



Pro Efficiency

BUSINESS CONSULTING



Comparación Estratégica: ERP vs. CRM

ERP (Enterprise Resource Planning) Enfoque en la Eficiencia Interna



Optimización de Operaciones

Integración de procesos de producción y logística.



Gestión de Inventario

Control preciso de existencias y pedidos.



Información Financiera Unificada

Visibilidad total de la contabilidad y finanzas.



Visibilidad de Cadena de Suministro

Mejora de la coordinación con proveedores.

CRM (Customer Relationship Management) Enfoque en el Crecimiento de Ventas



Mejor Experiencia de Cliente

Atención personalizada y eficiente.



Gestión del Embudo de Ventas

Seguimiento preciso de leads y oportunidades.



Automatización de Marketing

Campañas segmentadas y eficaces.



Análisis de Datos de Clientes

Conocimiento profundo para vender más.

👉 **No son excluyentes: La integración de ERP y CRM crea un ecosistema empresarial potente, visible y escalable.**

GOBERNANZA COMERCIAL Y TECNOLOGÍA

El siguiente nivel de la gestión
comercial inmobiliaria



Una industria que evoluciona... necesita una gestión que evolucione con ella



- Más canales de captación
- Más información disponible
- Clientes más exigentes
- Ciclos comerciales más dinámicos

👉 **La oportunidad está en cómo se gestiona todo esto de forma integrada**

¿TE SUENA FAMILIAR?

- Alto volumen de leads
- Equipos comerciales con estilos diversos de gestión
- Múltiples canales de interacción con clientes
- Información rica... pero distribuida en diferentes puntos
- Oportunidad de tener mayor visibilidad del embudo
- Posibilidad de proyectar con mayor precisión
- Experiencias de cliente que pueden estandarizarse
- Mucha actividad comercial... con espacio para mayor trazabilidad

De experiencia a sistema

Gobernanza comercial

Permite ordenar y potenciar lo que ya existe:

- Definir cómo se gestiona cada oportunidad
- Establecer criterios claros de seguimiento
- Estructurar el embudo comercial
- Lograr visibilidad integral del negocio

Tecnología

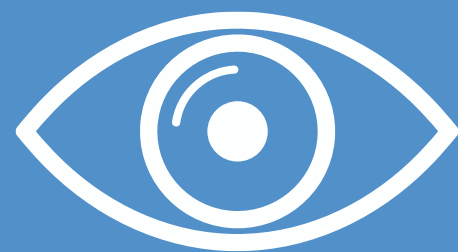
Hace posible ejecutar y escalar esa estructura:

- Centraliza la información
- Acompaña al equipo en la gestión diaria
- Automatiza procesos clave
- Genera datos para decisiones más inteligentes

Lo que se habilita cuando esto se integra



Mayor
aprovechamiento
del potencial
comercial



Visibilidad
completa del
ciclo de venta



Experiencia de
cliente más
consistente



Decisiones
basadas en
información real



Escalabilidad del
modelo comercial

👉 **No se trata de cambiar lo que ya funciona...sino de hacerlo sostenible, visible y escalable.**

Estrategia de ejecución: gestionar lo que realmente mueve el resultado

Resultado
(lo que todos miran)

- Ventas
- Ingresos
- Unidades colocadas

Indicadores de palanca
(lo que realmente importa)

- Volumen de leads gestionados
- Tiempo de contacto inicial
- Tasa de seguimiento efectivo
- Conversión por etapa del embudo
- Actividad comercial (llamadas, visitas, reuniones)

 **Resultado = Volumen × Conversión × Velocidad**



Resultados

Indicadores de palanca

Gobernanza + Tecnología



pro-efficiency.com



GRACIAS