



Cómo usar el CRM para WhatsApp

Guía paso a paso para inmobiliarias y asesores: de tus chats de WhatsApp a un tablero de ventas ordenado.

Versión 0.54.0 · octubre de 2026 · cromaticacm.com

Qué vas a encontrar

1. Qué es el CRM y para qué te sirve
2. Instalarlo y activar la licencia
3. El tablero de clientes
4. La ficha de cada cliente
5. Tus propiedades
6. Agenda de visitas
7. Llamadas
8. Envío masivo
9. Seguimientos automáticos
10. Planeamiento: metas y tareas
11. Captación de propietarios
12. «Hoy» y Métricas
13. Copia de seguridad
14. Planes
15. Cuidar tu número de WhatsApp
16. Aviso de responsabilidad

I Qué es y para qué te sirve

Es una extensión de Google Chrome que trabaja **sobre tu WhatsApp Web**. Convierte tus chats en un tablero de ventas: cada cliente en la etapa en la que está, con su ficha, lo que busca, las propiedades que le sirven, las visitas, las llamadas y los seguimientos.

- **No perdés clientes:** ves quién te escribió y espera respuesta, y a quién tenés que volver a llamar.
- **Respondés más rápido:** plantillas, propiedades que se mandan en dos clics y seguimientos que salen solos (si vos los armás).
- **Medís tu trabajo:** metas que se cuentan solas, métricas y de dónde vienen tus clientes.

Tus datos son tuyos. Lo que cargás de tus clientes queda guardado en tu computadora, cifrado. No lo vemos ni lo guardamos nosotros.

2 Instalarlo y activar la licencia

Necesitás una computadora con **Google Chrome** y tu número de WhatsApp abierto en **WhatsApp Web**.

- 1 **Baja el CRM** desde el link que te pasamos (o desde cromaticacm.com/prueba/ si empezás la prueba gratis de 15 días).
- 2 **Descomprimilo** en una carpeta que no vayas a borrar (por ejemplo «Documentos\CRM WhatsApp»): clic derecho → «Extraer todo».
- 3 En Chrome, abrí **chrome://extensions**, prendé **«Modo de desarrollador»** (arriba a la derecha) y tocá **«Cargar sin empaquetar»**. Elegí la carpeta.
- 4 Se abre el tablero. Tocá **«🔑 Licencia»** (menú de la izquierda), pegá el texto de tu licencia y tocá «Activar licencia».
- 5 Abrí **WhatsApp Web** con tu número: tus chats y contactos aparecen solos en el tablero, en la etapa «Nuevo».

La licencia es para **tu** número de WhatsApp. Guardala: si cambiás de computadora la vas a necesitar.
Cuando sale una versión nueva, el CRM te avisa y te dice cómo actualizar sin perder nada.

3 El tablero de clientes

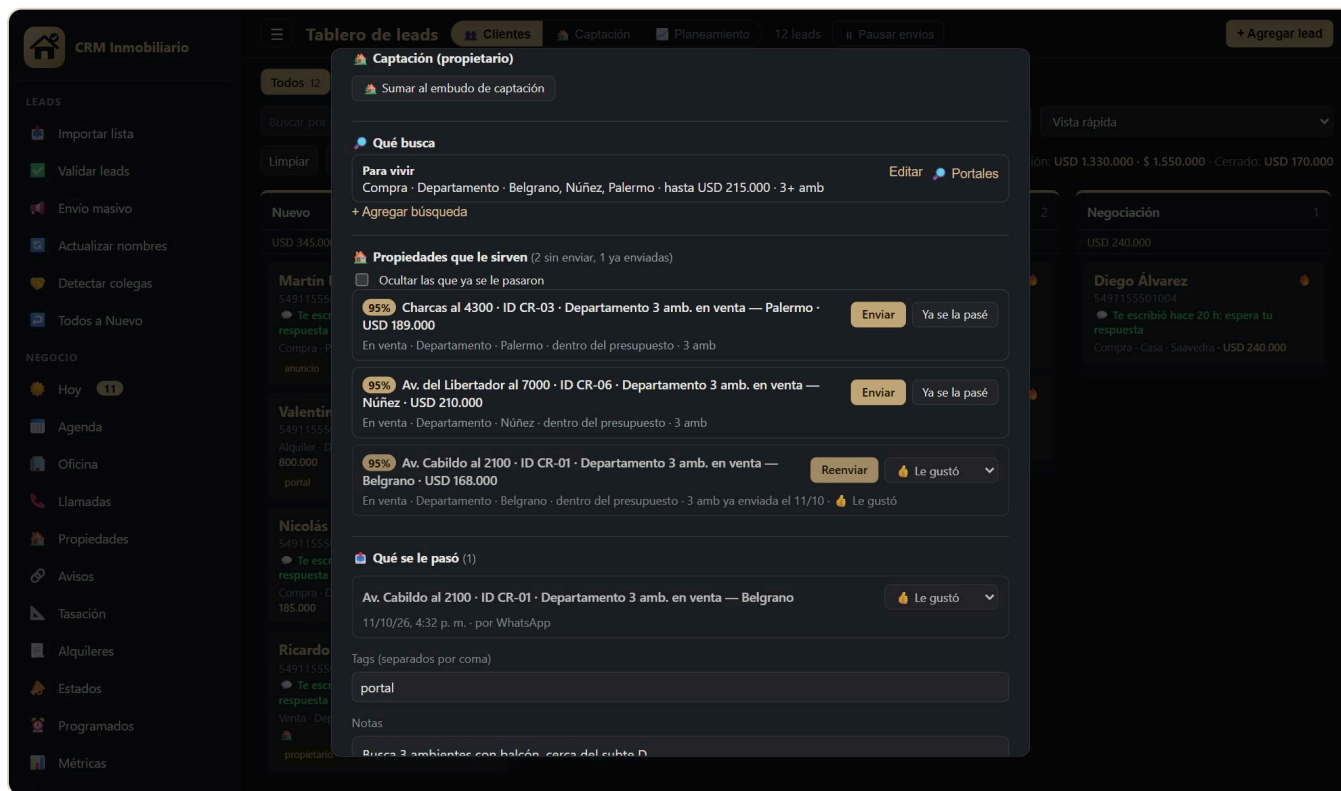
Cada columna es una etapa (Nuevo, Contactado, Visita, Negociación...). Cuando avanzás con alguien, **arrastrás su tarjeta** a la etapa siguiente y queda anotado en su historial. La tarjeta te dice si **te escribió y espera tu respuesta** o si **le escribiste y no respondió**.

El tablero con clientes de ejemplo. Arriba: buscador, filtros por operación, origen, etiqueta y etapa.

- **Buscador:** por nombre, teléfono, zona, propiedad o notas.
- **Vistas guardadas:** guardá un filtro que usás seguido (por ejemplo «compradores de Belgrano»).
- **Etapas:** en «🧱 Etapas» las renombrás, agregás o reordenás.

4 La ficha de cada cliente

Tocá una tarjeta para abrir la ficha: operación, presupuesto, zona, tipo de propiedad, origen, notas y etiquetas. Cargá **qué busca** y el CRM lo cruza con tu catálogo: te muestra las **propiedades que le sirven**, cuáles ya le mandaste y qué le parecieron.

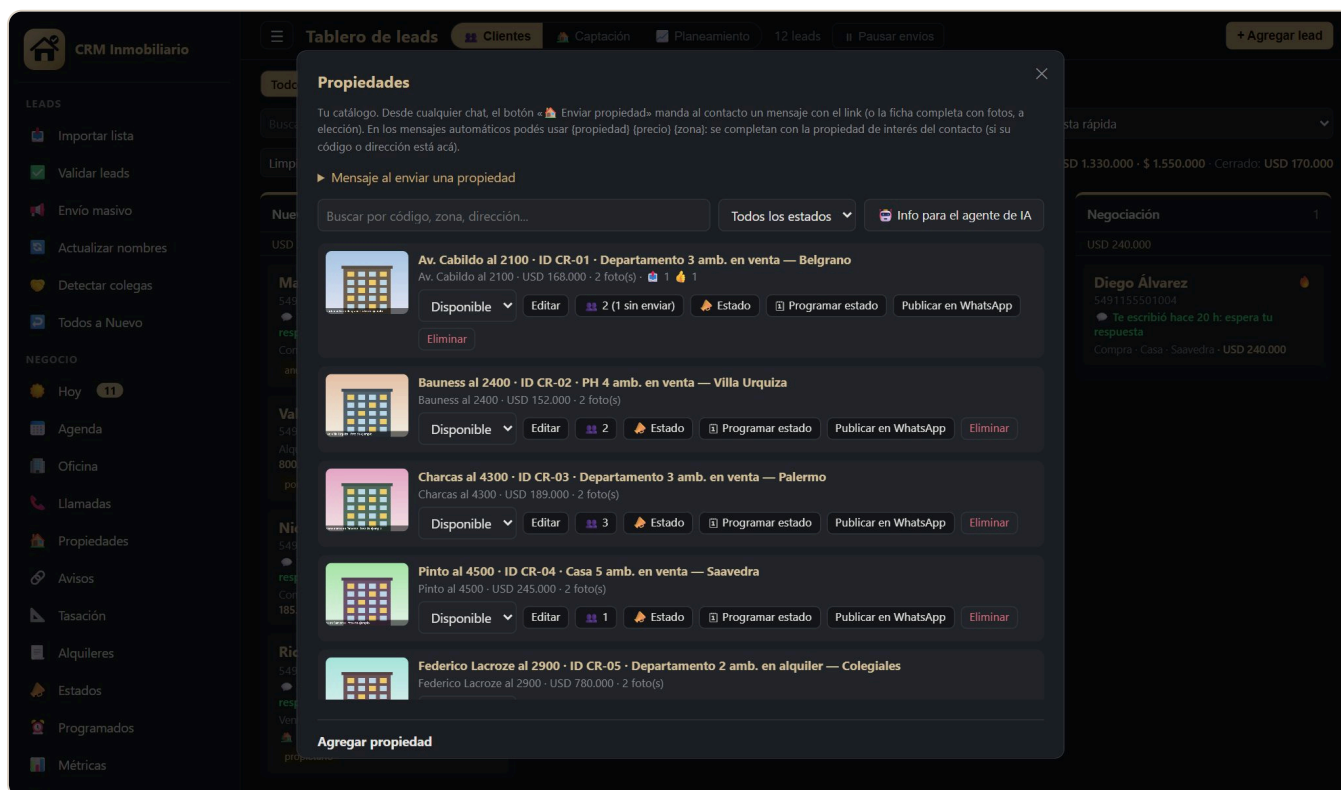


La búsqueda del cliente y las propiedades que le sirven, con el porcentaje de coincidencia.

Desde WhatsApp Web, el botón «CRM ▾» junto al nombre del chat te deja ver y cambiar la etapa, las etiquetas y las notas sin salir de la conversación.

5 Tus propiedades

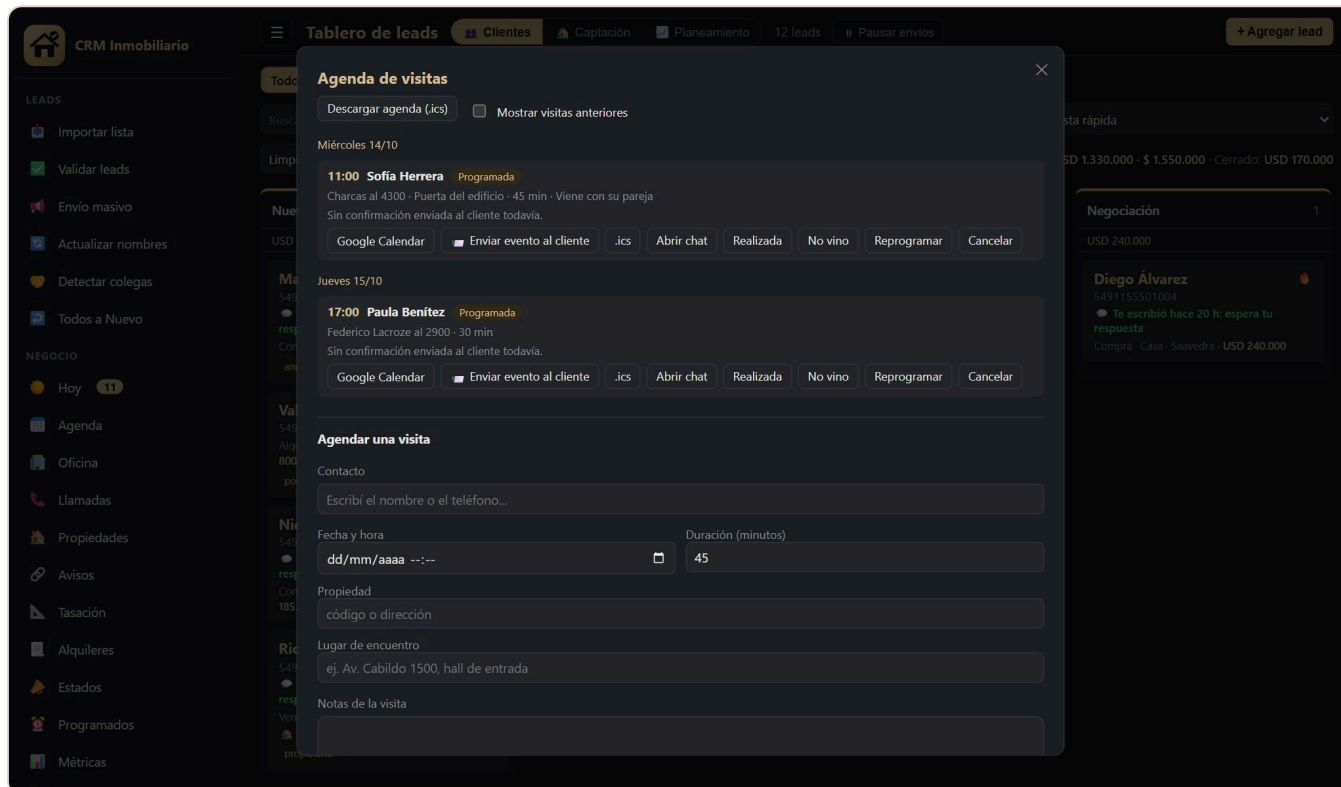
En « **Propiedades**» cargás tu catálogo con fotos, o lo guardás desde el aviso de un portal con el botón «Guardar en Propiedades». Desde el chat de un cliente, « Enviar propiedad» la manda en dos clics, con tu firma. Cada propiedad te dice **a cuántos clientes les sirve**.



El catálogo con fotos de ejemplo: estado, editar, a quién le sirve y enviar.

6 Agenda de visitas

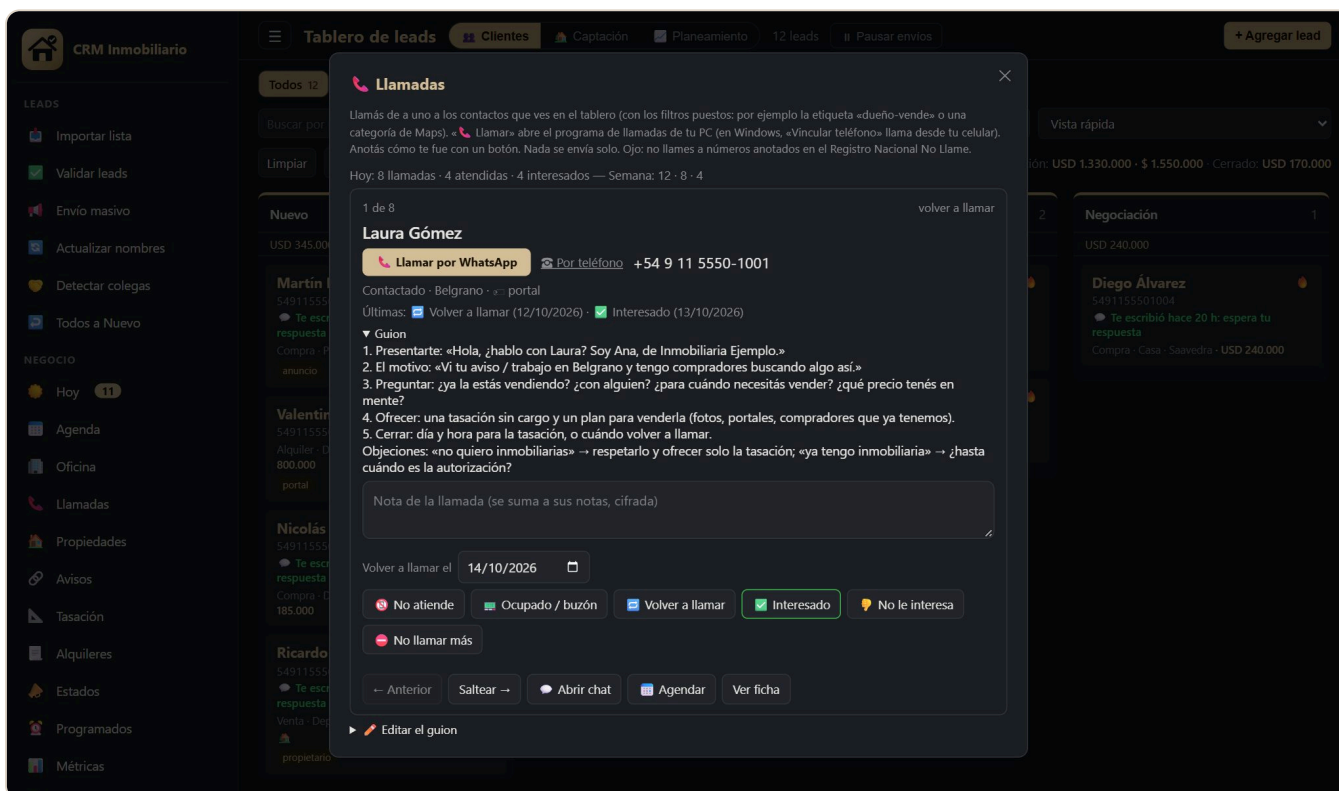
En « **Agenda**» elegís el cliente, el día y la propiedad. Te avisa antes de cada visita aunque WhatsApp Web esté cerrado, avisa si dos visitas se superponen y puede mandarle el recordatorio al cliente (en tu horario y de a uno).



La agenda con dos visitas de ejemplo.

7 Llamadas

« **Llamadas**» te pone a los contactos en fila, con un guion. Llamás (también por WhatsApp), anotás el resultado con un botón —no atiende, volver a llamar, interesado...— y pasás al siguiente. Queda en la ficha y suma a tus metas.



Modo llamadas: el contacto, el guion y los resultados con un botón.

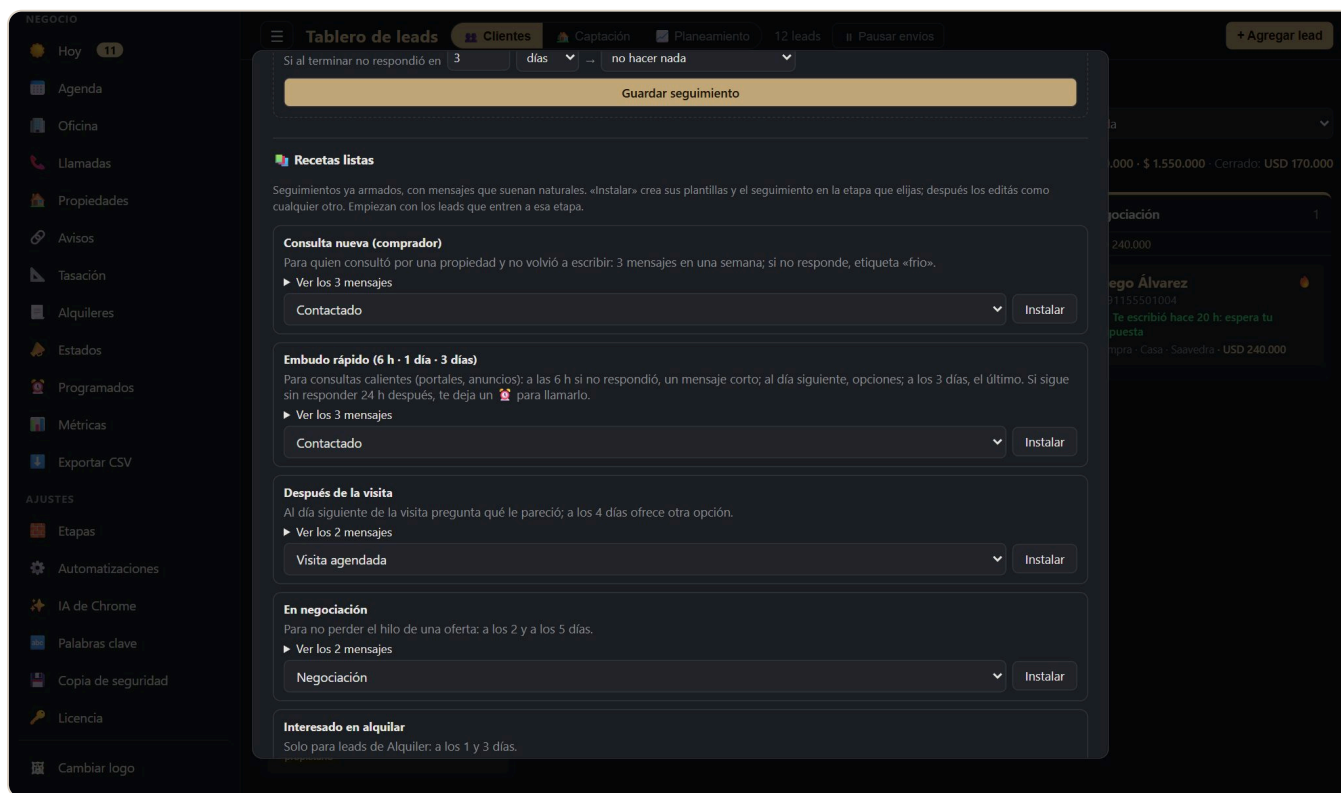
8 Envío masivo

« Envío masivo» se abre en WhatsApp Web. Elegís a quién (por etapa, etiqueta, zona, buscador...), escribís el mensaje con variables como {primer_nombre} y ves cómo le llega a cada uno antes de enviar.

- Sale **con pausas, en tu horario y con topes por día**, para cuidar tu número.
- Nunca les llega a los excluidos: colegas, propietarios, «No molestar».
- Sumá siempre «respondé BAJA si no querés recibir más»: quien la escribe sale solo de los envíos.

9 Seguimientos automáticos

En «**⚙️ Automatizaciones**» armás qué pasa cuando un cliente entra a una etapa: mensajes que salen a las horas o días que elijas y que **se cortan solos si responde**. Hay **recetas listas** para instalar con un clic, como el «Embudo rápido» (6 horas, 1 día, 3 días).

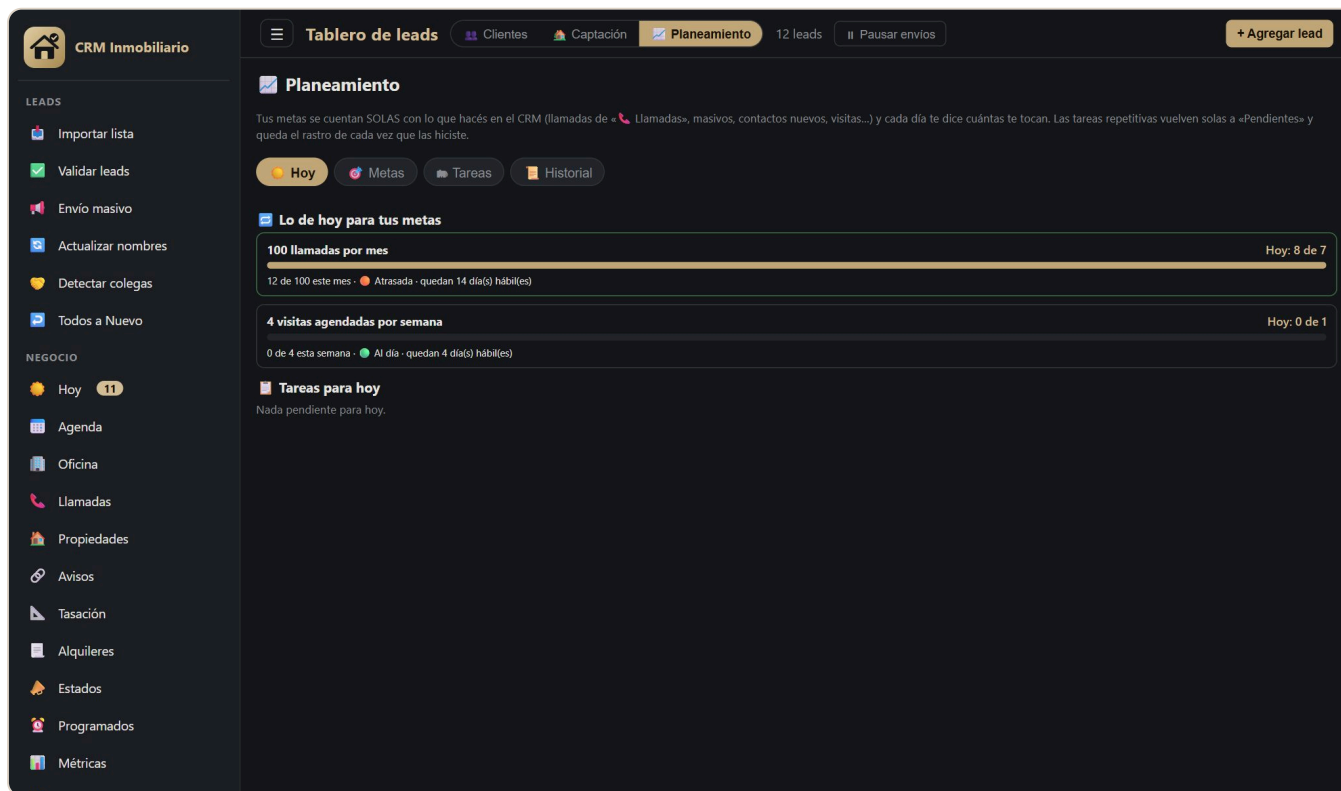


Las recetas listas: elegís la etapa e instalás. Los textos los editás como cualquier plantilla.

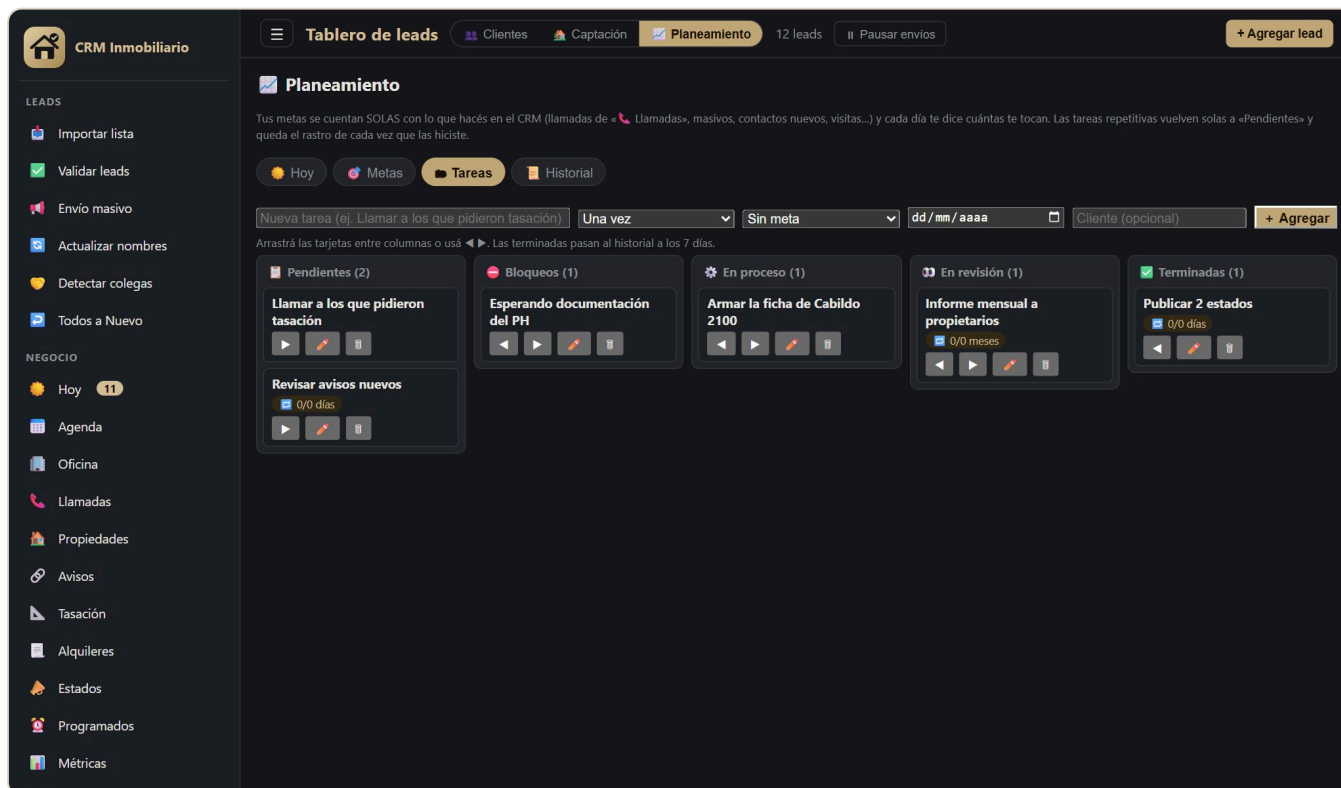
Todo lo automático está **apagado hasta que vos lo armás**, sale en tu horario, de a un mensaje por minuto, y se frena entero con «**⏏ Pausar envíos**».

10 Planeamiento: metas y tareas Profesional

La pestaña « **Planeamiento**», junto a Clientes y Captación, te deja poner metas por día, semana, mes o 3 meses. **Se cuentan solas** con lo que hacés en el CRM (llamadas, contactos nuevos, visitas, envíos) y cada día te dice cuántas te tocan para llegar.



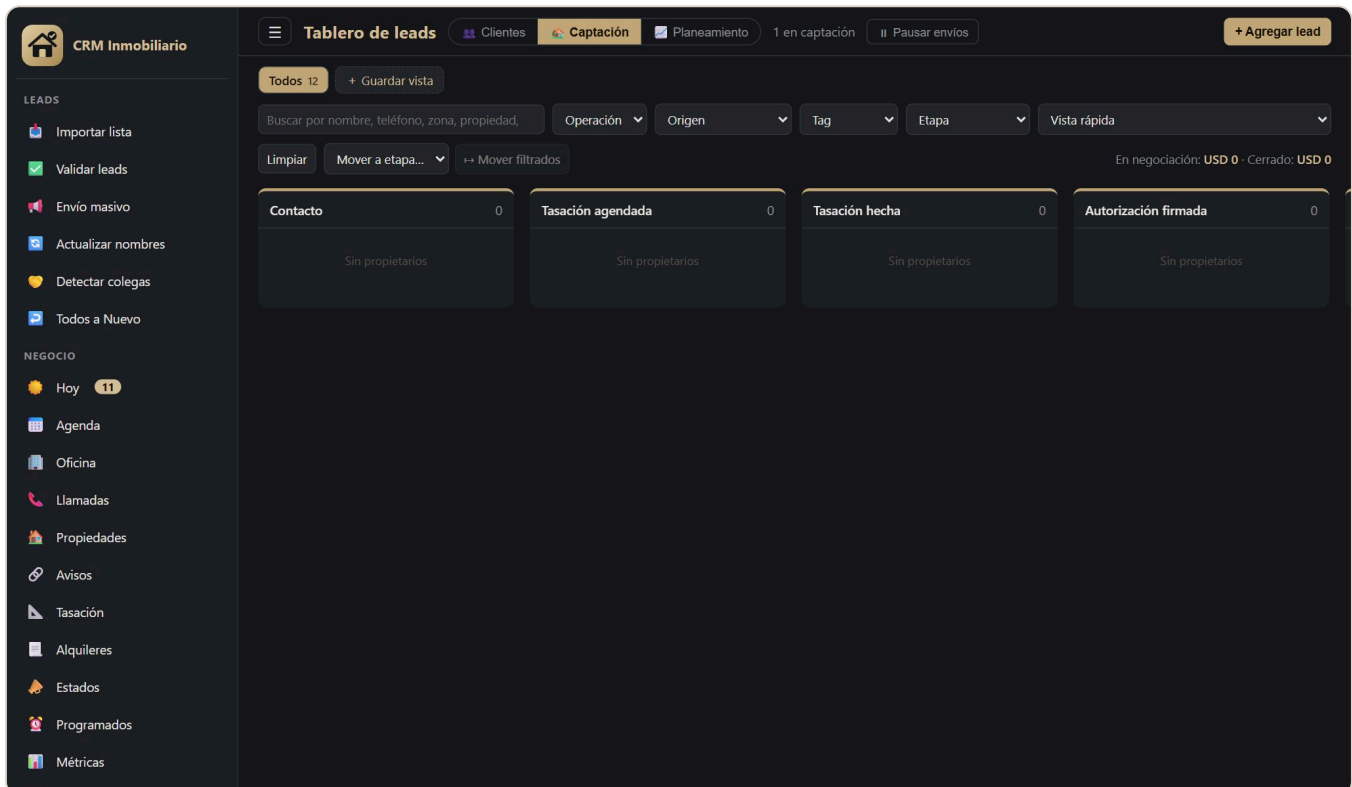
«Hoy»: la cuota del día de cada meta.



Tablero de tareas en 5 columnas. Las repetitivas vuelven solas a «Pendientes» y queda el rastro de cada vez que las hiciste.

II Captación de propietarios

Los propietarios van en su propio tablero, «🏠 **Captación**»: prelisting, tasación, exclusiva. Moverlos ahí **nunca le manda nada a nadie**.



El tablero de captación.

I2 «Hoy» y Métricas

«🌟 **Hoy**» junta lo del día: quién te escribió y espera, visitas, llamadas pendientes. «📊 **Métricas**» te muestra el embudo, de dónde vienen tus clientes y cuánto tardás en contestar.

CRM Inmobiliario

Tablero de leads

Clientes

Captación

Planeamiento

12 leads

Pausar envíos

+ Agregar lead

Todos 12

+ Guardar vista

Buscar por nombre, teléfono, zona, propiedad

Operación

Origen

Tag

Etapas

Vista rápida

Limpiar

Mover a etapa...

Mover filtros

En negociación: USD 1.330.000 - \$ 1.550.000 - Cerrado: USD 170.000

Hoy

martes, 13 de octubre

Te escribieron y esperan tu respuesta - 6

Ricardo Fernández · te escribió hace 3 días

Julián Castro · te escribió hace 2 días

Nicolás Torres · te escribió hace 40 h

Federico Sosa · te escribió hace 30 h

Diego Álvarez · te escribió hace 20 h

Martín Pereyra · te escribió hace 10 h

Llamadas - 5

Laura Gómez — volver a llamar

Diego Álvarez — volver a llamar

Carolina Méndez — volver a llamar

Julián Castro — volver a llamar

4 más en la lista (según el filtro del tablero)

Negociación

USD 240.000

Diego Álvarez

5491155501004

Te escribió hace 20 h: espera tu respuesta

Compra · Casa · Saavedra · USD 240.000

«Hoy»: primero los que te escribieron y esperan respuesta.

CRM Inmobiliario

Tablero de leads

Clientes

Captación

Planeamiento

12 leads

Pausar envíos

+ Agregar lead

Todos 12

+ Guardar vista

Buscar por nombre, teléfono, zona, propiedad

Operación

Origen

Tag

Etapas

Vista rápida

Limpiar

Mover a etapa...

Mover filtros

En negociación: USD 1.330.000 - \$ 1.550.000 - Cerrado: USD 170.000

Métricas

Leads creados en los últimos 30 días

No cuenta a los colegas. Los tiempos y el embudo salen del historial de cambios de etapa, así que solo reflejan lo que la extensión vio moverse. «Alcanzaron» = leads que pasaron alguna vez por esa etapa.

Leads: 12

En negociación: 10 · USD 1.330.000 - \$ 1.550.000

Ganados: 1 · USD 170.000

Perdidos: 1

Conversión (ganados / cerrados): 50 %

Días hasta ganar (promedio): 2.0 d

Tardías en contestar (lo típico): — (todavía sin datos)

Contestadas en menos de 1 h: —

Esperan tu respuesta ahora: 6

Embudo por etapa

Etapas	Hoy están	Presupuesto	Alcanzaron	% del total	Tiempo promedio en la etapa
Nuevo	4	USD 345.000 - \$ 800.000	4	33 %	—
Contactado	3	USD 550.000	3	25 %	—
Visita agendada	2	USD 195.000 - \$ 750.000	2	17 %	—
Negociación	1	USD 240.000	1	8 %	—
Reservado	1	USD 170.000	1	8 %	—
Perdido	1	USD 120.000	1	8 %	—

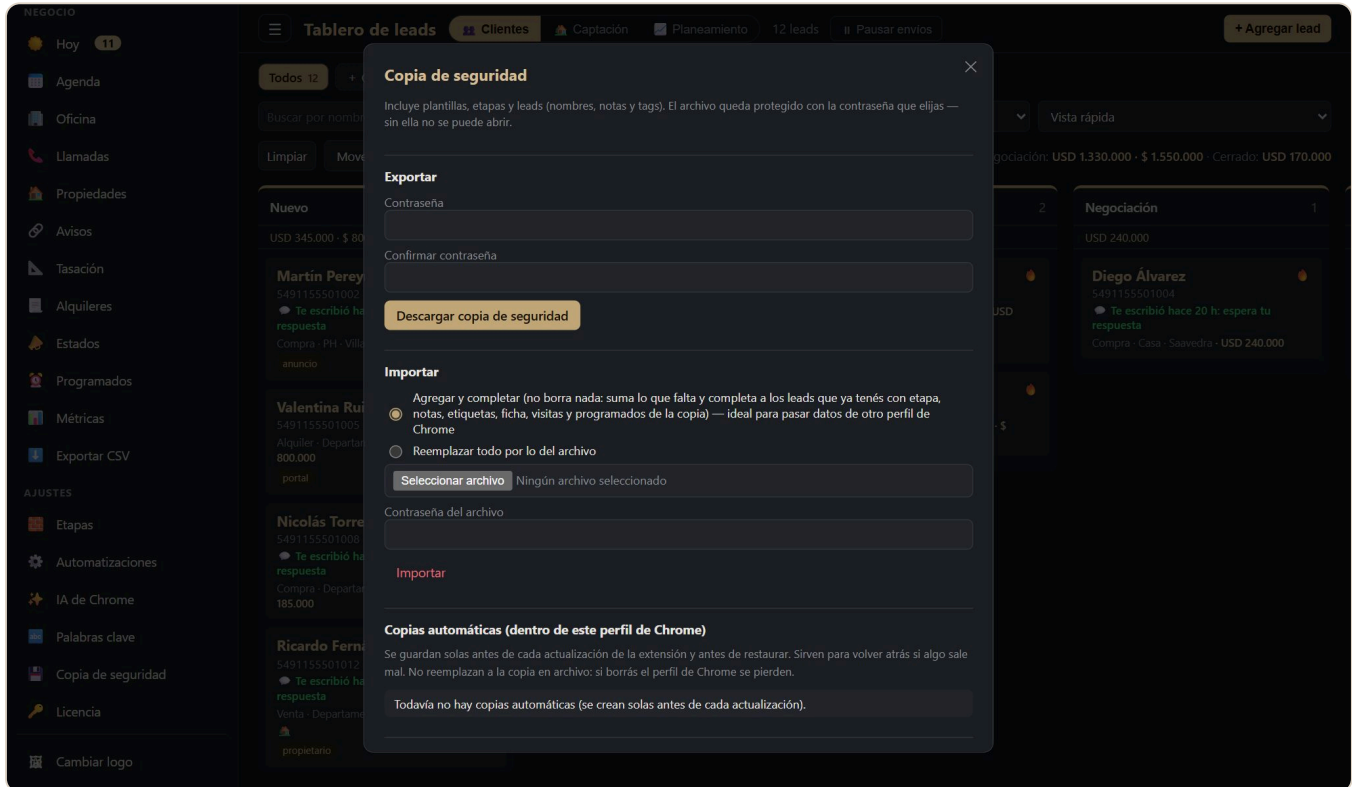
Por origen

Origen	Leads	Ganados	Perdidos	Conversión
Zonaprop	3	1	0	100 %
Meta (campanías)	2	0	0	—
Instagram	2	0	1	0 %

Métricas: embudo, origen de los clientes y visitas.

13 Copia de seguridad

El CRM hace copias automáticas, pero **bajá una copia en archivo una vez por semana** («📁 Copia de seguridad»): va cifrada con la contraseña que elijas. Te sirve si cambiás de computadora o si algo se rompe.



Copia de seguridad: descargar y restaurar («Agregar y completar» no borra nada de lo que ya tenés).

I4 Planes

Plan	Precio por asesor	Incluye
Básico	USD 30 / mes	Tablero y etapas, envío masivo responsable, mensajes automáticos y seguimientos, catálogo de propiedades, agenda, llamadas.
Profesional	USD 50 / mes	Todo lo del Básico + búsquedas de clientes y cruce con el catálogo, «Le sirve a...» en los portales, Planeamiento, copiloto con IA y fichas con link.
Top	USD 100 / mes	Todo lo del Profesional + 🏠 Lotes para edificar (mapa, cartas y seguimiento), panel del equipo para el dueño de la oficina y soporte prioritario.

Próballo **15 días gratis** en cromaticacm.com/prueba/. Pagando online (Mercado Pago), el precio se cobra en pesos al dólar blue del día; la licencia llega al instante.

I5 Cuidá tu número de WhatsApp

- Escríbele a gente que te dio su número o te consultó. WhatsApp limita números que mandan mensajes que nadie pidió.
- Empezá con envíos chicos y mensajes personalizados; dejá las pausas que trae el CRM.
- Respetá la baja: quien responde «BAJA» no recibe más.
- No uses el masivo para listas compradas.

I6 Aviso de responsabilidad

El CRM es una herramienta. El uso que se haga de ella, de los mensajes que se envían y de los datos que se cargan es responsabilidad de quien la usa.

Datos personales. Quien usa el CRM es responsable de los datos personales de sus clientes y contactos (Ley 25.326 de Protección de los Datos Personales y sus normas complementarias): de tener su consentimiento para contactarlos, de usarlos solo para lo que fueron dados y de borrarlos cuando se lo pidan. Los datos quedan en la computadora de cada usuario; Cromática CM no los recibe ni los guarda.

WhatsApp. El CRM funciona sobre WhatsApp Web y no es un producto de WhatsApp ni de Meta, ni está relacionado con ellos. WhatsApp puede limitar, suspender o cerrar números según sus propias reglas (por ejemplo, ante envíos que los destinatarios no pidieron); Cromática CM no responde por esas decisiones ni por cambios de WhatsApp que afecten el funcionamiento.

Información de referencia. Los cálculos y datos que muestra el CRM —tasaciones comparativas, actualizaciones de alquileres por índices, datos catastrales y edificabilidad de lotes, coincidencias de búsquedas, borradores escritos con inteligencia artificial— son estimaciones de referencia: verificalos con las fuentes oficiales y con un profesional (arquitecto, escribano, contador) antes de decidir o de informárselos a un cliente. Los borradores de la IA se revisan siempre antes de enviarlos.

Portales y terceros. Los avisos y fotos de los portales pertenecen a sus autores; usalos respetando los términos de cada portal.

Copias de seguridad. Hacer y guardar copias es responsabilidad de cada usuario. Cromática CM no puede recuperar datos que solo estaban en una computadora.

Disponibilidad. El CRM se entrega «tal como está», con actualizaciones periódicas. Cromática CM pone su mejor esfuerzo para que funcione bien, pero no garantiza que esté libre de fallas ni responde por daños indirectos, lucro cesante o pérdida de datos derivados de su uso.

Más detalle en la política de privacidad: cromaticacm.com/privacidad-crm/



¿Dudas? Escribinos por WhatsApp al +54 9 11 3272-7207 · cromaticacm.com