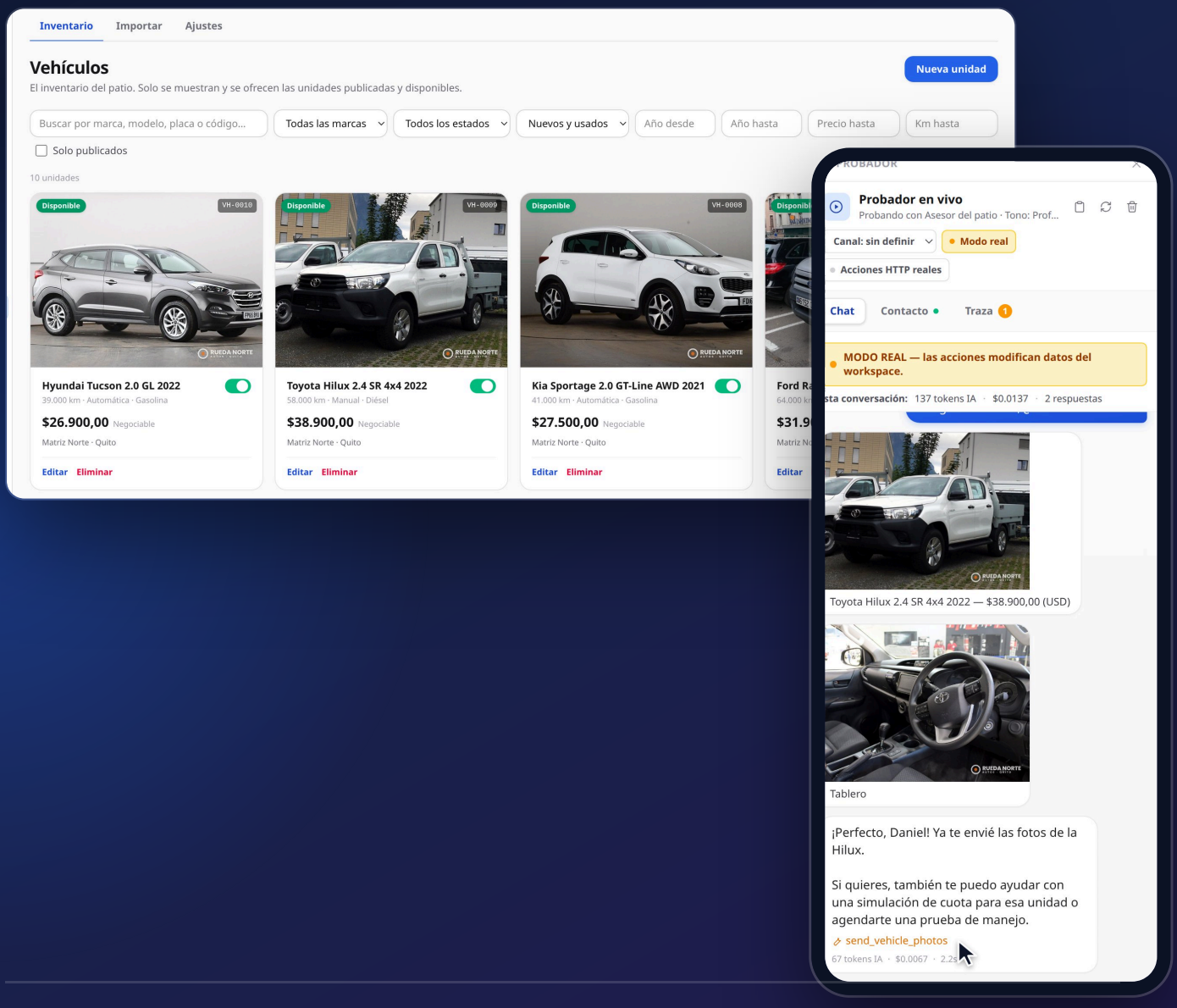
Omnifox

MANUAL DEL MÓDULO

Vehículos

El patio de tu concesionaria dentro de Omnifox: unidades con fotos protegidas con tu marca de agua, financiamiento con tu tasa, pruebas de manejo en tu calendario, cotizaciones con negocio en el CRM y un agente de IA que atiende por WhatsApp, Instagram y tu web.



CONTENIDO

Índice

01 Qué es el módulo Vehículos y para quién 3

02 Activar el módulo 5

03 Ajustes: general y pruebas de manejo 6

04 Financiamiento y simulador de cuota 8

05 Numeración y negocios en el CRM 9

06 Marca de agua en las fotos 11

07 El inventario 12

08 Cargar una unidad 13

09 El día a día: reservas, ventas e importación 16

10 Cotizar un vehículo 18

11 Configurar el agente de IA 21

12 Preguntas frecuentes y límites actuales 27

Cómo leer este manual

Las capturas son pantallas reales de Omnifox con un patio de ejemplo, **Rueda Norte Autos**, en Quito: diez unidades entre camionetas, SUV y autos de ciudad, nuevos y usados. Los números en círculo naranja 1 señalan lo que se explica debajo de cada imagen.

Los nombres de botones y campos van en **negrita**, tal como aparecen en pantalla.

01

CAPÍTULO 1

Qué es el módulo Vehículos y para quién

Un módulo del Catálogo para concesionarias, patios de autos usados y cualquier negocio que venda vehículos únicos: cada uno con su placa, su kilometraje y su precio.

Un auto no es un producto con stock: cada unidad es única. El módulo Vehículos guarda tu patio unidad por unidad, con su ficha técnica, su estado, sus fotos y su precio, y esa misma información la usan tu equipo en la bandeja, el editor de cotizaciones y el agente de IA cuando un cliente escribe «busco una camioneta 4×4».

Ajustes
Moneda, pruebas, financiamiento, CRM, marca de agua

→

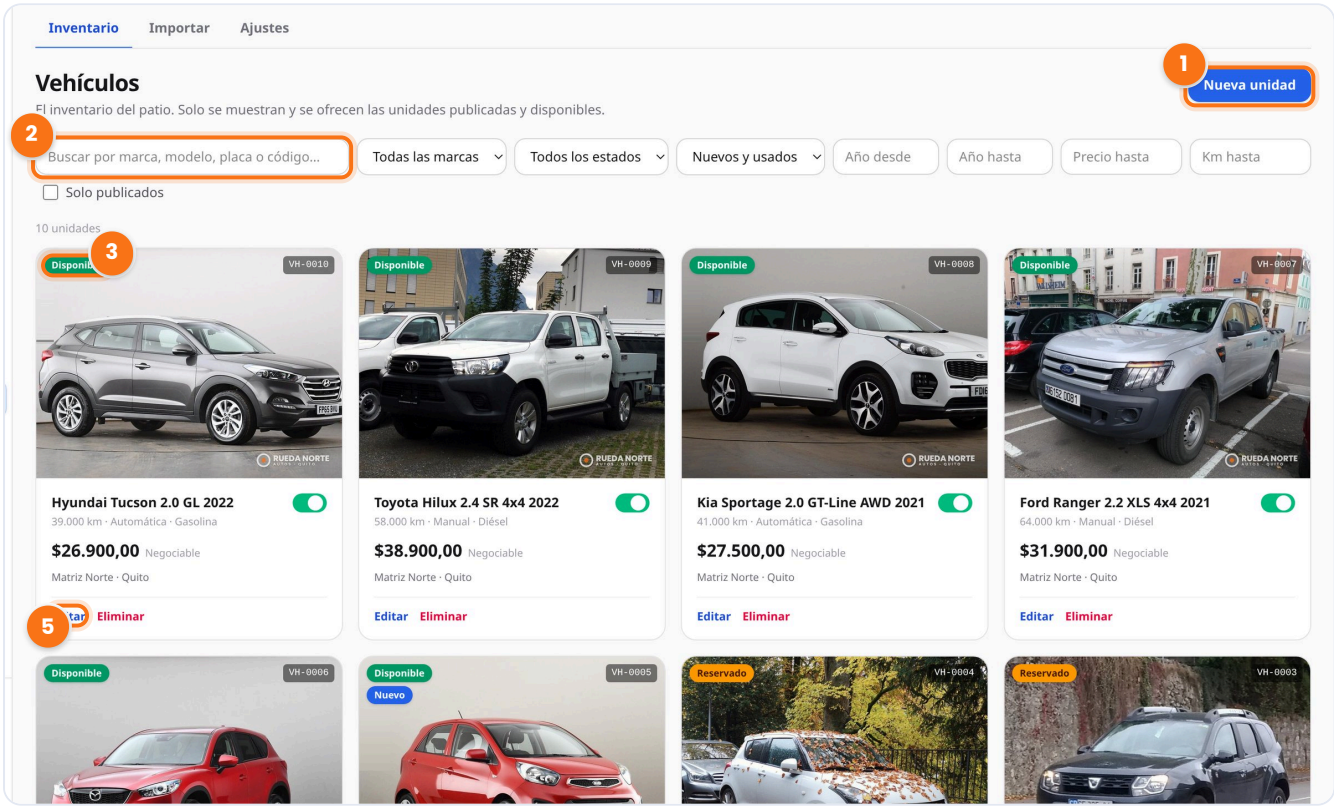
Unidades
Ficha, fotos y precio

→

Cotización
Con negocio en el CRM

→

Agente de IA
Busca, manda fotos, simula y agenda



El inventario del patio de ejemplo.

1. **Nueva unidad** abre la ficha.
2. Búsqueda y filtros, en una sola fila.
3. El estado sobre la foto: disponible, reservado o vendido.
4. El interruptor publica o despublica la unidad.
5. **Editar** abre la ficha completa.

Para quién es

Negocio	Cómo lo usa
Concesionaria de nuevos y seminuevos	Todo el patio publicado, pruebas de manejo en el calendario del equipo de ventas y cotizaciones con su logo.
Patio de autos usados	Kilometraje, dueños anteriores, historial de siniestros y fotos con marca de agua para que no las copien.
Vendedor independiente	Pocas unidades, un agente de IA que contesta de noche y agenda la prueba para el día siguiente.
Motos, camiones, maquinaria	La misma ficha sirve para cualquier vehículo con marca, modelo, año y placa.

QUÉ INCLUYE

Activar el módulo es gratis y no cambia tu plan. La herramienta de IA **Agendar prueba de manejo** está disponible desde el plan inicial.

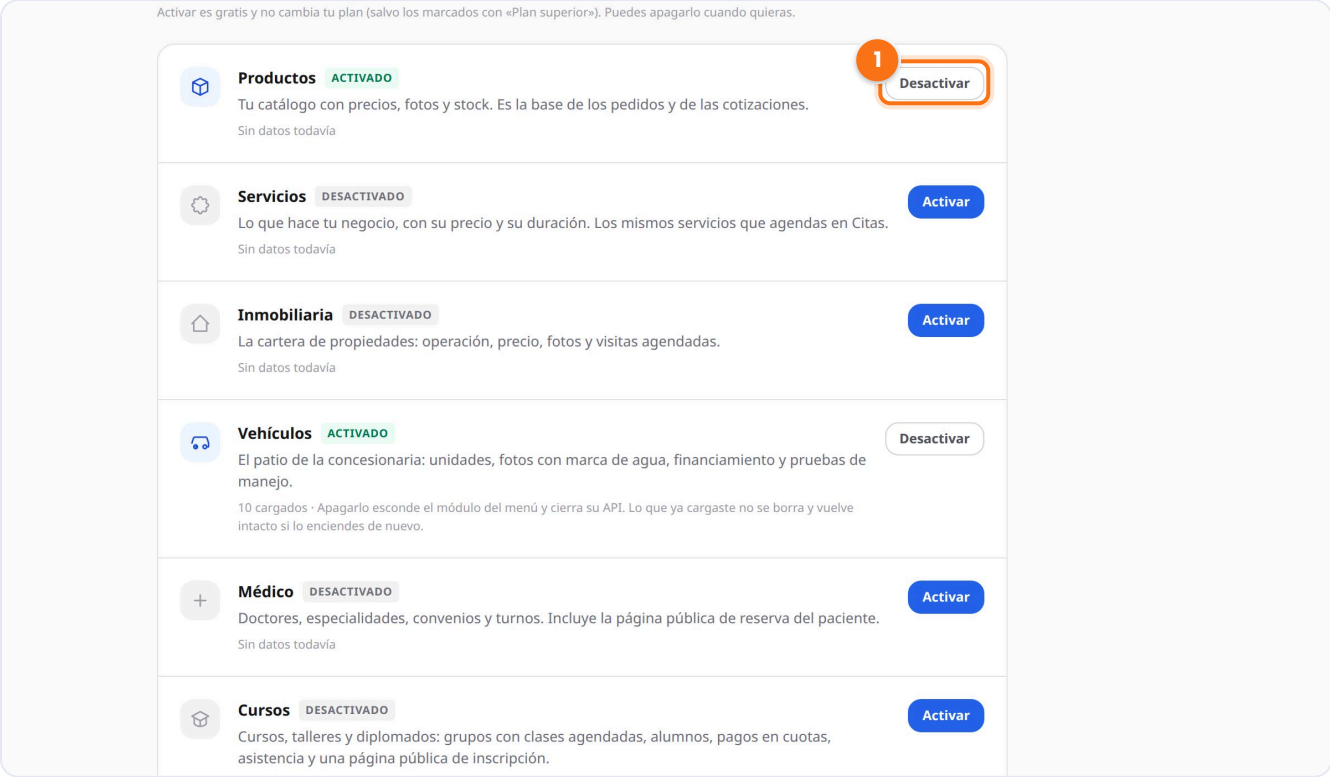
02

CAPÍTULO 2

Activar el módulo

Vehículos nace apagado. Se enciende por espacio de trabajo y se apaga igual de fácil.

1. En el **Catálogo**, abre la pantalla de módulos (**Añadir módulo**).
2. Busca la tarjeta **Vehículos** y haz clic en **Activar**.
3. Si ya tenías unidades cargadas, la tarjeta te dice cuántas.
4. En el menú del Catálogo aparece **Vehículos**, con tres pestañas: **Inventario**, **Importar** y **Ajustes**.



La tarjeta **Vehículos** en la pantalla de módulos, ya activada.

1. **Desactivar** lo esconde del menú; lo cargado no se borra.

CONSEJO

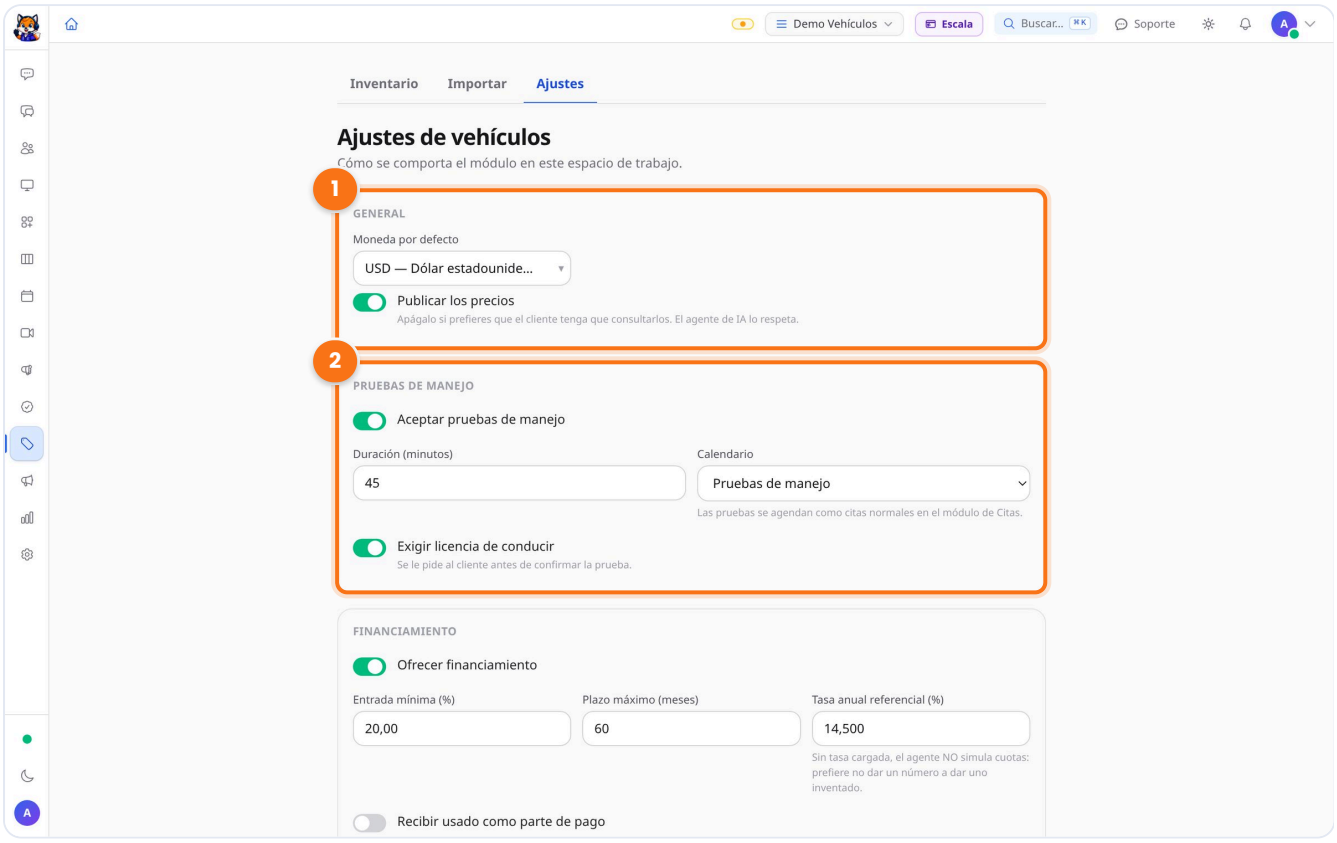
Encender y apagar módulos es tarea del dueño o de un administrador. Si tienes varios espacios de trabajo (por ejemplo, una sucursal por espacio), actívalo en cada uno.

03

CAPÍTULO 3

Ajustes: general y pruebas de manejo

Los ajustes dicen cómo se comporta el módulo en tu espacio de trabajo. Los guarda el dueño o un administrador; el resto del equipo los ve en modo lectura.



Arriba, **General**; debajo, **Pruebas de manejo**.

1. Moneda por defecto y si se publican los precios.
2. Pruebas de manejo: duración, calendario y licencia.

Ajuste	Qué hace
Moneda por defecto	La moneda con la que nace cada unidad nueva.
Publicar los precios	Apagado, el cliente tiene que consultarlos y el agente de IA tampoco los dice.
Aceptar pruebas de manejo	Apagado, el agente no ofrece pruebas.
Duración (minutos)	Cuánto bloquea cada prueba en el calendario (en el ejemplo, 45).
Calendario	Dónde se agendan las pruebas: un calendario de **Citas** con sus horarios de atención. El nuestro atiende de lunes a viernes de 9:00 a 18:00 y los sábados de 9:00 a 13:00.
Exigir licencia de conducir	El agente pide el número de licencia y no agenda sin él.

OJO

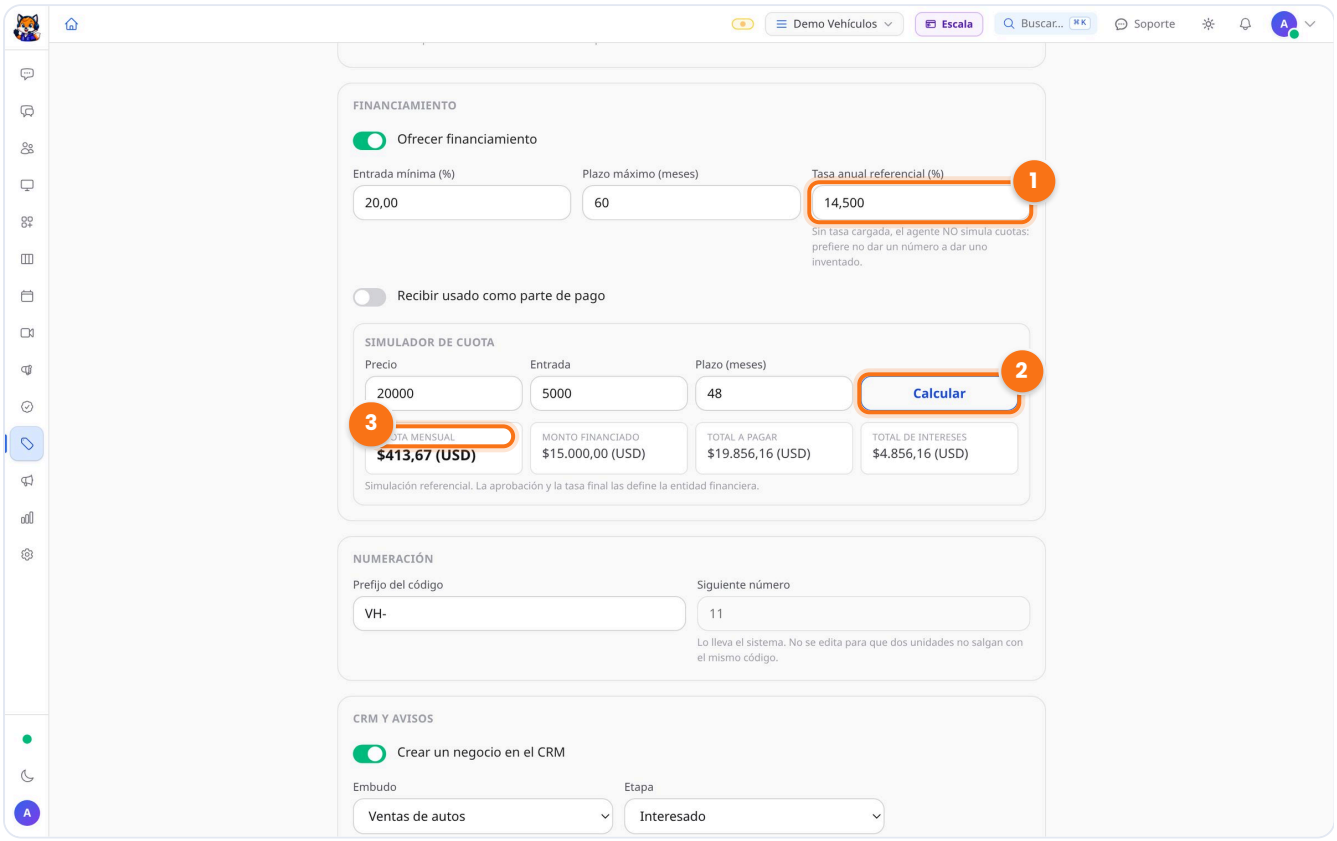
Sin calendario elegido, el agente no inventa horarios: avisa que un asesor coordinará la prueba. Si todavía no tienes un calendario, créalo en **Calendario**.

04

CAPÍTULO 4

Financiamiento y simulador de cuota

Con tu entrada mínima, tu plazo máximo y tu tasa, el sistema calcula la cuota. El agente de IA nunca la calcula de cabeza.



Financiamiento y el simulador de cuota.

1. **Tasa anual referencial**: sin ella no se simulan cuotas.
2. **Calcular** prueba la configuración.
3. El resultado: cuota mensual, monto financiado, total a pagar e intereses.

1. En **Vehículos** → **Ajustes** → **Financiamiento**, deja encendido **Ofrecer financiamiento**.
2. Escribe la **Entrada mínima (%)** y el **Plazo máximo (meses)**.
3. Escribe la **Tasa anual referencial (%)**; en el ejemplo, 14,5 %.
4. Haz clic en **Guardar** al final de la página.
5. Prueba con el **Simulador de cuota**: precio 20 000, entrada 5 000, plazo 48 meses y **Calcular**.

NOTA

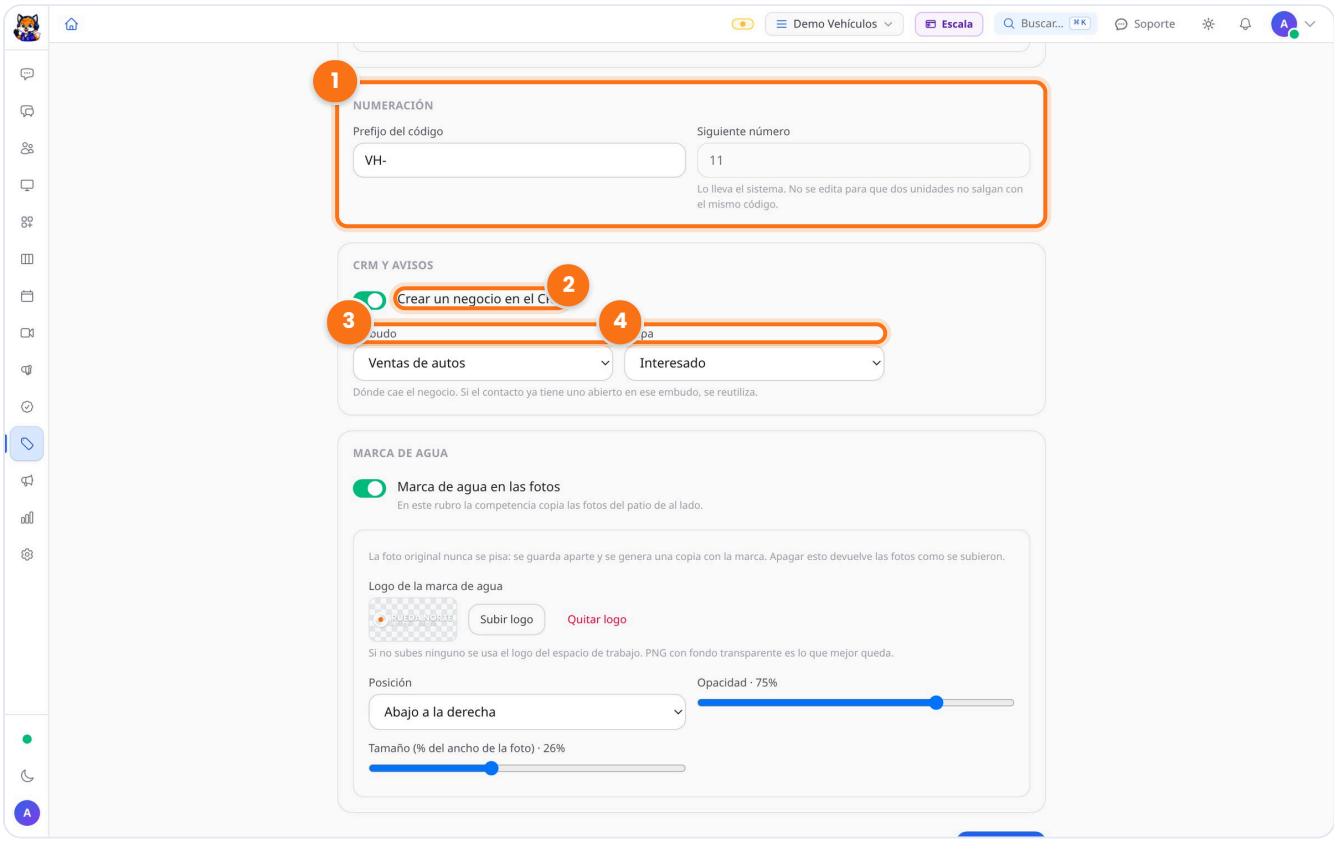
Sin tasa cargada, el agente **no simula cuotas**: prefiere no dar un número a dar uno inventado. Si el cliente pide una entrada menor a la mínima o un plazo mayor al máximo, la simulación se lo dice.

05

CAPÍTULO 5

Numeración y negocios en el CRM

Cada unidad lleva un código interno que el sistema numera solo, y cada interesado puede entrar como negocio a tu CRM.



Numeración y **CRM y avisos**.

1. El prefijo del código; el siguiente número lo lleva el sistema.
2. **Crear un negocio en el CRM**.
3. El **Embudo** donde cae el negocio.
4. La **Etapa** con la que entra.

El código interno

Con el prefijo **VH-**, las unidades salen **VH-0001**, **VH-0002**... El **Siguiente número** no se edita a mano para que dos unidades nunca salgan con el mismo código. Si al cargar una unidad escribes tu propio código, se respeta; si lo dejas vacío, se genera solo.

Negocios en el CRM

1. En **CRM y avisos**, enciende **Crear un negocio en el CRM**.
2. Elige el **Embudo** (en el ejemplo, **Ventas de autos**). Si no eliges ninguno, se usa el embudo por defecto.
3. Elige la **Etapa** con la que entra (en el ejemplo, **Interesado**). Si no eliges, la primera.
4. Haz clic en **Guardar**.

Desde ese momento se crea un negocio en el CRM:

Cuándo	Qué negocio
Al crear una **cotización** con un vehículo (capítulo 10)	«Cotización COT-000001 — Kia Sportage…», con el total de la cotización y enlazado a ella.
Cuando el **agente de IA agenda una prueba de manejo** (capítulo 11)	«Prueba de manejo: Toyota Hilux…», con el precio de la unidad y enlazado a la conversación.

CONSEJO

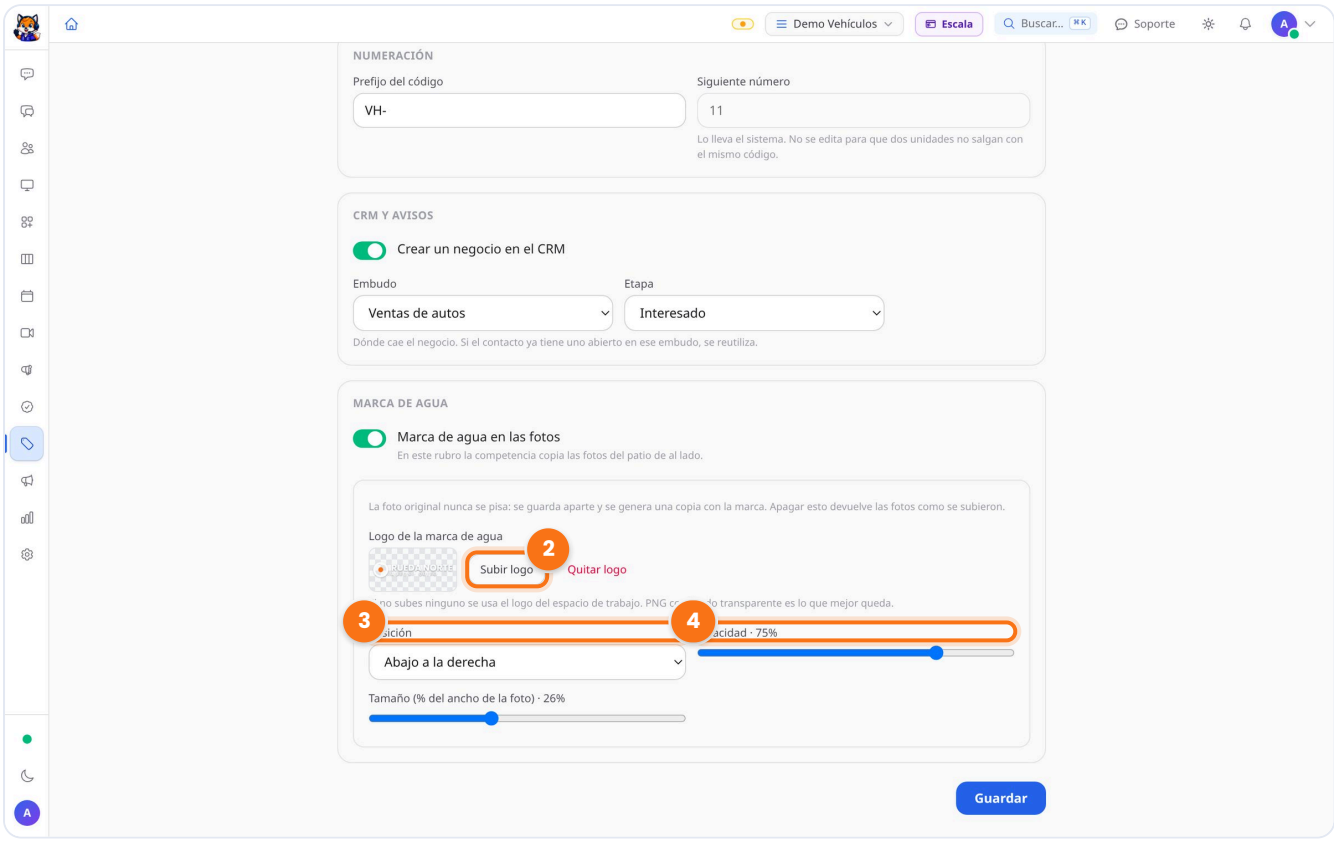
Si el contacto ya tiene un negocio **abierto** en ese embudo, se reutiliza y no se mueve de etapa: un cliente en «Negociación» que pide otra cotización no vuelve a «Interesado». Si tu espacio no tiene ningún embudo, no se crea nada.

06

CAPÍTULO 6

Marca de agua en las fotos

En este rubro la competencia copia las fotos del patio de al lado. Con la marca de agua, cada foto lleva tu logo.



La sección **Marca de agua** con el logo de Rueda Norte.

1. Enciende **Marca de agua en las fotos**.
2. **Subir logo**: PNG con fondo transparente.
3. La **Posición** en la foto.
4. **Opacidad** y **Tamaño**.

1. Enciende **Marca de agua en las fotos**.
2. Haz clic en **Subir logo** y elige el logo de tu negocio. No hace falta guardar antes: el logo se sube en el acto y lo que ya cambiaste en la página se mantiene.
3. Elige la **Posición** (por ejemplo, abajo a la derecha), la **Opacidad** y el **Tamaño** (% del ancho de la foto).
4. Haz clic en **Guardar**. Todas las fotos del inventario se estampan con tu logo.

NOTA

La foto original **nunca se pisa**: se guarda aparte y se genera una copia con la marca. Si apagas la marca de agua, las fotos vuelven a verse como se subieron. Si no subes ningún logo, se usa el del espacio de trabajo.

CONSEJO

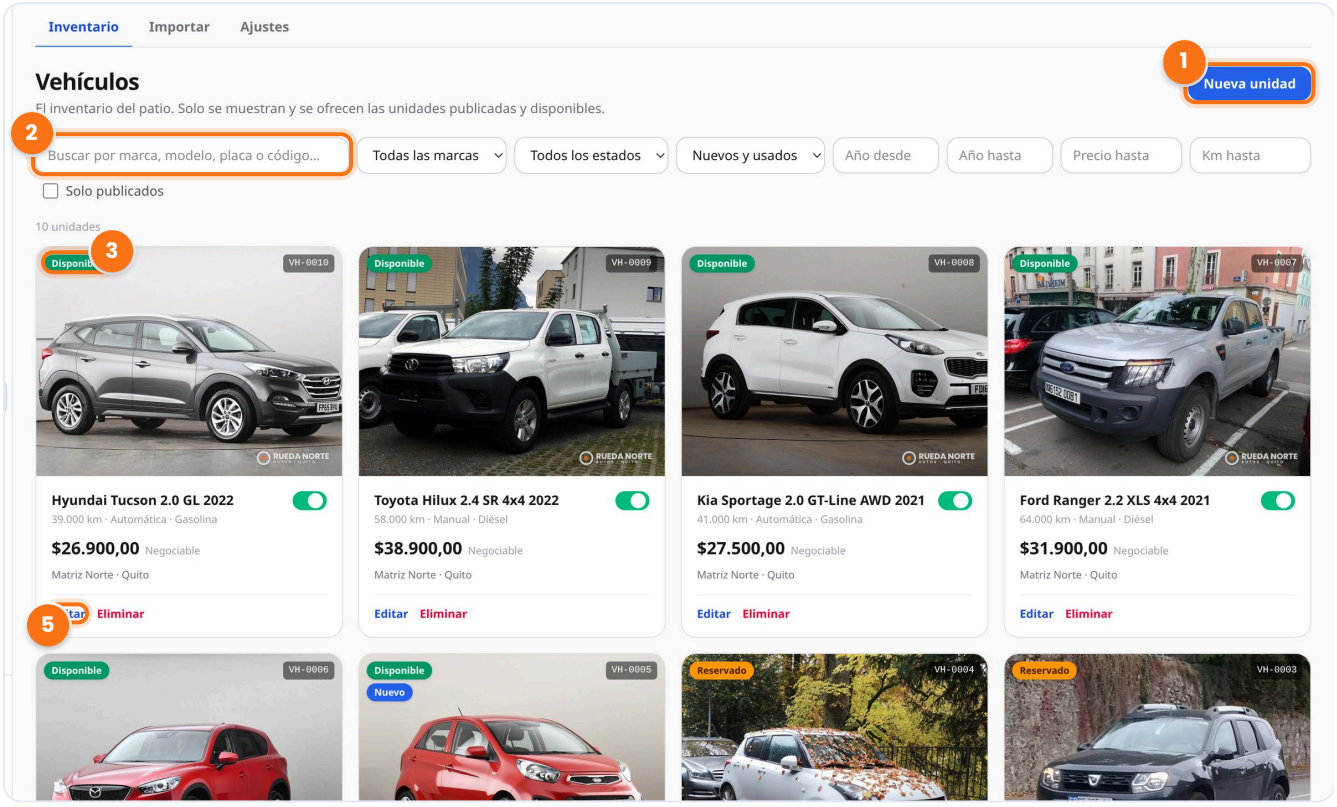
Cuando cambias la marca de agua, cambia también la dirección de cada foto: el inventario, las cotizaciones y el agente muestran la versión nueva al instante, sin limpiar la caché del navegador.

07

CAPÍTULO 7

El inventario

Todo el patio, en tarjetas, con filtros para encontrar cualquier unidad en segundos.



La pestaña **Inventario**.

2. Buscar y filtrar.
3. Estado.
4. Publicada.
5. Editar.

Cada tarjeta muestra la foto de portada con tu marca de agua, el **estado** encima de la foto (verde **Disponible**, ámbar **Reservado**, rojo **Vendido**), el código interno, el kilometraje, la transmisión, el combustible, el precio (o **Consultar precio**), si es negociable, y la sucursal.

Buscar y filtrar

En una sola fila: **Buscar por marca, modelo, placa o código**, y los filtros **Todas las marcas**, **Todos los estados**, **Nuevos y usados**, **Año desde**, **Año hasta**, **Precio hasta**, **Km hasta** y **Solo publicados**. Por ejemplo: solo las disponibles, hasta 30 000 dólares.

Publicar y despublicar

El interruptor de cada tarjeta publica o despublica la unidad. **Solo las unidades publicadas y disponibles** se muestran y las ofrece el agente de IA. Úsalo para una unidad que todavía no pasó la revisión técnica o que está en el taller.

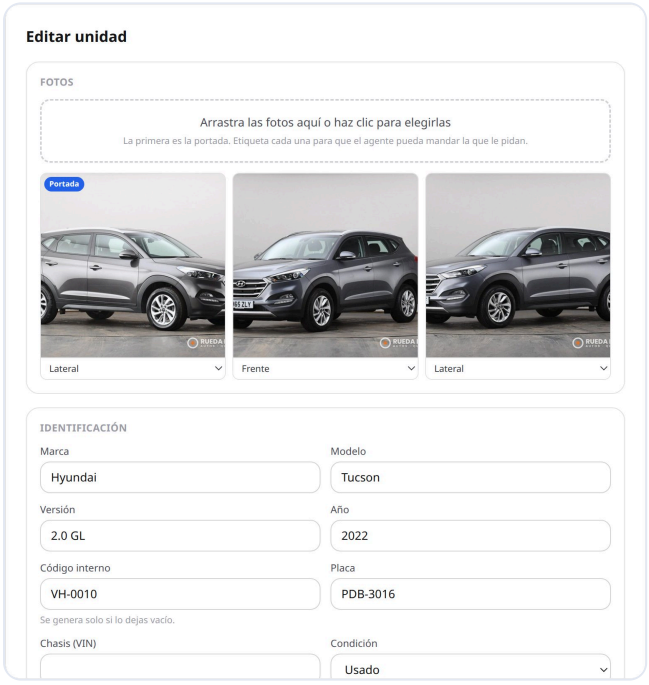
08

CAPÍTULO 8

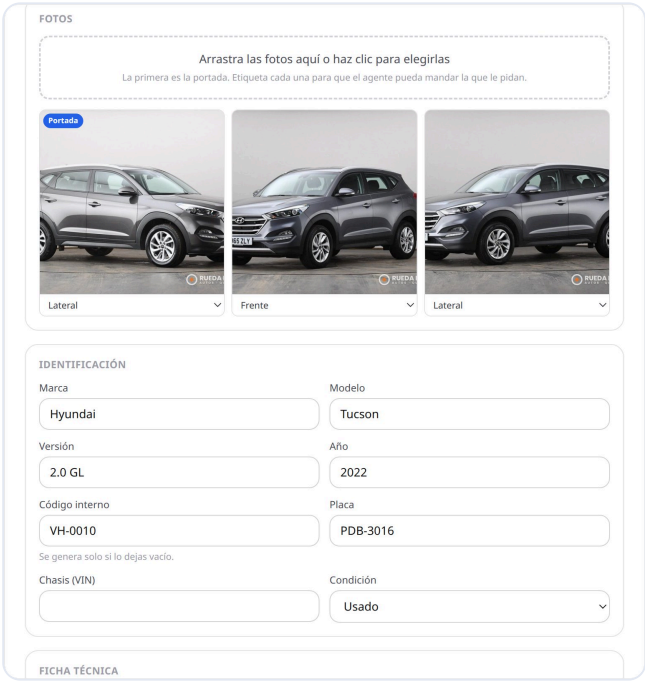
Cargar una unidad

La ficha de una unidad, de arriba abajo, en una sola ventana.

1. En **Inventario**, haz clic en **Nueva unidad**.
2. En **Identificación**: marca, modelo, versión y año. El **Código interno** puedes dejarlo vacío para que se genere solo. También van la placa, el chasis (VIN) y la condición: **Nuevo**, **Usado** o **De exhibición**.
3. En **Fotos**, arrástralas o haz clic para elegirlas (hasta 30 por unidad). Etiqueta el ángulo de cada una.
4. En **Ficha técnica**: kilometraje, transmisión, combustible, motor, tracción, puertas, colores y el **Equipamiento**, uno por línea.
5. En **Estado del vehículo**: dueños anteriores, meses de garantía, historial de siniestros y de mantenimiento.
6. En **Precio y publicación**: el precio, si es negociable, el estado y **Publicado**. Y en **Dónde está**, la sucursal y la ciudad.
7. Haz clic en **Guardar**.



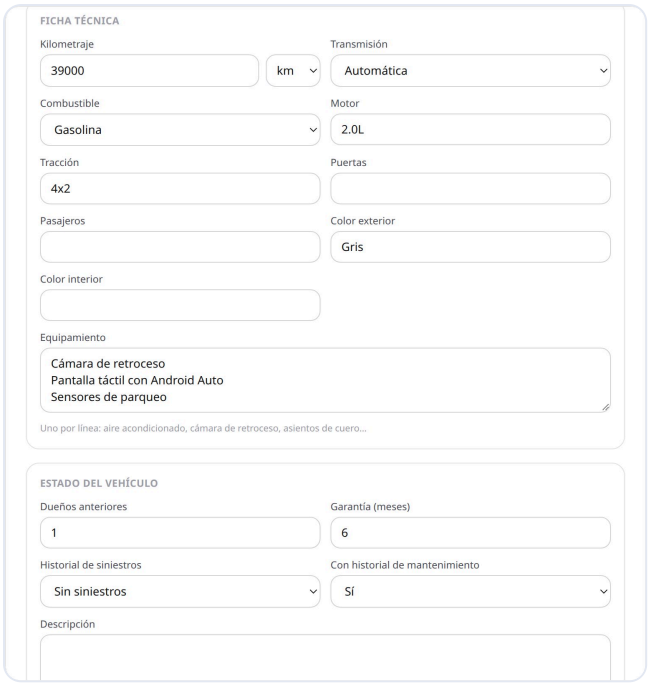
Identificación de la Hyundai Tucson.



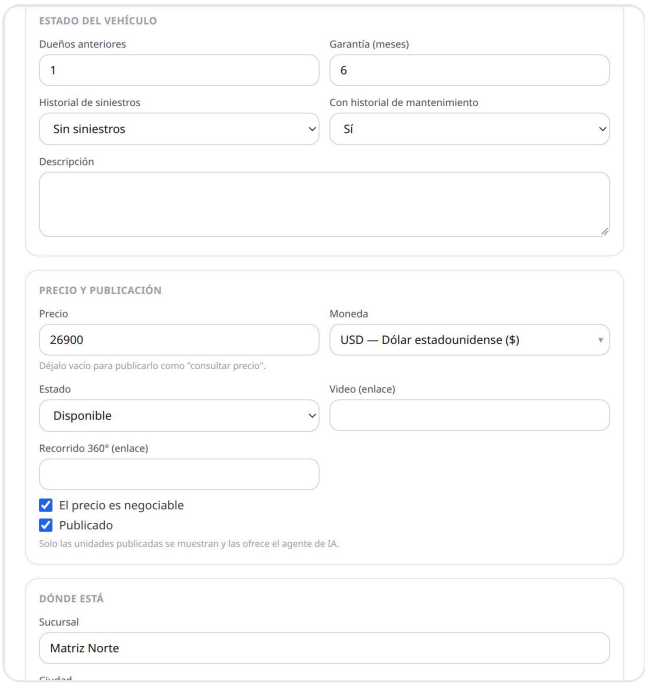
Fotos: la primera es la portada; cada una con su ángulo.

CONSEJO

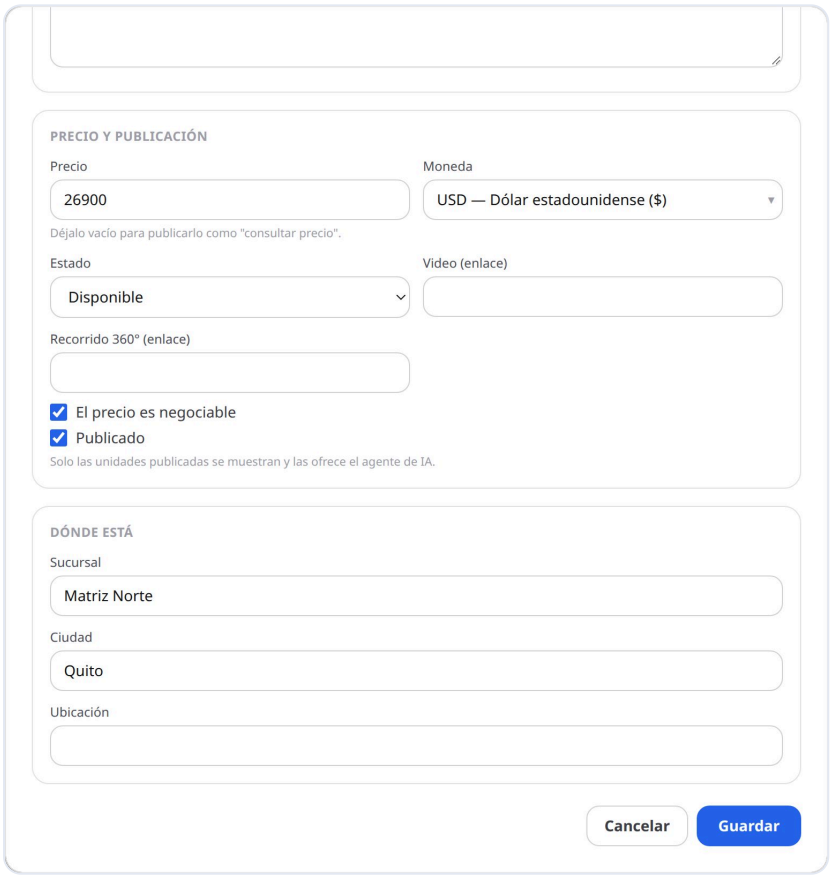
Si subes las fotos antes de guardar, Omnifox guarda primero la unidad (necesita al menos marca, modelo y año) y sube las fotos de una vez. La unidad conserva su código interno.



Ficha técnica y equipamiento, uno por línea.



Estado del vehículo.



Precio y publicación: sin precio, la unidad se publica como «Consultar precio».

Campo	Para qué sirve
Ángulo de cada foto	Frente, lateral, interior, motor… El agente manda justo la que el cliente pide («¿tienes una del interior?»).
Equipamiento	Uno por línea. El agente lo usa para contestar «¿trae cámara de retroceso?».
Historial de siniestros	Sin siniestros, con siniestros o **No se sabe**: el agente no afirma lo que no sabes.
Precio vacío	Se publica como **Consultar precio**; el agente ofrece que un asesor lo confirme.
Negociable	Se muestra junto al precio.

09

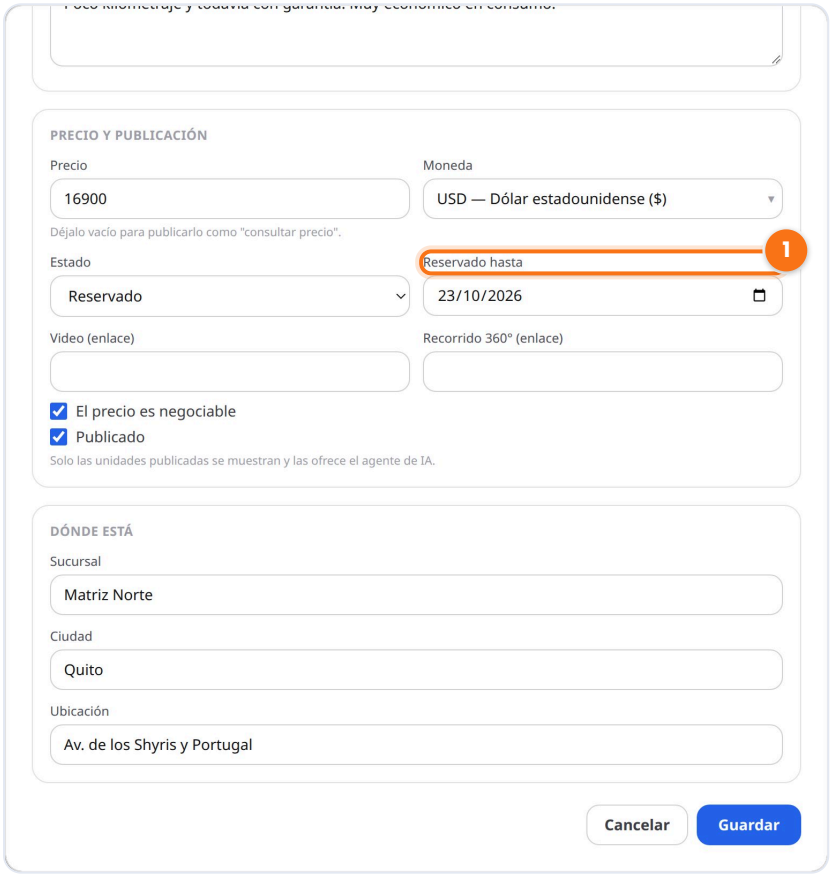
CAPÍTULO 9

El día a día: reservas, ventas e importación

Lo que pasa todos los días en el patio: un cliente deja un abono, se vende una unidad, llega un lote nuevo.

Reservar una unidad

1. Haz clic en **Editar** en la tarjeta.
2. En **Precio y publicación**, cambia el estado a **Reservado**.
3. Aparece **Reservado hasta**: pon la fecha en que vence la reserva y guarda.



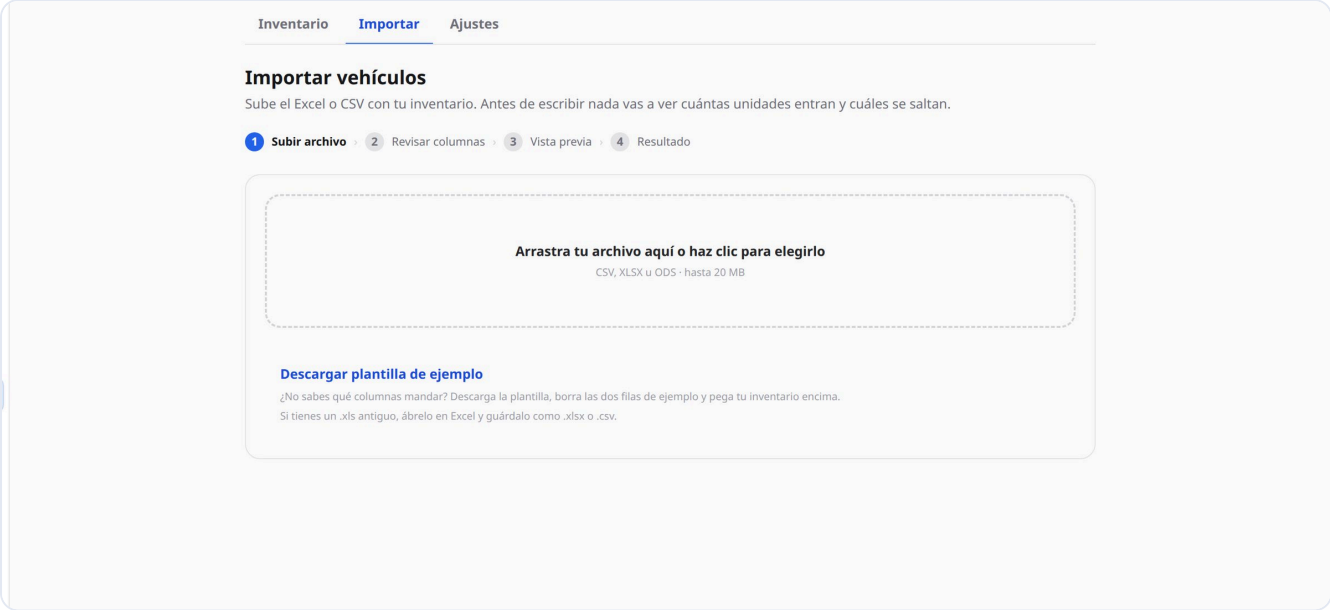
Una unidad reservada, con su fecha de vencimiento.

1. **Reservado hasta**.

Marcar una venta

Cambia el estado a **Vendido**: la unidad sale sola de la publicación y el agente deja de ofrecerla. Sigue en el inventario, con su historial.

Importar muchas unidades



La pestaña **Importar**: cuatro pasos, nada se escribe hasta el final.

1. Abre la pestaña **Importar**. Si no tienes un archivo, haz clic en **Descargar plantilla de ejemplo**.
2. **Subir archivo**: arrastra tu Excel o CSV.
3. **Revisar columnas**: indica qué columna de tu archivo es cada dato.
4. **Vista previa**: revisa las filas antes de importar.
5. **Resultado**: cuántas unidades se crearon y qué filas tuvieron problemas.

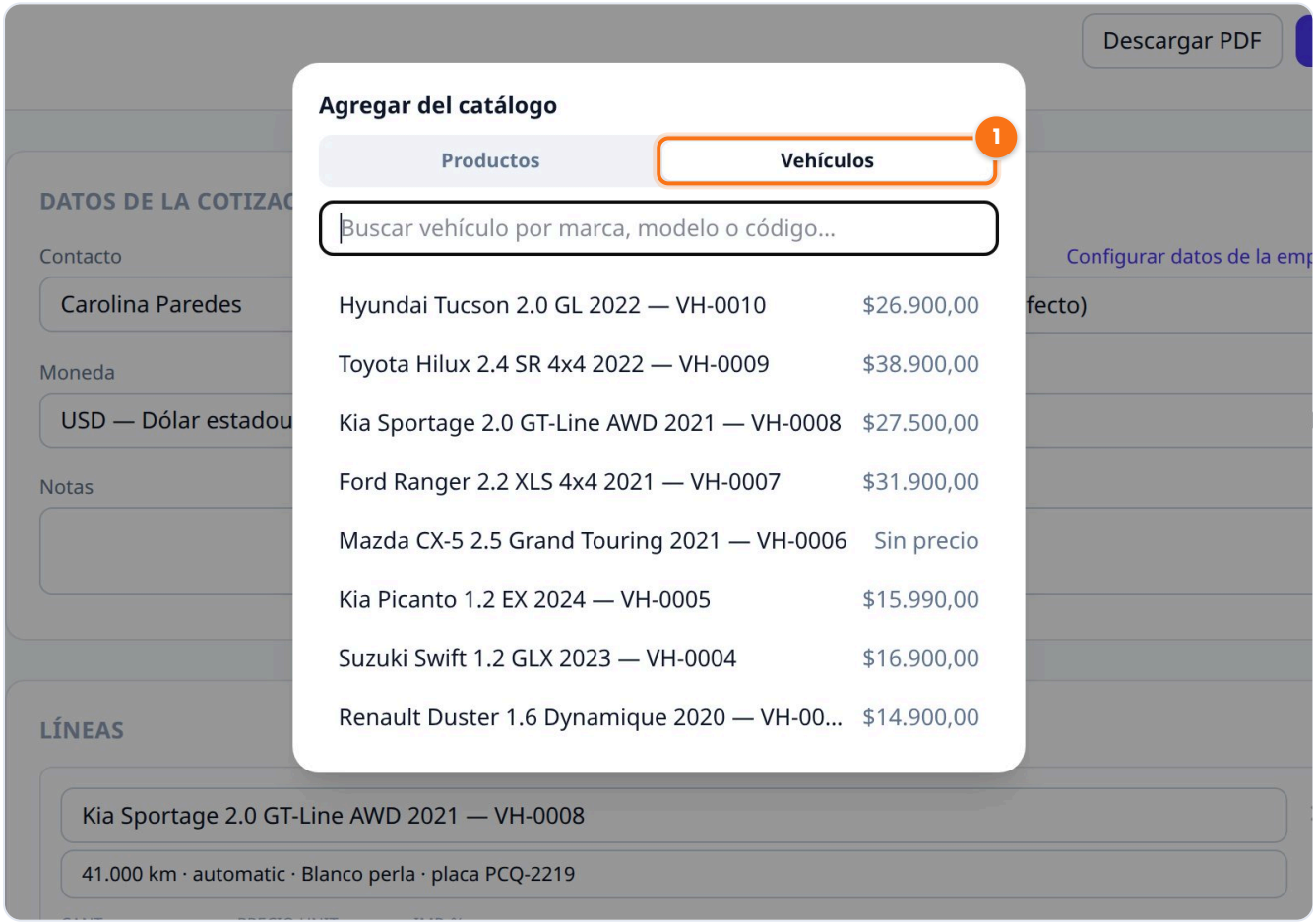
10

CAPÍTULO 10

Cotizar un vehículo

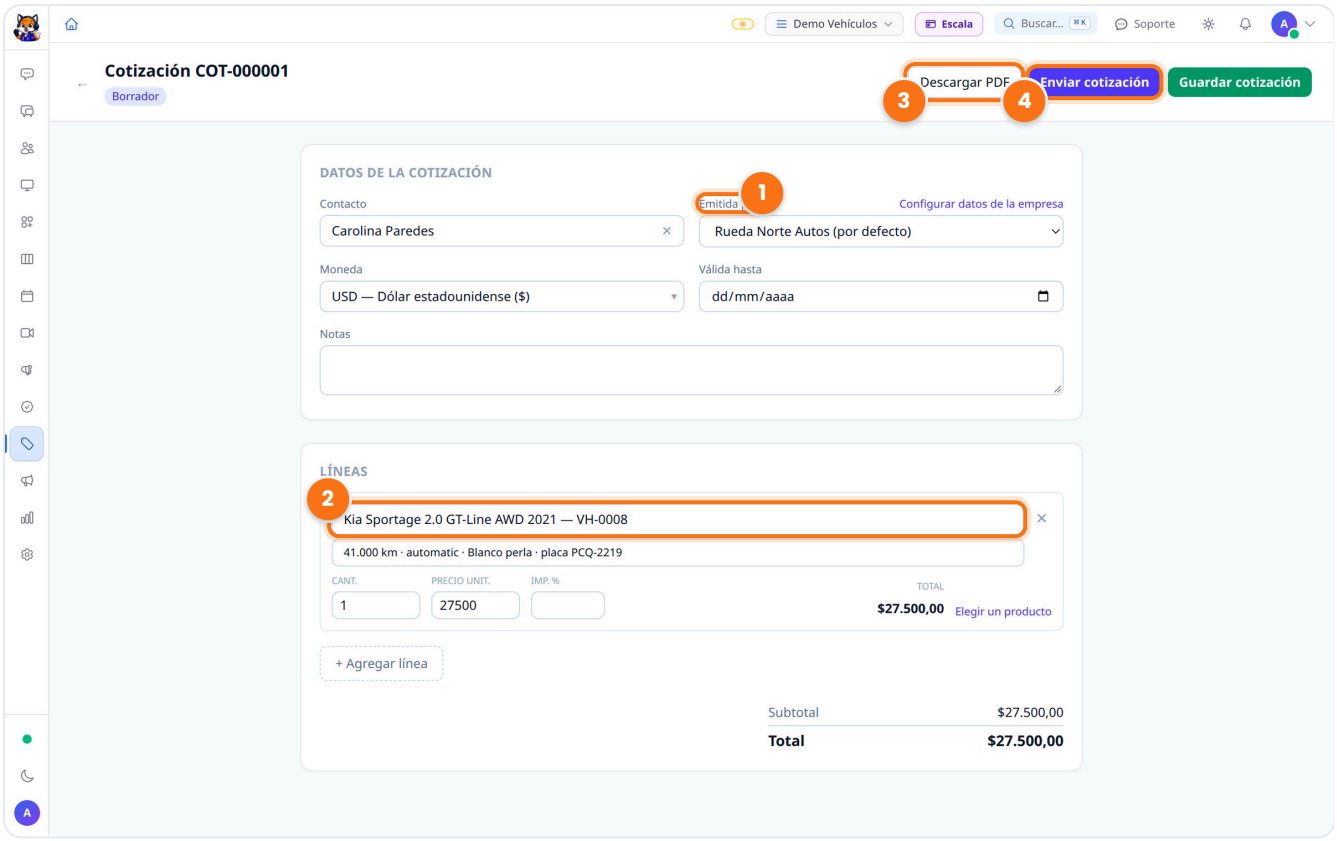
Una cotización formal con los datos y el logo de tu concesionaria, armada en un minuto desde el inventario.

1. Ve a **Cotizaciones** y haz clic en **Nueva cotización**.
2. Elige el **Contacto** (en el ejemplo, Carolina Paredes).
3. En la línea, haz clic en **Elegir un producto** y abre la pestaña **Vehículos**: aparecen las unidades del patio (menos las vendidas) con su código y su precio. Busca y elige la unidad.
4. La línea se completa con la unidad, su código y su precio. Puedes cambiar el precio, agregar el impuesto o sumar más líneas.
5. Revisa **Emitida por**: los datos y el logo de tu empresa (se configuran en **Configurar datos de la empresa**).
6. Haz clic en **Guardar cotización**. Después, **Descargar PDF** o **Enviar cotización** por correo o WhatsApp.



Elegir un producto → **Vehículos**: las unidades con su código y su precio.

1. La pestaña **Vehículos** aparece porque el módulo está activo.

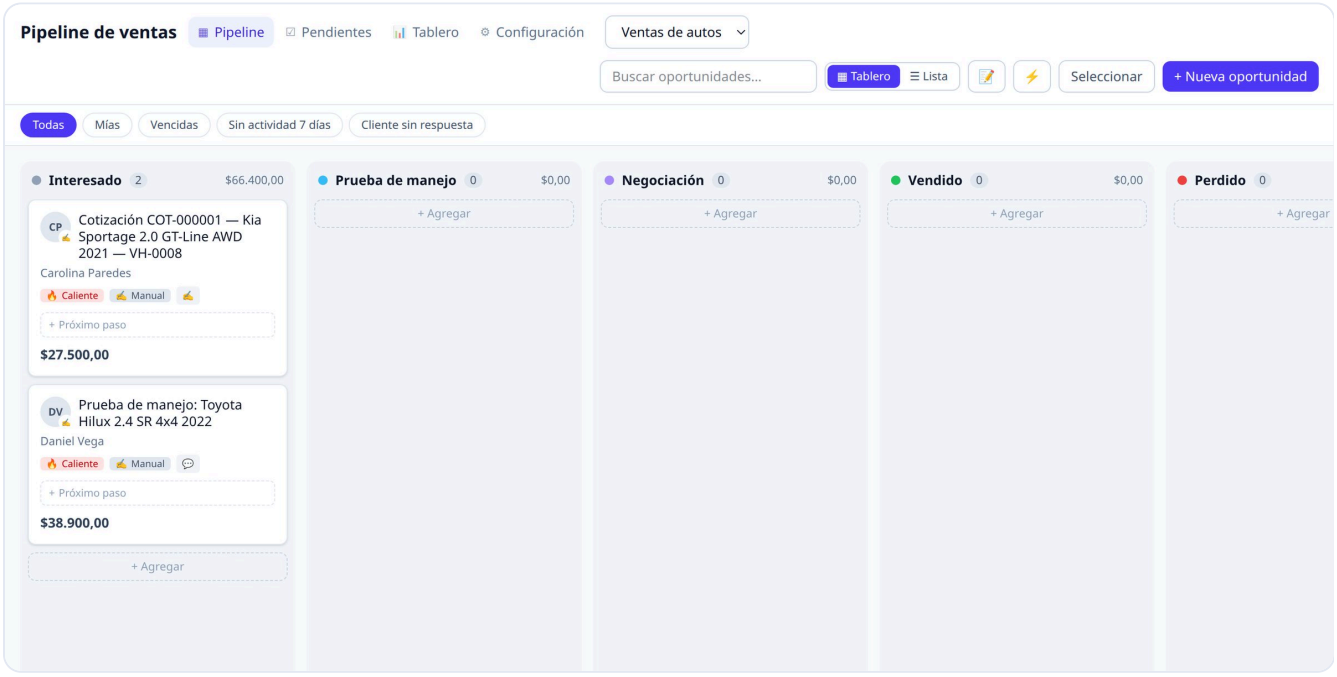


La cotización guardada.

1. **Emitida por**: tu empresa.
2. La línea con la unidad.
3. **Descargar PDF**.
4. **Enviar cotización**.

El negocio en el CRM

Si encendiste **Crear un negocio en el CRM** (capítulo 5), al guardar la cotización el negocio aparece en el embudo elegido, con el valor de la cotización. Cuando la cotización se acepta, el negocio se marca como ganado.



El embudo **Ventas de autos**: el negocio de la cotización y el de la prueba de manejo agendada por la IA.

OJO

Después del primer guardado, el campo **Contacto** del editor puede verse vacío. El dato quedó bien guardado: recarga la página antes de volver a guardar para no perderlo.

11

CAPÍTULO 11

Configurar el agente de IA

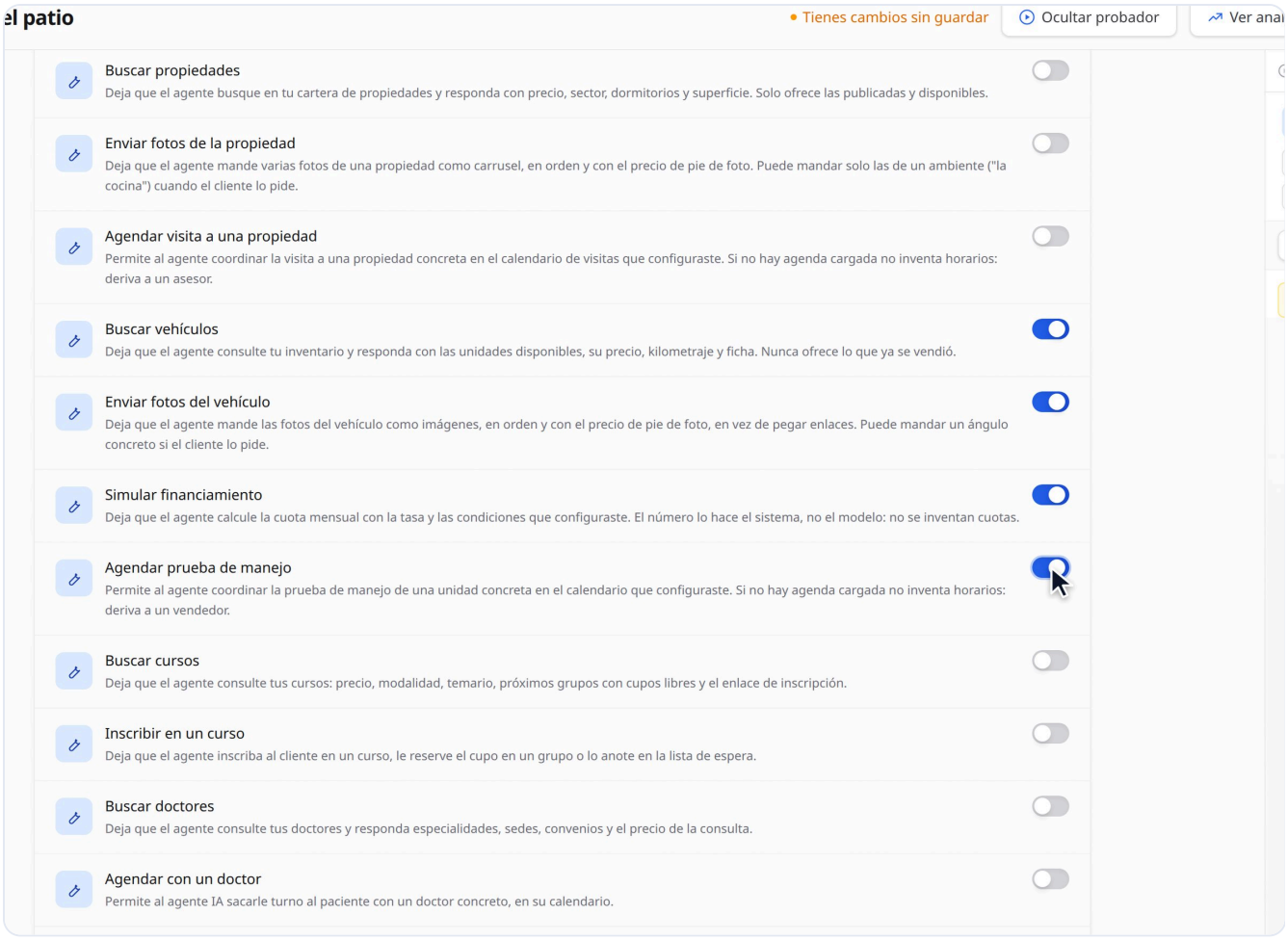
Un agente de IA que atiende tu patio: busca en el inventario, manda fotos, simula la cuota y agenda la prueba de manejo.

Las herramientas del módulo

Herramienta	Qué hace
Buscar vehículos (`search_vehicles`)	Busca en el inventario publicado y disponible por marca, modelo, texto libre («camioneta 4×4»), año, precio, kilometraje, transmisión, combustible o condición, y devuelve año, kilometraje y precio.
Enviar fotos del vehículo (`send_vehicle_photos`)	Manda las fotos de una unidad como imágenes, con el precio en el pie de foto y tu marca de agua.
Simular financiamiento (`simulate_financing`)	Calcula la cuota con tu tasa, tu entrada mínima y tu plazo máximo. Sin tasa, no simula.
Agendar prueba de manejo (`book_test_drive`)	Ofrece horarios libres del calendario de pruebas y agenda la cita atada a la unidad; pide la licencia si la exiges. Crea el negocio en el CRM si lo encendiste.
Asignar a agente o equipo	Pasa la conversación a un vendedor: negociar el precio, dejar un usado en parte de pago, reservar con abono.

Paso a paso

1. Ve a **Agentes IA**, haz clic en **Crear agente IA** y elige **Desde cero** → **Empezar en blanco**.
2. En **Identidad**, ponle un nombre (por ejemplo, «Asesor del patio»).
3. En **Instrucciones**, pega el prompt de ejemplo de la página siguiente y adáptalo a tu negocio.
4. En **Herramientas**, en el grupo **Vehículos**, enciende las cuatro herramientas, y también **Asignar a agente o equipo**.
5. En **Nivel del motor**, elige **Zorro Pro**: razona mejor cuando encadena varias herramientas en una venta. Guarda.
6. Pruébalo en el **Probador en vivo**, a la derecha.
7. Cuando te convenza, conéctalo a tus canales en **Conexiones**.



Las herramientas del grupo Vehículos encendidas en el editor del agente.

Prompt de ejemplo: Asesor del patio

Cópialo y cambia el nombre del negocio, la ciudad y lo que haga falta. Las palabras que empiezan con **!** son las herramientas.

```
# Rol
Eres el Asesor del patio de Rueda Norte Autos, una concesionaria de autos nuevos y seminuevos en Quito.
Atiendes por WhatsApp, Instagram y el chat del sitio web. Tu objetivo es encontrar la unidad que le
sirve a cada persona, mostrársela con fotos, simular su cuota si la quiere financiar y agendarle una
prueba de manejo.

# Tono
- Cercano, claro y entusiasta, sin exagerar. Tutea. Español neutro, sin voseo.
- Mensajes cortos: de 2 a 4 líneas. Una sola pregunta por mensaje.
- Responde en el idioma en que te escriben.

# Qué preguntar (sin interrogatorio)
1. Qué tipo de vehículo busca y para qué lo usará (ciudad, trabajo, familia, campo).
2. Su presupuesto o la cuota mensual que puede pagar.
3. Si lo pagará de contado o financiado.
Si ya lo dijo, no lo vuelvas a preguntar.

# Cuándo usar !search_vehicles
- En cuanto sepas qué tipo de vehículo busca, búscalo de inmediato; no le pidas la marca primero.
- SIEMPRE antes de hablar de precio, kilometraje, versión, equipamiento o disponibilidad.
- Ofrece como máximo 3 unidades, cada una con año, kilometraje y precio.
- Nunca ofrezcas una unidad reservada o vendida como si estuviera disponible.
- Si la unidad dice "consultar precio", no inventes un número: ofrece que un asesor se lo confirme.
```

```
# Cuándo usar !send_vehicle_photos
- Cuando la persona muestre interés en una unidad concreta o pida fotos.
- Manda las fotos de UNA unidad por vez. Si pide un ángulo (interior, motor, trasera), manda ese.

# Cuándo usar !simulate_financing
- Siempre que pregunten por cuotas, crédito o financiamiento. Nunca calcules de cabeza.
- Aclara que es una simulación referencial y que la aprobación la da la entidad financiera.

# Cuándo usar !book_test_drive
- En cuanto la persona quiera ver o manejar un auto.
- Ofrece solo los horarios que devuelve la herramienta y agenda el que elija.
- Pide los datos que la herramienta indique (nombre, teléfono y número de licencia) en un solo mensaje.

# Cuándo pasar a una persona (!assign_to_user_or_team)
- Quiere negociar el precio, dejar su auto como parte de pago o pide un descuento.
- Quiere reservar con un abono o pagar.
- Pide hablar con alguien o está molesta.
Antes de transferir, avisa y deja un resumen corto: unidad de interés, presupuesto y qué pidió.

# Cómo nombrar la unidad
Cuando llames a !send_vehicle_photos, !simulate_financing o !book_test_drive, identifica la unidad con
su código interno (VH-…) tal como lo devolvió !search_vehicles.

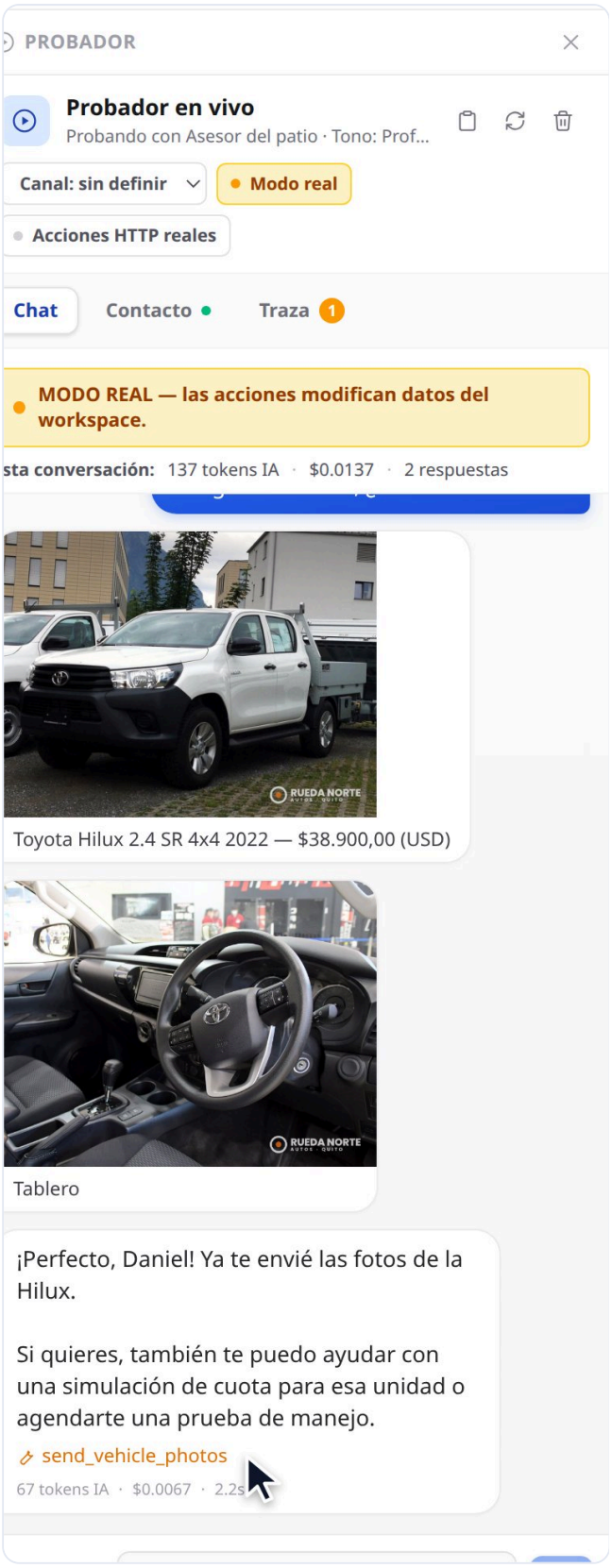
# Nunca
- Inventes unidades, precios, kilometrajes, cuotas ni horarios.
- Prometas aprobación de crédito.
- Pidas datos de tarjeta ni claves por chat.
```

Probarlo

En el **Probador en vivo**, abre **Contacto**, elige un contacto de prueba y enciende **Modo real**: así las herramientas se ejecutan de verdad en tu espacio de trabajo (la prueba de manejo queda agendada en el Calendario y el negocio, en el CRM).



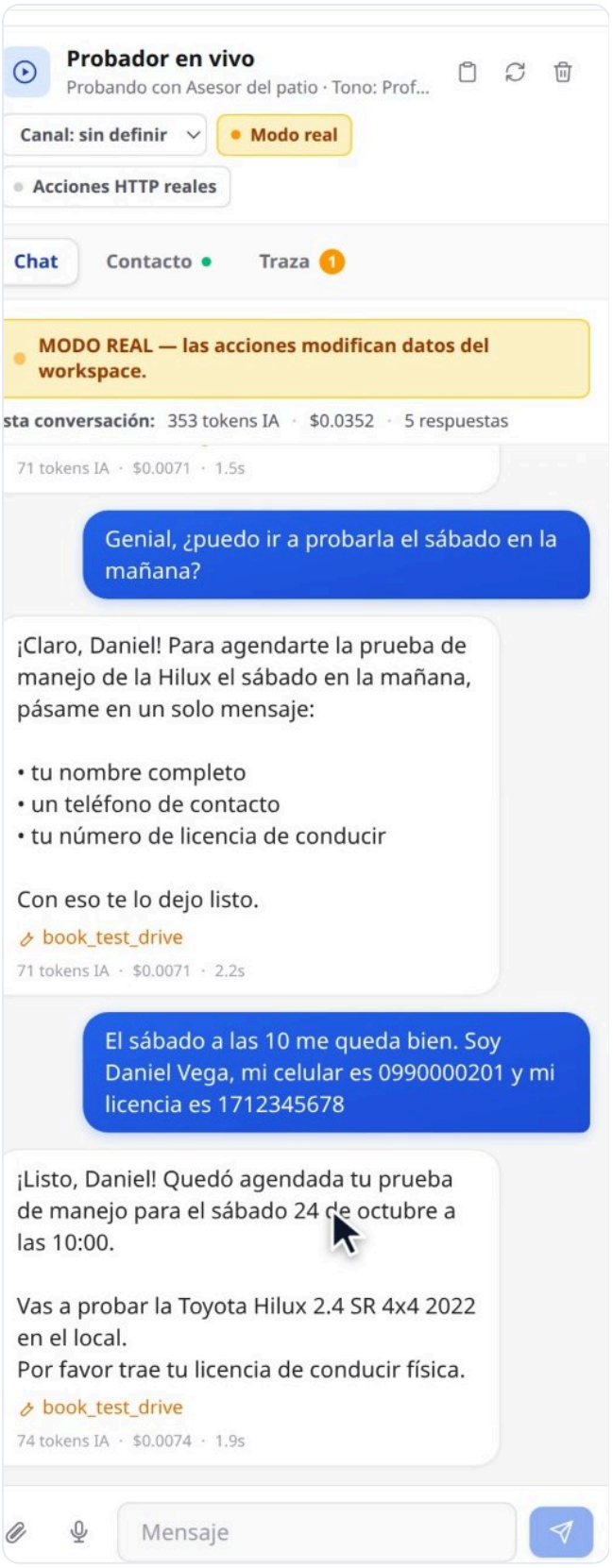
Busca en el inventario y ofrece solo las camionetas que cumplen. La vendida no aparece.



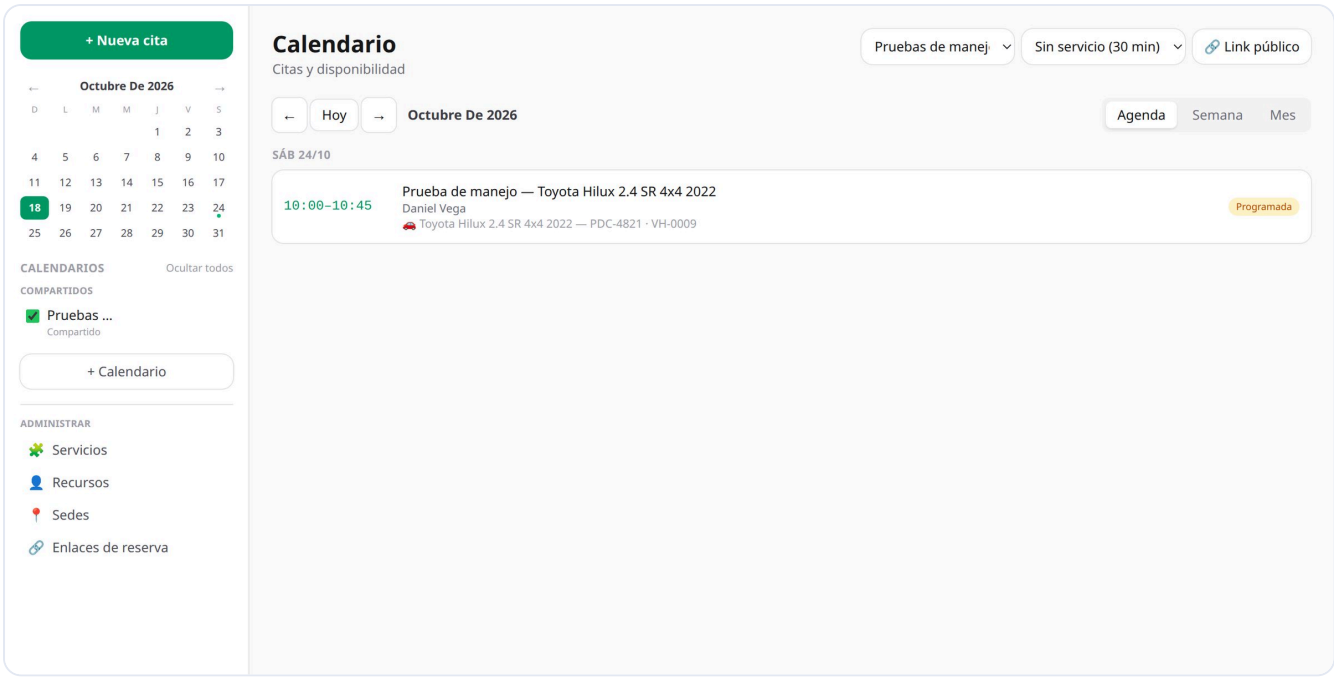
Manda las fotos de la Hilux, con el precio y tu marca de agua.



La cuota la calcula el sistema con tu tasa: simulación referencial.



Pide los datos y la licencia, y agenda en un horario libre.



La prueba de manejo en el Calendario, atada a la unidad.

> **NOTA**
>
> Con el **Modo real** apagado, las herramientas que escriben (como agendar la prueba) solo se simulan; las de consulta, como **Buscar vehículos** y **Simular financiamiento**, sí usan tus datos reales.

12

CAPÍTULO 12

Preguntas frecuentes y límites actuales

¿Cuesta algo activar el módulo Vehículos?

No. Se activa gratis por espacio de trabajo y no cambia tu plan.

¿El agente puede ofrecer una unidad vendida?

No. Solo ofrece unidades **publicadas y disponibles**. Una reservada o vendida no se ofrece como disponible.

¿El agente inventa cuotas?

No. La cuota la calcula el sistema con la tasa de tus ajustes. Sin tasa, el agente no da números.

¿Puedo ocultar los precios?

Sí: apaga **Publicar los precios**. También puedes dejar una unidad sin precio para que diga «Consultar precio».

¿Qué pasa con mis fotos originales si apago la marca de agua?

Nada: el original nunca se pisa. Al apagarla, las fotos vuelven a verse como se subieron.

¿Cuántas fotos puede tener una unidad?

Hasta 30. La primera es la portada; puedes elegir otra con **Usar como portada**.

¿Dónde veo las pruebas de manejo?

En el Calendario que elegiste en los ajustes. Cada cita dice qué unidad hay que sacar del patio.

¿Se crean negocios duplicados en el CRM?

No: si el contacto ya tiene un negocio abierto en ese embudo, se reutiliza.

¿Puedo cotizar varias unidades en la misma cotización?

Sí: agrega una línea por unidad con **Agregar línea** y **Elegir un producto**.

¿Puedo cargar todo mi patio de una vez?

Sí, con la pestaña **Importar** (Excel o CSV, con vista previa antes de escribir nada).

Límites actuales

Usado como parte de pago

El interruptor **Recibir usado como parte de pago** hoy solo queda guardado: el agente pasa esos casos a un vendedor.

Sin pagos en línea

Las reservas con abono y los pagos los gestiona tu equipo; Omnifox no cobra por ti.

Simulación referencial

La cuota es una referencia: la aprobación y la tasa final las define la entidad financiera.

Una unidad por prueba

Cada prueba de manejo es de una unidad concreta, en un horario del calendario de pruebas.



¿Necesitas ayuda?

Mira el video tutorial del módulo Vehículos en el canal de YouTube de Omnifox. Si algo no se ve como en el manual, escríbenos desde **Soporte**, arriba a la derecha en Omnifox.