



Gestión comercial

OPENBUSINESS > COMERCIAL

OpenBusiness pone la Gestión Comercial (CRM) dentro del mismo sistema que factura, cobra y atiende. El contacto se convierte en el cliente de facturación, el negocio ganado termina en cotización, pedido y factura electrónica DIAN, y cada campaña se mide contra lo que realmente se facturó. Sin conectores, sin sincronizaciones y sin cuatro versiones del mismo cliente.

Pensado para equipos comerciales que hoy tienen dividida su venta entre hojas de cálculo, un CRM aparte, el WhatsApp de cada vendedor y el sistema contable. Incluye inteligencia artificial para priorizar, pronosticar y redactar.



Beneficios

- **Vea cómo va la venta en una sola pantalla.** Pipeline, tasa de cierre, ciclo de venta y pérdidas por motivo, en vivo.
- **Ningún negocio se enfría sin que alguien lo note.** Cada etapa tiene un plazo; al vencerse, la tarjeta se marca sola.
- **Facture sin volver a digitar.** La oportunidad ganada genera la cotización, el pedido o la factura con un clic.
- **Llame primero al prospecto correcto.** Priorización de clientes que se autoajusta en el tiempo.
- **Toda la historia del cliente en una ficha.** Actividades, correos, WhatsApp, facturas y recibos en una sola línea de tiempo.
- **Seguimiento que no depende de la memoria.** Cada cliente activo tiene siempre su próxima acción programada.
- **Habeas data que se puede defender.** Consentimiento por canal con base legal y evidencia, según la Ley 1581.
- **Inteligencia artificial.** Asistentes, pronóstico y agentes dispuestos a ayudarlo.

Tablero y resultados comerciales

- **Indicadores en vivo:** pipeline total y ponderado, tasa de cierre con su variación frente al período anterior, ganados y perdidos, ticket promedio, ciclo de venta en días, valor perdido y tareas vencidas.

- **Filtros por período, embudo, equipo, vendedor y moneda.** Cada tablero filtrado es una vista configurada que puede compartir con el equipo.
- **Gráficos** de lo ganado mes a mes durante 12 meses, pipeline por etapa, tasa de cierre por vendedor y los cinco mejores responsables y equipos.
- **Pérdidas por motivo** con su porcentaje y tendencia de ganado frente a perdido. Perder un negocio exige un motivo aplicando disciplina operativa y visibilidad gerencial.
- **Pronóstico predictivo** validado contra su historia y **reportes a la medida** exportables y programables por correo.

Embudos y oportunidades

- **Embudos con sus etapas**, cada una con probabilidad de cierre, color y plazo máximo. El mismo motor sirve para oportunidades, prospectos, tickets y procesos propios.
- **Diferentes vistas** sobre los mismos filtros: lista con filtros avanzados, tablero Kanban, y resultados.
- **Tarjetas completas:** código, empresa, valor, responsable, días en la etapa y estado de la próxima actividad, con agenda sin salir del tablero.
- **Cierre por arrastre:** soltar en «Ganado» gana el negocio; soltar en «Perdido» pide el motivo. Acciones masivas para reasignar, mover de etapa y exportar.
- **Varias monedas con memoria:** los negocios abiertos se valoran a la tasa de hoy y los cerrados a la de su fecha de cierre.

Del negocio ganado a la factura DIAN

- **Botón «Generar»:** abre la cotización, el pedido, la remisión o la factura ya diligenciada con el cliente, el vendedor y la moneda del negocio.
- **Datos fiscales limpios:** el prospecto se convierte en cliente fiscal, con NIT y dígito de verificación, solo cuando se factura. Antes no toca los datos DIAN ni la información exógena.

- **Un solo catálogo y un solo precio:** productos, IVA, retenciones y numeración son los de la facturación.
- **Trazabilidad completa:** la ficha del negocio lista los documentos generados con número, estado y total. Al emitir la factura, el sistema pregunta si el negocio se marca como ganado.
- **Más allá de la factura:** con los módulos de Contratos y Rentabilidad, el negocio también genera el contrato o la orden de servicio y muestra el margen de la cotización.

Prospectos que no se pierden

- **Ocho puertas de entrada:** captura manual, formularios web, chat del sitio, bandeja de conversaciones, anuncios de Meta, calculadoras públicas, app móvil y automatizaciones, sin crear duplicados.
- **Origen registrado desde el primer clic** (fuente, medio, campaña, referente, clic de Google), sin que una carga posterior lo sobrescriba.
- **Aviso de duplicados** por correo o teléfono, sin bloquear al vendedor.
- **Conversión en un paso:** contacto, empresa y, si se desea, la oportunidad, con auditoría. Descartar un prospecto también exige motivo.
- **Puntaje explicable** por reglas de perfil y de comportamiento, con puntos negativos, topes y vigencia en días. Bandas Frío, Tibio y Caliente, con un simulador para ajustar las reglas antes de activarlas.

El cliente completo en una ficha

- **Una sola línea de tiempo** en contactos, empresas, oportunidades, prospectos, tickets y registros propios: actividades, notas, tareas, facturas y recibos.
- **Ficha del contacto** con correos y su seguimiento de apertura, secuencias activas, conversaciones de WhatsApp y chat, botón de llamar y campos propios.
- **Análítica predictiva** del cliente: valor de vida, riesgo de fuga, próxima compra estimada y mejor hora para escribirle.

- **Base ordenada:** fusión de duplicados, acciones masivas, etiquetas y búsqueda global.

Seguimiento, agenda y correo

- **Actividades** (llamada, reunión, correo, nota, WhatsApp) y próxima acción con fecha en cada ficha.
- **«Mis tareas»** con lo de hoy, lo vencido y lo próximo; calendario del equipo por mes, semana o día, y una bandeja única de notificaciones.
- **Agenda en línea** por vendedor o por equipo, con reparto por menor carga, festivos, zonas horarias e invitación de calendario.
- **Correo comercial medido:** apertura y clic por enlace, dominio verificado (SPF, DKIM y DMARC) y supresión automática de rebotes.
- **Secuencias multicanal** de correo, WhatsApp, SMS, tareas y avisos, en horario hábil y con festivos colombianos. El contacto sale solo cuando responde, compra o agenda una cita.
- **Consentimiento por canal** con base legal, origen y evidencia: quien se da de baja no recibe el siguiente mensaje.

Hecho a la medida de su proceso

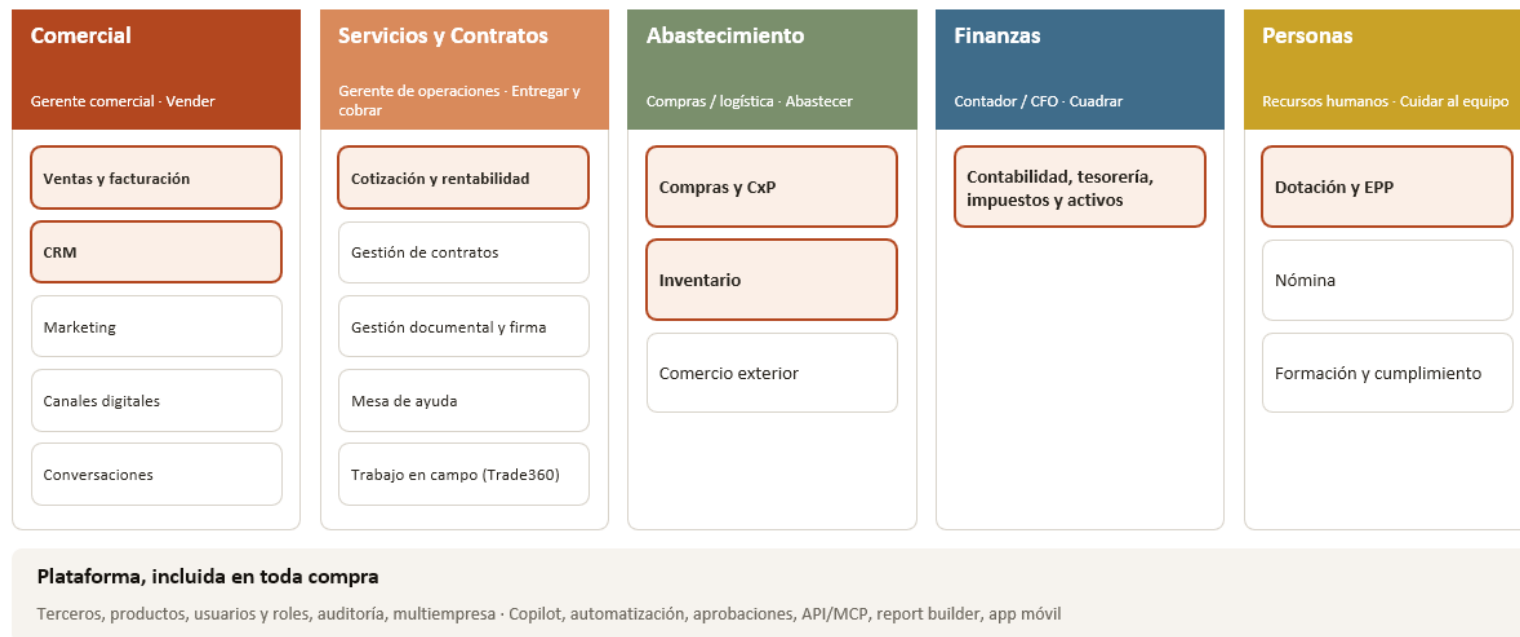
- **Entidades propias** con ícono, prefijo, embudo y campos (15 tipos, incluidas relaciones). Aparecen en el menú con tablero, línea de tiempo, tareas y automatización.
- **Configuración en una página:** etiquetas, fuentes, motivos de pérdida, equipos, embudos y monedas. Lo que está en uso se desactiva en lugar de borrarse.
- **Importación de empresas y contactos desde Excel** con plantilla, mapeo guardado y vista previa antes de aplicar.
- **Copiloto** que responde sobre pipeline, cartera, inventario y tickets; toda acción que modifica datos pide confirmación.
- **Agentes de prospección y cobranza** con presupuesto, herramientas autorizadas, interruptor de apagado y aprobación humana para lo irreversible.

Integración y condiciones

- **Una sola base de datos y un solo precio** para CRM, facturación electrónica, cartera, inventario, soporte, marketing y automatización.
- **App móvil sin conexión**, español e inglés, permisos por rol, doble factor, auditoría, API pública, webhooks y servidor MCP.

Gestión Comercial es un módulo de OpenBusiness

Solicita detalles de los demás módulos con tu Asesor Comercial.



Módulos resaltados = nivel Esencial de la suite; los demás completan el nivel Completo.