

CRM MULTIEMPRESA · AGENTE IA · 8 CONECTORES

Cada conversación se convierte en una oportunidad clara.

Una plataforma propia para que Dotemos y Dotaciones Eccca atiendan, califiquen y hagan seguimiento a sus clientes desde WhatsApp, Instagram, Facebook, TikTok, email y sus sitios web.

Explorar demo →

Ver inversión

2
EMPRESAS

8
CUENTAS DE CANAL

≈3K
CONTACTOS A MIGRAR

Centro comercial

Vista ilustrativa

PipelineBandejaCampañas

Dotemos · hoy

EN VIVO

Pipeline comercial

LEADS NUEVOS

38

CALIFICADOS IA

27

PIPELINE

COP 42,8 M

Clínica Aurora

Uniformes antifuídos · WhatsApp

COP 8,4 M

COTIZACIÓN

Hotel Brisa

Dotación 42 personas · Web

COP 6,2 M

CALIFICADO

Constructora Delta

Chalecos y overoles · Instagram

COP 12,6 M

NEGOCIACIÓN

DATOS ILUSTRATIVOS

SIN CONEXIONES EXTERNAS

El CRM deja de depender de que alguien lo alimente después.

El agente captura el contexto durante la conversación y entrega al comercial una oportunidad lista para trabajar.



Captura automática

Canales, formularios y widget crean el contacto, la necesidad y la fuente sin volver a digitar.



Calificación IA

El agente pregunta, organiza la necesidad, estima intención y asigna el siguiente paso.



Dos empresas, una vista

Cada marca conserva sus datos y canales; la dirección consulta el consolidado autorizado.

El ciclo comercial completo, en un solo lugar.

Desde el primer mensaje hasta la oportunidad, la campaña y el reporte.



NÚCLEO

CRM y pipeline

Contactos, empresas, oportunidades y seguimiento separados por organización.

- ✓ Dos espacios de empresa con roles
- ✓ Migración aproximada de 3.000 contactos
- ✓ Pipeline, tareas, notas y auditoría
- ✓ Panel por empresa y consolidado



24 / 7

Agente y bandeja

Primera línea automática con transferencia clara al equipo humano.

- ✓ WhatsApp, Instagram, Facebook y TikTok
- ✓ Resumen, intención y datos extraídos
- ✓ Toma humana y escalamiento
- ✓ Base de conocimiento por empresa



CRECIMIENTO

Marketing y web

Audiencias y puntos de captura conectados al mismo historial comercial.

- ✓ Segmentos y campañas de email
- ✓ Formularios para dos sitios
- ✓ Widget conversacional por marca
- ✓ Reportes de canal, campaña y conversión

POR QUÉ UNA PLATAFORMA PROPIA

No es otro CRM para llenar a mano.

Las plataformas SaaS siguen siendo alternativas válidas. Esta propuesta prioriza control, adaptación y automatización para la operación concreta de dos empresas.

CRITERIO	CRM SAAS ESTÁNDAR	DOTEMOS CRM IA
Dos empresas	Depende del plan, cuentas y configuración contratada.	Dos organizaciones diseñadas desde el inicio con datos separados y vista consolidada autorizada.
Alimentación del CRM	El equipo suele registrar y completar buena parte de la información.	El agente captura durante la conversación, actualiza el lead y deja la siguiente acción.
Canales	La cobertura y el costo dependen de módulos, planes y conectores.	Cada una de las ocho cuentas queda identificada y tarifada de forma visible.
Infraestructura	Servicio compartido administrado por el proveedor.	Servidor dedicado durante el primer año, con datos y evolución bajo control del proyecto.
Web y migración	Pueden requerir implementación, apps o servicios adicionales.	Dos sitios, widget, formularios y una migración. Zoho de referencia incluidos en fase 1.
Evolución	Limitada por catálogo, plan y APIs disponibles.	Flujos propios sobre una base extensible; los módulos grandes se cotizan como nuevas fases.

Comparativo funcional orientativo. Los nombres de terceros pertenecen a sus respectivos titulares y sus planes pueden cambiar; cualquier decisión de compra externa debe validarse en el checkout vigente.

RUTA DE TRABAJO

Diez días hábiles para poner el ciclo en operación.

El conteo empieza con accesos, muestra Zoho, contenidos y responsables completos. Las aprobaciones de Meta, TikTok o WhatsApp no cuentan como días de desarrollo.



DÍAS 1-3

Base y datos

Dos empresas, roles, pipeline y mapeo de la exportación Zoho.



DÍAS 4-5

Agente y web

Conocimiento, captura, calificación, formularios y widget.



DÍAS 6-8

Canales y campañas

Conectores aprobados, email marketing e importación de ensayo.



DÍAS 9-10

Go-live

Pruebas, dos capacitaciones e inicio de 15 días de estabilización.

El CRM completo ya se puede recorrer.

La demo usa datos sintéticos para mostrar las dos empresas, bandeja, contactos, pipeline, tareas, campañas, agente, reportes e integraciones.

[Abrir demo funcional →](#)

INVERSIÓN

Cada componente y cada canal, visibles.

La cifra principal corresponde al escenario completo: dos empresas y ocho cuentas conectadas.

TOTAL IMPLEMENTACIÓN

PESOS COLOMBIANOS

COP 3.500.000

COP 3.000.000 de servicios y configuración + COP 500.000 de infraestructura durante el primer año.

2 empresas

8 conectores

VPS año 1

4.1

COP 3.000.000

Servicios profesionales

CRM + IA + migración + web/email + go-live

COP 1.800.000

8 conectores x COP 150.000

COP 1.200.000

4.2

COP 500.000

Infraestructura · año 1

VPS básico

COP 500.000

Subdominio del cliente

Sin costo

4.3

Forma de pago · implementación

INICIO Y ACCESOS

COP 1.750.000

50% de la implementación completa

GO-LIVE FASE 1

COP 1.750.000

50% contra aceptación y capacitación

4.4 · OPERACIÓN MENSUAL · APARTE

Mantenimiento, soporte, monitoreo y actualizaciones de seguridad. La operación puede iniciar con los dos WhatsApp y ampliar canales cuando el equipo esté listo.

Desde COP 550.000 / mes

COBERTURA PREPARADA

Dos marcas, una operación conectada

8 canales

Dotemos

4 CANALES PREPARADOS

WhatsApp

Instagram

Facebook

TikTok

Dotaciones Eccla

4 CANALES PREPARADOS

WhatsApp

Instagram

Facebook

TikTok



La configuración de los ocho canales ya está incluida en los COP 3.000.000 de servicios. Cada conexión se activa con los accesos y aprobaciones del proveedor correspondiente.

OPERACIÓN MENSUAL

Crece al ritmo del equipo

INICIO PRIORITARIO

COP 550.000 / mes

Dos WhatsApp

- ✓ Un WhatsApp por cada marca
- ✓ Agente IA, CRM, monitoreo y soporte
- ✓ Ideal para validar el flujo y entrenar al equipo

COBERTURA COMPLETA

COP 850.000 / mes

Ocho canales

- ✓ WhatsApp, Instagram, Facebook y TikTok por marca
- ✓ Bandeja omnicanal, automatización y reportes
- ✓ Vista comercial unificada de las dos empresas

Consumos de Meta, proveedores externos y uso intensivo de IA se facturan aparte cuando apliquen. La ampliación de canales no cambia el valor de implementación.

CONDICIONES CLARAS

Qué recibe la fase y dónde termina.

El objetivo es poner un CRM útil en operación, sin prometer permisos externos ni módulos que no pertenecen al ciclo comercial.

Incluido

- ✓ Dos empresas con aislamiento de datos y administración común.
- ✓ CRM, agente, bandeja, campañas, web, reportes y conectores aprobados.
- ✓ Una migración Zoho de referencia de hasta aproximadamente 3.000 contactos.
- ✓ Capacitación de arranque y 15 días de estabilización.

No incluido en fase 1

- ✗ Pagos, e-commerce, inventario, producción, contabilidad o facturación.
- ✗ Aprobaciones garantizadas de Meta, TikTok, WhatsApp o proveedores externos.
- ✗ Saneamiento manual extenso, adjuntos o automatizaciones históricas de Zoho.
- ✗ Consumo alto de IA/email, pauta o gestión mensual de contenido.

PRÓXIMO PASO

Entregar los accesos de Dotemos y Dotaciones Ecca.

Con la muestra Zoho, los administradores de canal y el flujo comercial aprobado empieza el conteo de los diez días hábiles.

01

Usuarios, responsables y razón social

02

Export Zoho + accesos a canales

03

Aprobar alcance y programar kickoff

Recorrer la demo →

Descargar propuesta PDF