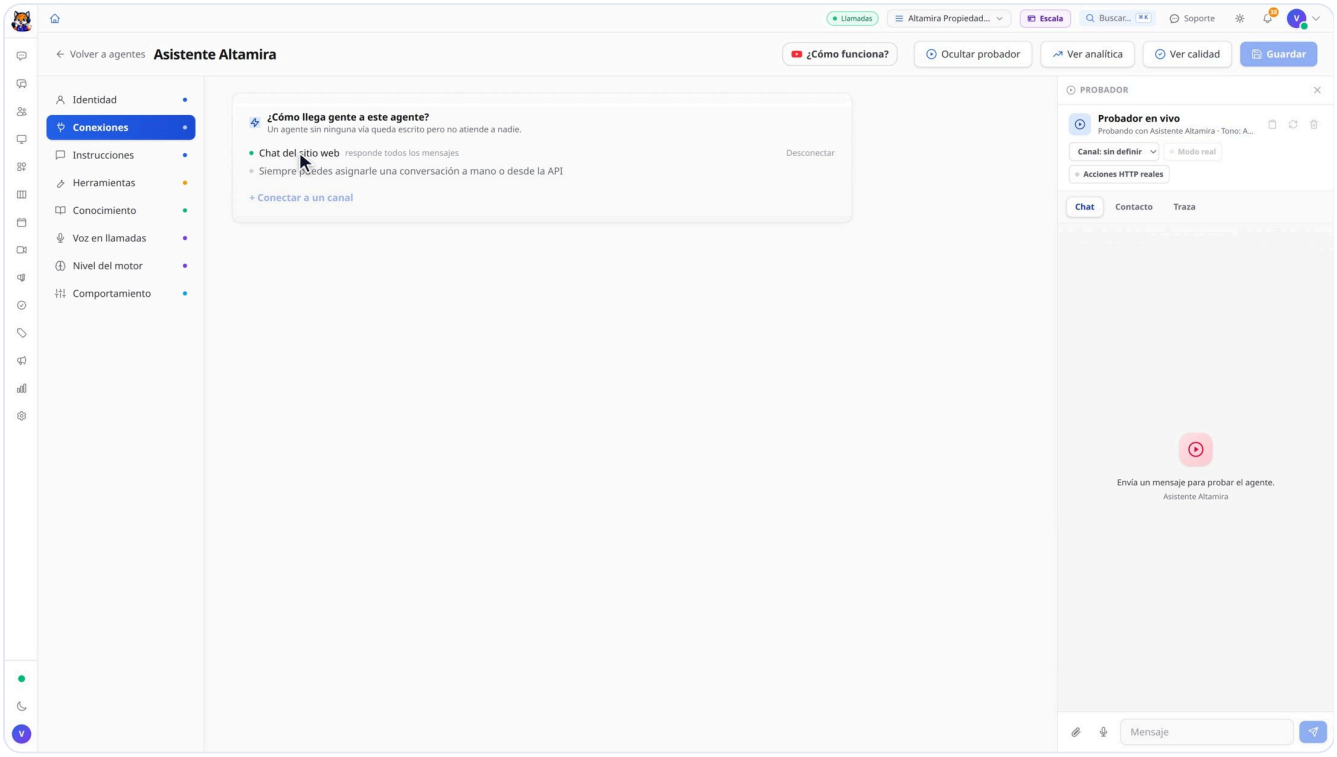


07

PASO DEL VIDEO 7

Conectado al chat web

En Conexiones se ve dónde atiende: el chat del sitio web de Altamira. Desde ahí cada conversación nueva le llega a este agente, de día y de noche.



08

PASO DEL VIDEO 8

El reparto, con un flujo

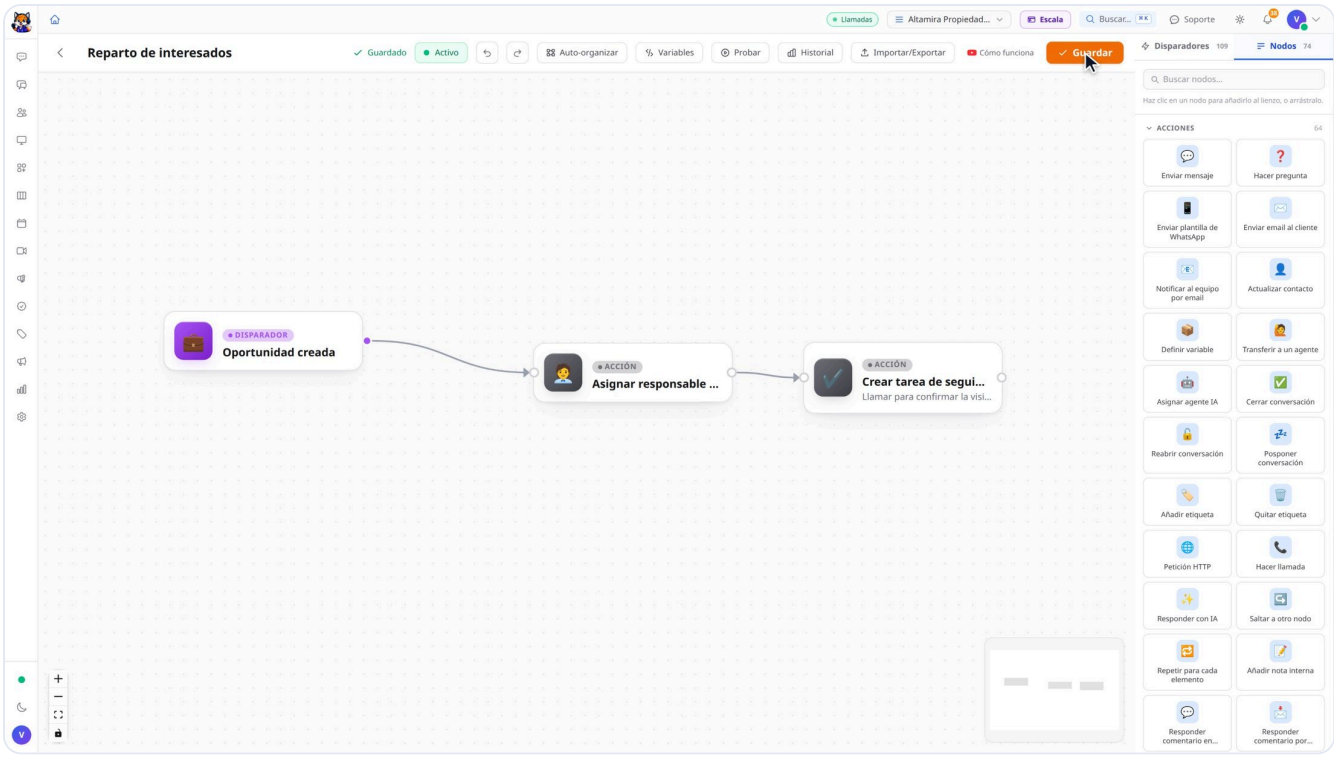
Falta repartir los interesados entre los asesores. Eso lo hace un flujo de trabajo. Creo uno nuevo y le pongo nombre: Reparto de interesados.

El disparador es Oportunidad creada: cada vez que entra una oportunidad nueva al CRM, venga de la IA o de una persona.

Agrego la acción Asignar responsable de oportunidad, y elijo que reparta por turnos dentro del equipo Asesores.

Y otra acción: Crear tarea de seguimiento. Una llamada para confirmar la visita, a cargo del responsable de la oportunidad.

Conecto las piezas, guardo y lo activo. Desde ahora, cada interesado tiene dueño y un siguiente paso.



09

PASO DEL VIDEO 9

Un interesado escribe

Ahora, lo bueno. Daniela entra al sitio de Altamira y abre el chat.

Busca un departamento para comprar en Cumbayá. La IA no le tira una lista: primero le pregunta lo que falta.

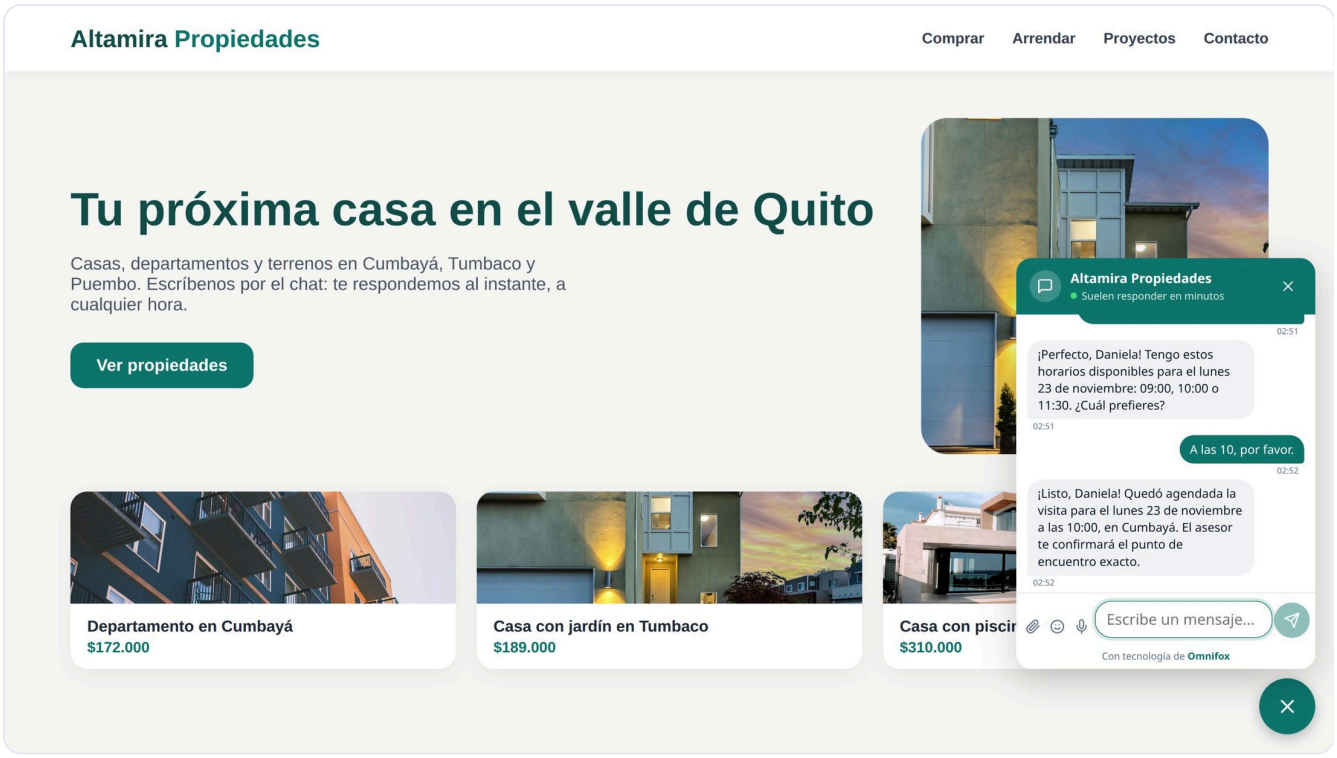
Daniela responde: tres dormitorios, hasta ciento noventa mil dólares. Con eso la IA busca en el catálogo y le ofrece lo que encaja, con su referencia y su precio.

Le interesa el departamento de tres dormitorios y pide fotos. Llegan las fotos reales que cargamos en el catálogo.

Quiere visitarlo. Como la agencia pide calificar antes de agendar, la IA ya tiene el presupuesto; solo le pide su nombre y su teléfono.

La IA consulta el calendario de visitas y le ofrece los horarios libres de verdad.

Daniela elige uno, y listo: visita agendada. Todo esto, sin que nadie del equipo tocara el teclado.



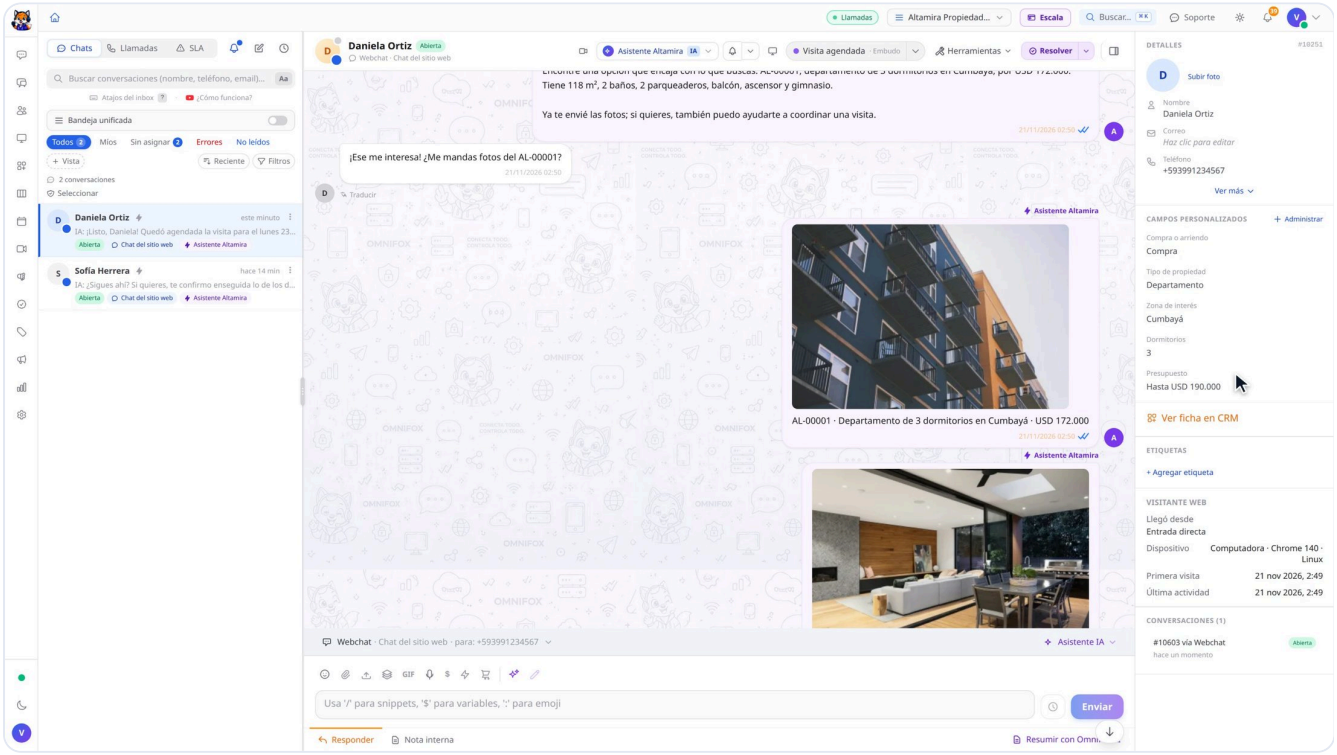
10

PASO DEL VIDEO 10

Calificada y registrada

Volvamos al panel. En la bandeja está la conversación de Daniela, atendida por la IA de principio a fin.

Y en la ficha del contacto, todo lo que contó: su nombre, su teléfono y los datos de calificación, compra, tipo, zona, dormitorios y presupuesto, cada uno en su campo.



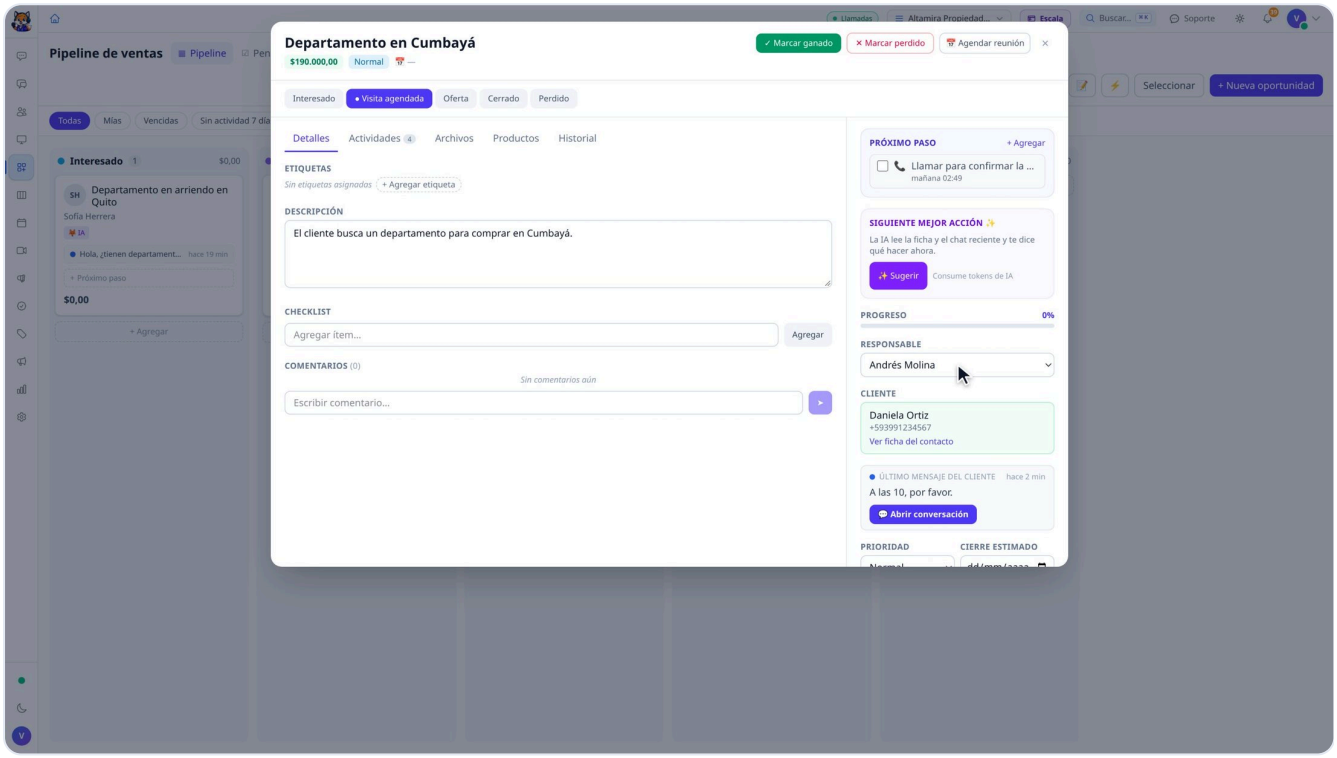
11

PASO DEL VIDEO 11

La oportunidad en el CRM, con dueño

En el CRM, la oportunidad de Daniela ya está en Visita agendada: la abrió la IA cuando mostró interés y la avanzó sola al agendar.

La abro: el flujo de reparto ya le asignó un responsable, Andrés Molina, y le dejó la tarea de llamarla para confirmar la visita. Y en las notas, la IA explica por qué abrió y movió la oportunidad.



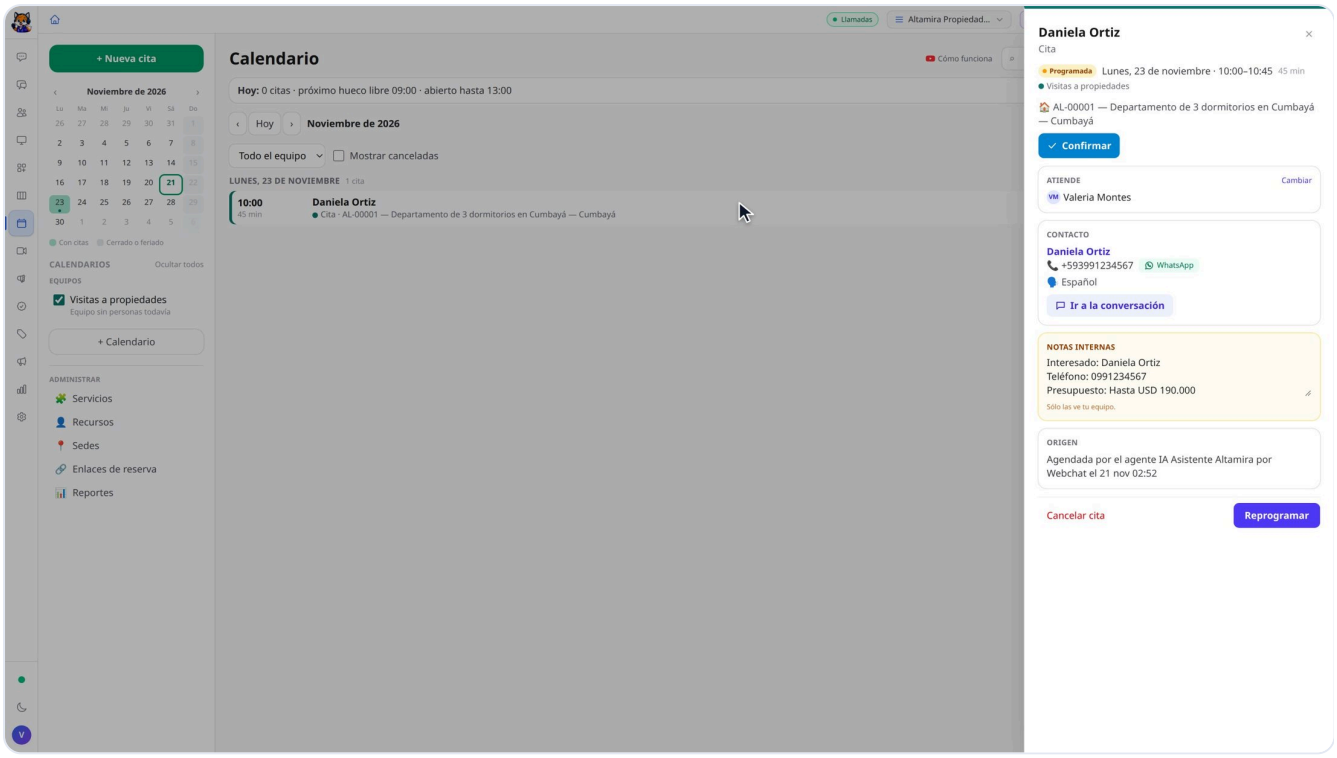
12

PASO DEL VIDEO 12

La visita en el calendario

Y en el Calendario aparece la visita, en el día y la hora que eligió Daniela.

Dice qué propiedad va a ver, y en la nota están su teléfono y su presupuesto. La dirección exacta la ve el equipo, aunque al cliente no se la dimos por el chat.



13

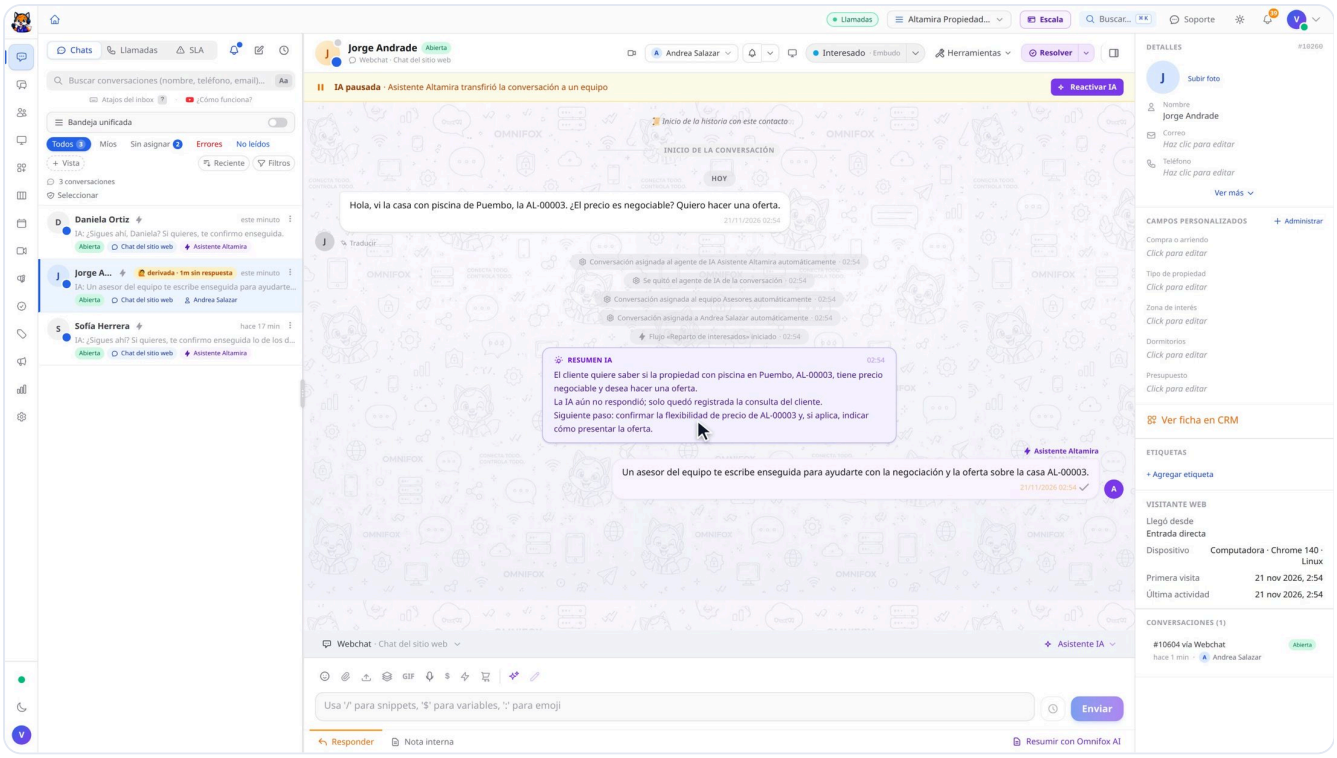
PASO DEL VIDEO 13

Cuando hace falta una persona

Pero no todo lo resuelve la IA. Jorge escribe por la casa con piscina de Puembo: quiere saber si el precio es negociable y hacer una oferta.

Eso lo tiene que manejar una persona. La IA le avisa que un asesor le escribe enseguida y le pasa la conversación al equipo Asesores. Por turnos, esta vez le toca a Andrea Salazar.

Desde ese momento la IA se hace a un lado: la conversación queda en manos de Andrea, con todo el historial a la vista.



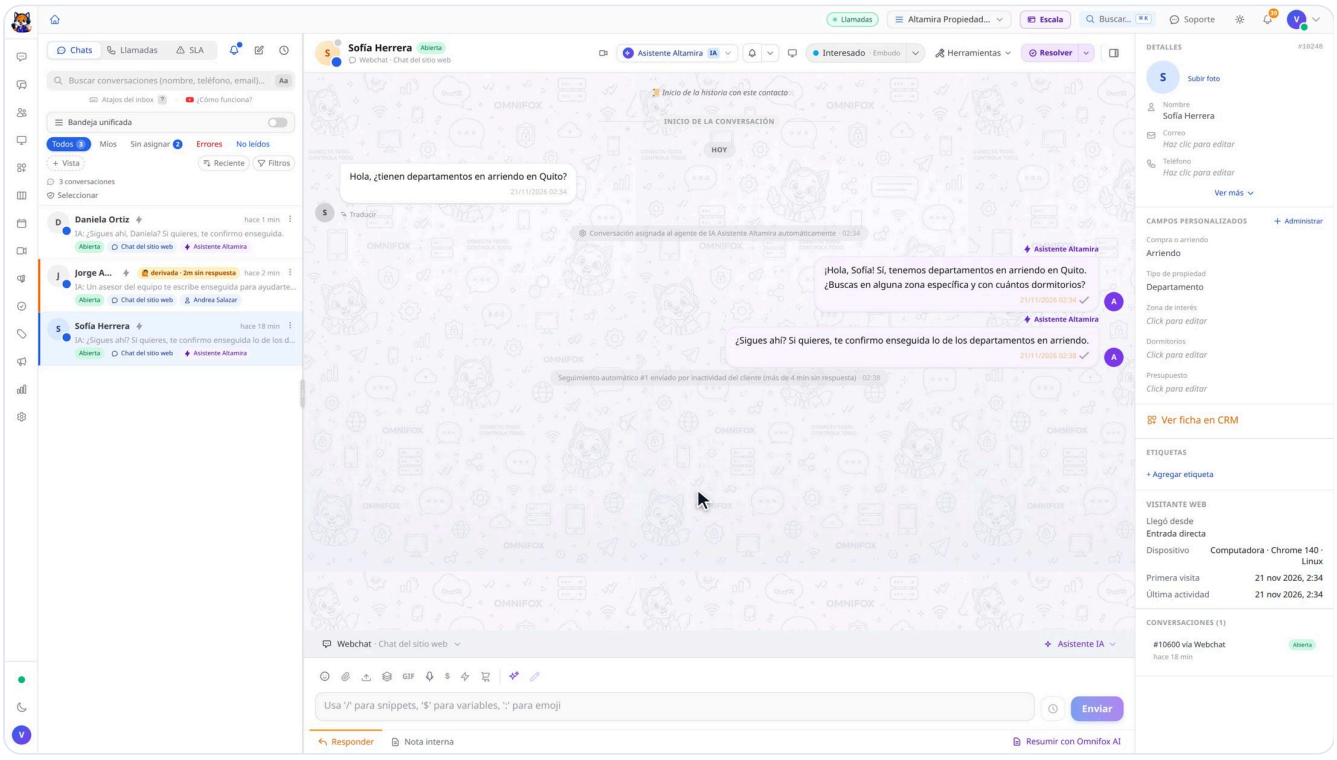
14

PASO DEL VIDEO 14

El seguimiento automático

¿Y el interesado que deja de contestar? Sofía preguntó por departamentos en arriendo, la IA le hizo una pregunta y Sofía no volvió a escribir.

Pasados los tres minutos, la IA le mandó sola un recordatorio amable, retomando lo que estaban hablando. Si Sofía responde, la conversación sigue; si no, mañana pasa a un asesor.



15

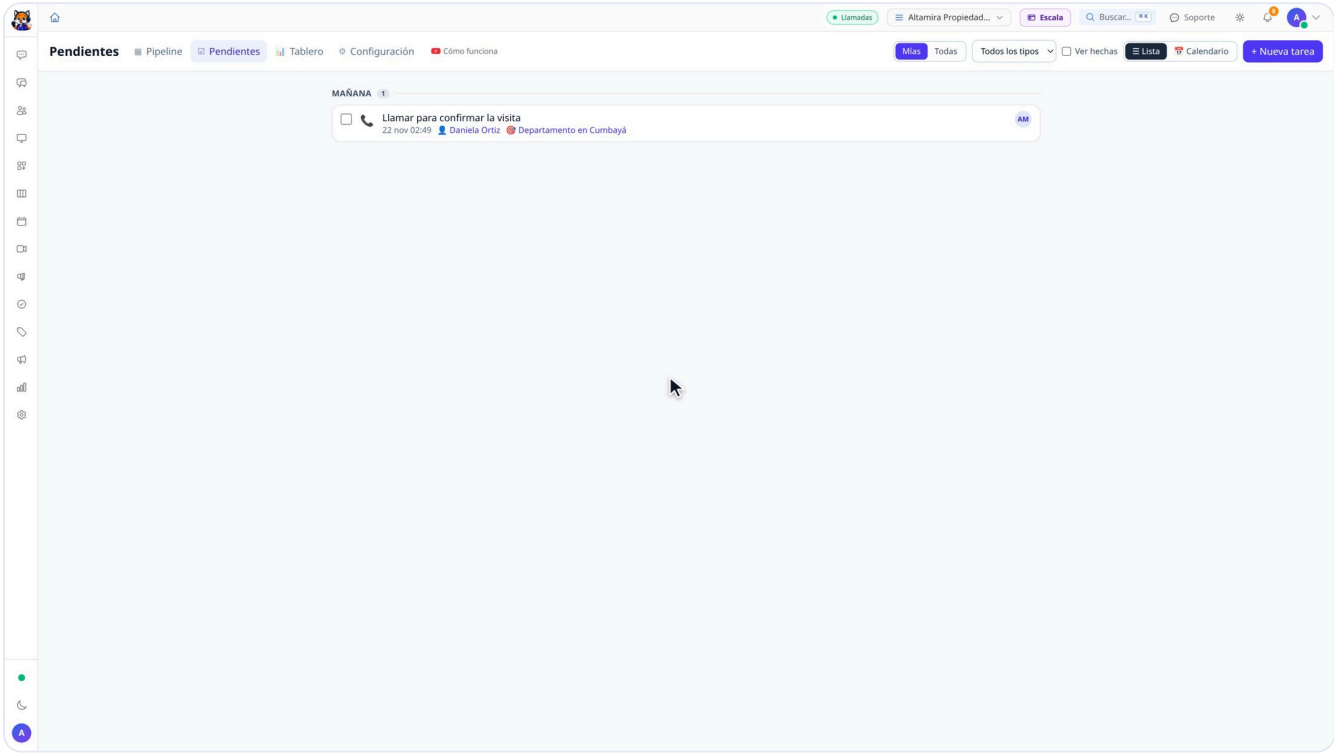
PASO DEL VIDEO 15

La vista del asesor

Así lo ve un asesor. Entro como Andrés Molina.

En Pendientes está su tarea: llamar a Daniela para confirmar la visita, con la fecha límite.

Y en el embudo, con Mías, ve solo sus oportunidades. Sabe a quién llamar, qué propiedad le interesa y cuánto puede pagar.

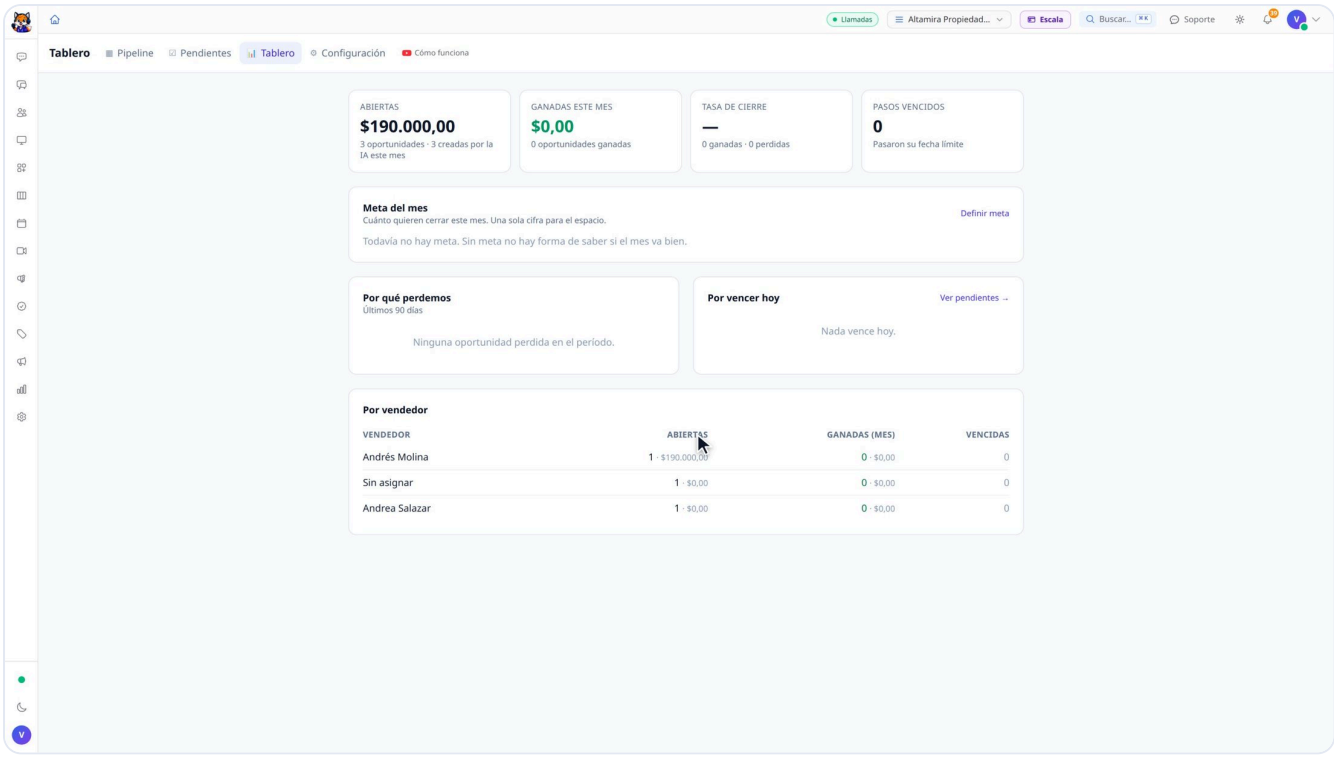


16

PASO DEL VIDEO 16

Los números

Y quien dirige la inmobiliaria lo sigue en el Tablero del CRM: las oportunidades abiertas y su valor, lo que se ganó en el mes, la tasa de cierre, las tareas por vencer y el resultado de cada asesor.



OMNIFOX

Consejos

- Empieza con un toque de seguimiento a 1–2 horas; tres minutos es solo para la demostración.
- Si escondes la dirección exacta de una propiedad, la IA no la dice por el chat; el asesor la ve en la cita.
- Con «Preguntar presupuesto antes de agendar» la IA usa el presupuesto que ya quedó en la ficha y no lo vuelve a preguntar.
- La IA nunca inventa horarios: solo ofrece los libres del calendario de visitas.
- Revisa en Agentes IA → Ver calidad las conversaciones que pasaron a una persona para mejorar las instrucciones.
- El mismo esquema sirve para un concesionario: Vehículos en vez de Propiedades y «Agendar prueba de manejo».

¡Y listo! Conectaste el catálogo de propiedades, un agente de IA que califica y agenda visitas, el CRM con reglas automáticas, un flujo que reparte los interesados, el calendario y el seguimiento cuando el cliente no responde.

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!