



OmniPRIT

Toda tu operación comercial en una sola plataforma

Atención omnicanal, telefonía propia, inteligencia artificial, tienda en línea, agenda de citas, alquiler de bienes y medición del costo real. Treinta y dos módulos que trabajan sobre los mismos contactos, los mismos pedidos y los mismos informes.

GUÍA DE BENEFICIOS

32 MÓDULOS

EDICIÓN 2026

DESARROLLADO POR



Qué encontrarás en este documento

Los módulos están agrupados por el recorrido que hace un cliente contigo: primero te escribe, después lo atiende un proceso automático, luego lo buscas tú, hablas con él por teléfono, le vendes, le das una cita —o le alquilas algo— y al final mides lo que costó.

I CONVERSACIÓN

- 01 Omnicanalidad
- 02 Bandeja de conversaciones
- 03 Contactos
- 04 Embudos de venta

II AUTOMATIZACIÓN E IA

- 05 Chatbots visuales
- 06 Agentes de IA

III ALCANCE

- 07 Campañas masivas
- 08 Plantillas de mensajes
- 09 Gestión de bases
- 10 Marketing
- 11 Comprobantes de pago

IV TELEFONÍA

- 12 Central telefónica
- 13 Grabaciones y supervisión
- 14 Agente de voz

V VENTA

- 15 Tienda en línea
- 16 Toma de pedidos
- 17 Pagos
- 18 Envíos
- 19 Compras y costos
- 20 Reportes de ventas
- 21 Portal de clientes

VI AGENDA Y CITAS

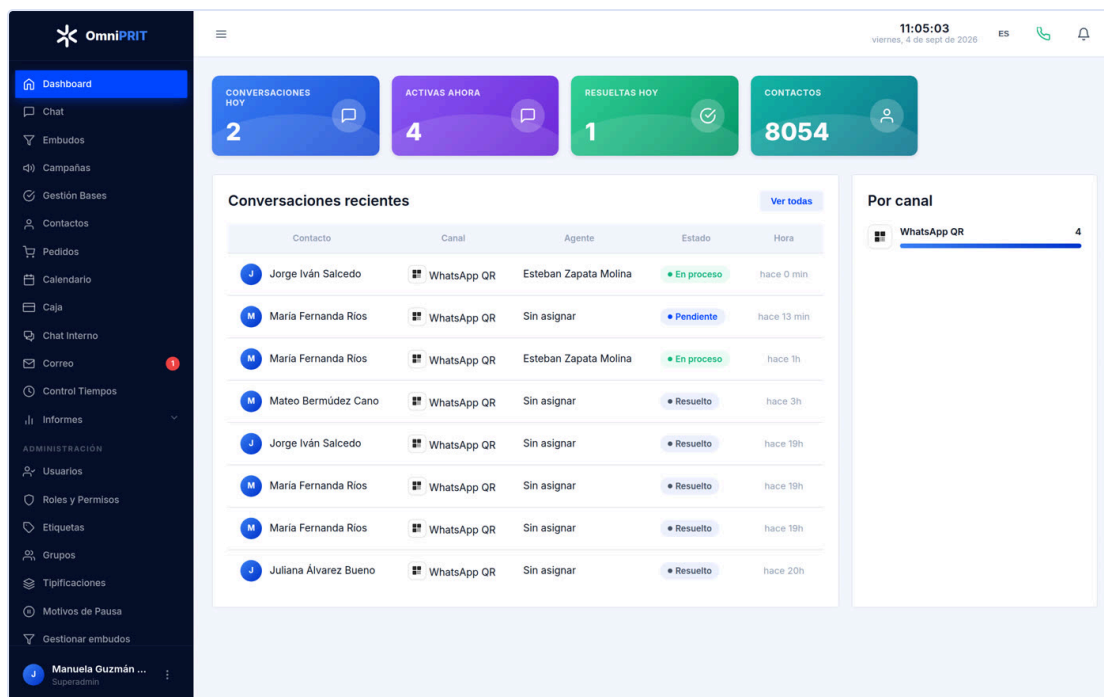
- 22 Calendario y reservas
- 23 Caja de la agenda

VII ALQUILER

- 24 Alquiler de bienes
- 25 Caja del alquiler

VIII OPERACIÓN Y CONTROL

- 26 Informes y analítica
- 27 Correo corporativo
- 28 Chat interno
- 29 Control de jornada
- 30 Consumos
- 31 Auditoría
- 32 Administración y seguridad



El tablero de entrada: conversaciones del día, actividad reciente y reparto por canal.

SOBRE LAS CAPTURAS DE PANTALLA

Las imágenes de este documento corresponden a la aplicación real, tal como la ve el usuario. Los datos que aparecen en ellas —nombres, teléfonos, correos y conversaciones— han sido sustituidos por datos ficticios: ninguna captura muestra información de clientes reales.

Una empresa, siete herramientas y ningún dato en común

El WhatsApp está en un teléfono que se lleva el asesor. Las llamadas entran por una central que nadie graba. La tienda vive en otra plataforma que cobra comisión. La pauta se revisa en tres paneles distintos. Y cuando alguien pregunta cuánto costó atender a un cliente, la respuesta tarda dos días y sale de una hoja de cálculo.

OmniPRIT reemplaza ese conjunto por una sola plataforma, instalada para tu empresa y con tu propia base de datos. Un mensaje de Instagram, una llamada al fijo y un pedido de la tienda terminan en la misma ficha de contacto y en el mismo informe.

No se pierde ningún mensaje

WhatsApp, Facebook, Instagram, Telegram y el chat de tu web llegan a una bandeja única, con asesor asignado y estado visible. El SMS y el correo quedan en la misma ficha del cliente.

El teléfono también es tuyo

Central telefónica propia con softphone en el navegador, colas, menús de voz y grabación. Sin instalar nada en los equipos.

La IA atiende y también vende

Un mismo agente responde por chat y por teléfono, consulta tu catálogo, arma el pedido y escala a una persona cuando toca.

La venta se cierra dentro

Catálogo, tienda pública, carrito del asesor y enlace de pago por WhatsApp. El pedido es el mismo venga de donde venga.

Tus clientes tienen su cuenta

Entran con usuario y contraseña, ven la lista de precios que les corresponde, consultan sus pedidos y repiten una compra sin ocupar a nadie de tu equipo.

Y si vendes con cita, también

Agenda por profesional, reservas desde tu web sin que nadie conteste, recordatorio automático y cierre de caja al final del día.

O si lo tuyo es alquilar

Apartamentos por meses, habitaciones por noches o doscientas sillas para un sábado: disponibilidad día a día, contratos con sus cuotas y la caja de lo que entró.

Cada peso queda medido

SMS, correos, minutos de llamada y consumo de inteligencia artificial se registran con su tarifa. El costo del mes deja de ser una estimación.

Cada quien ve lo suyo

Roles con permiso módulo a módulo y tableros distintos para asesor, supervisor y administrador.

El recorrido de un cliente dentro de la plataforma

Los módulos no son productos sueltos que se integran entre sí: comparten el contacto, la conversación y el pedido. Este es el camino que recorre un mismo cliente.



Bloque I

Conversación

Todo empieza cuando alguien escribe. Estos cuatro módulos se ocupan de que ese mensaje llegue, se atienda, quede registrado en la ficha de la persona y avance por tu proceso de venta en lugar de quedarse en un chat sin dueño.

01 OMNICALIDAD

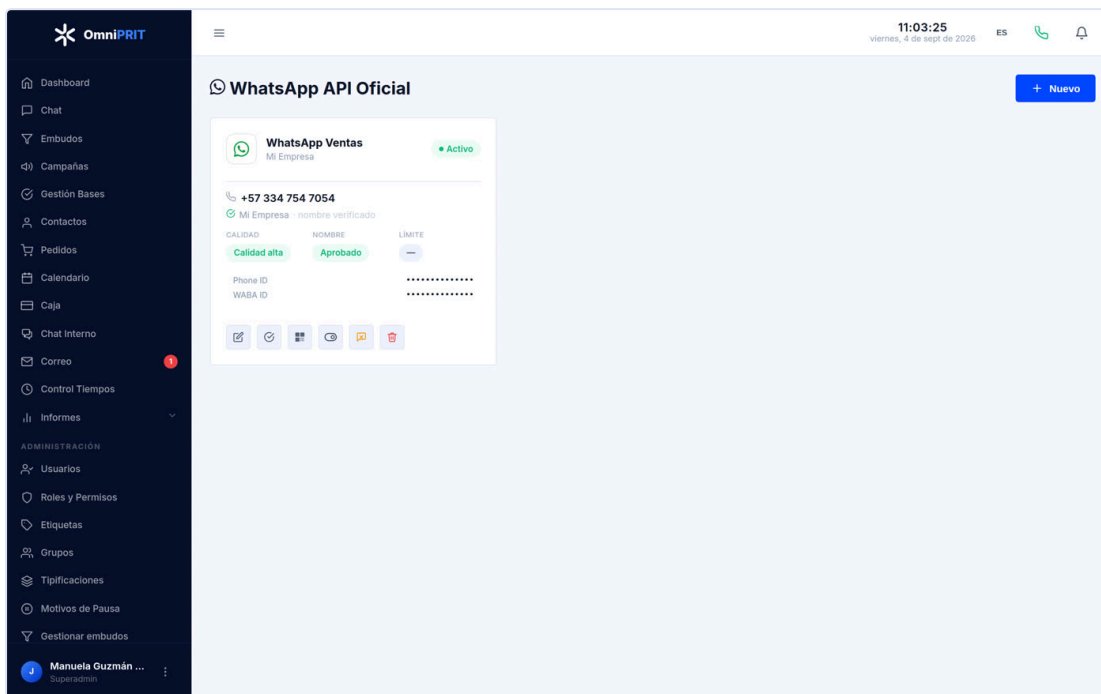
02 BANDEJA DE CONVERSACIONES

03 CONTACTOS

04 EMBUDOS DE VENTA

Omnicanalidad

Seis canales de chat en una misma bandeja, más SMS y correo, que se trabajan desde Campañas y desde Correo. Escriba por donde escriba, todo queda en la ficha del cliente.



Alta de cuentas de WhatsApp API: cada número con su estado, calidad y verificación.

Se acabó el celular del asesor

Las conversaciones son de la empresa, no del teléfono de quien las atendió. Si esa persona se va, la cartera y el historial se quedan.

WhatsApp de las dos formas

API oficial de Meta para volumen y plantillas, o conexión por código QR con el número que ya usas. Elige según lo que necesites.

Las llamadas a WhatsApp dejan rastro

Cuando alguien llama a tu línea de WhatsApp queda registrada la llamada perdida en su conversación. Antes sonaba en un teléfono y el equipo no se enteraba.

Varias cuentas por canal

Puedes conectar más de un número de WhatsApp, más de una página o varias marcas, y decidir qué asesor ve cada una.

Chat en tu propia web

Un widget que se instala en tu sitio y abre la conversación en la misma bandeja, con el visitante identificado.

CANALES DE LA BANDEJA DE CHAT

- | | |
|-------------------------------|--|
| ■ WhatsApp API oficial (Meta) | ■ Instagram: mensajes directos y comentarios |
| ■ WhatsApp por código QR | ■ Telegram |
| ■ Facebook Messenger | ■ Webchat para tu sitio |

CANALES DE ENVÍO Y SEGUIMIENTO

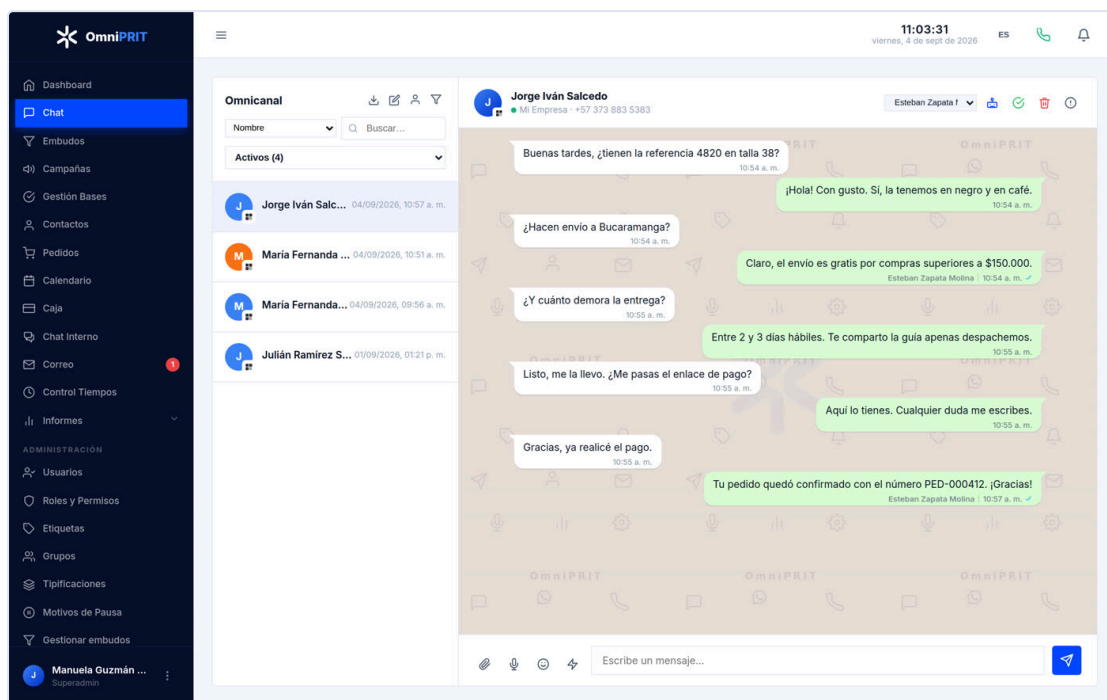
- | | |
|---|---|
| ■ SMS masivo y uno a uno, desde Campañas | ■ Llamadas telefónicas, desde la central |
| ■ Correo electrónico, desde Correo y Campañas | ■ Todo queda en el historial del contacto |

EN LA PRÁCTICA

Un cliente comenta una publicación de Instagram, luego escribe por WhatsApp y al final llama. Para tu asesor es la misma persona con el mismo historial, no tres desconocidos.

Bandeja de conversaciones

El puesto de trabajo del asesor: la conversación en el centro, la ficha del cliente a un lado y las herramientas de cierre al alcance, sin cambiar de pantalla.



Bandeja omnicanal: la conversación en el centro, la lista de chats a la izquierda y las acciones de cierre arriba.

Cada chat tiene dueño y estado

Abierto, pendiente o cerrado, con asesor asignado. Nadie contesta dos veces y nada se queda sin responder porque «pensé que lo veías tú».

Respuestas listas

Plantillas con variables para lo que se repite todos los días, y notas internas que el cliente no ve pero el siguiente asesor sí.

Lo que el cliente borra no desaparece

Si retira o edita un mensaje de WhatsApp, el chat lo marca y conserva lo que decía. Nadie responde a algo que ya no está, ni lee «100 unidades» donde ahora dice 10.

Se cierra clasificando

Al cerrar, el asesor tipifica el motivo. Ese dato es el que después alimenta los informes de por qué escribe realmente tu mercado.

La cartera se traspasa completa

Cuando alguien sale del equipo, sus conversaciones activas y sus clientes preferentes pasan a otro asesor de una sola vez.

Reenviar sin copiar y pegar

Un mensaje se reenvía a varias conversaciones a la vez, con su archivo adjunto. Si alguno no sale, la pantalla dice cuál y por qué, en vez de fallar en silencio.

INCLUYE

- | | |
|---|---|
| ■ Asignación manual o automática por canal | ■ Envío de imágenes, audios y documentos |
| ■ Etiquetas de color para segmentar | ■ Buscador de conversaciones por contacto |
| ■ Tipificaciones configurables por tu empresa | ■ Aviso de ventana de 24 h en los canales de Meta |
| ■ Plantillas de respuesta con variables | ■ Canales permitidos por usuario |
| ■ Notas internas por conversación | ■ Traspaso de cartera entre asesores |

EN LA PRÁCTICA

El asesor de turno abre la bandeja y ve solo lo suyo. El supervisor abre la misma pantalla y ve todo, con el tiempo que lleva cada chat sin respuesta.

Contactos

Una ficha por persona que reúne todo lo que ha pasado con ella, sin importar por qué canal ocurrió.

	Nombre	Teléfono	Correo Electrónico	Etiquetas	Fecha	
☐	Santiago Mejía Rueda	+57 397 727 9727	—	—	1/9/2026	
☐	Sofía Quintero Lara	—	—	—	27/8/2026	
☐	Daniel Escobar Pardo	—	—	—	27/8/2026	
☐	Adriana Molina Serna	+57 358 418 7618	—	—	27/8/2026	
☐	Juliana Álvarez Bueno	+57 352 862 9862	—	—	26/8/2026	
☐	Adriana Molina Serna	+57 385 445 7645	—	—	23/8/2026	
☐	Natalia Herrera Pinto	—	—	—	14/8/2026	
☐	Óscar Tovar Estrada	—	—	—	14/8/2026	
☐	Juliana Álvarez Bueno	—	—	—	14/8/2026	
☐	?	—	soporte16@correo.com	—	14/8/2026	
☐	?	—	ventas87@correo.com	—	14/8/2026	

Listado de contactos con teléfono, correo, etiquetas y acciones directas desde cada fila.

Historial completo en un solo lugar

Chats, SMS enviados y correos, llamadas grabadas, pedidos. Antes de contestar, tu asesor ya sabe con quién está hablando.

Carga masiva

Importa tu base desde un archivo de Excel o CSV y quedará lista para campañas y para gestión asignada.

Lo que hace falta para facturar y entregar

Cédula, correo, dirección, barrio, ciudad y departamento. La ficha es la fuente y cada pedido se queda con una copia: si el cliente se muda, la etiqueta de un envío ya despachado no cambia sola.

Los campos que tú necesitas

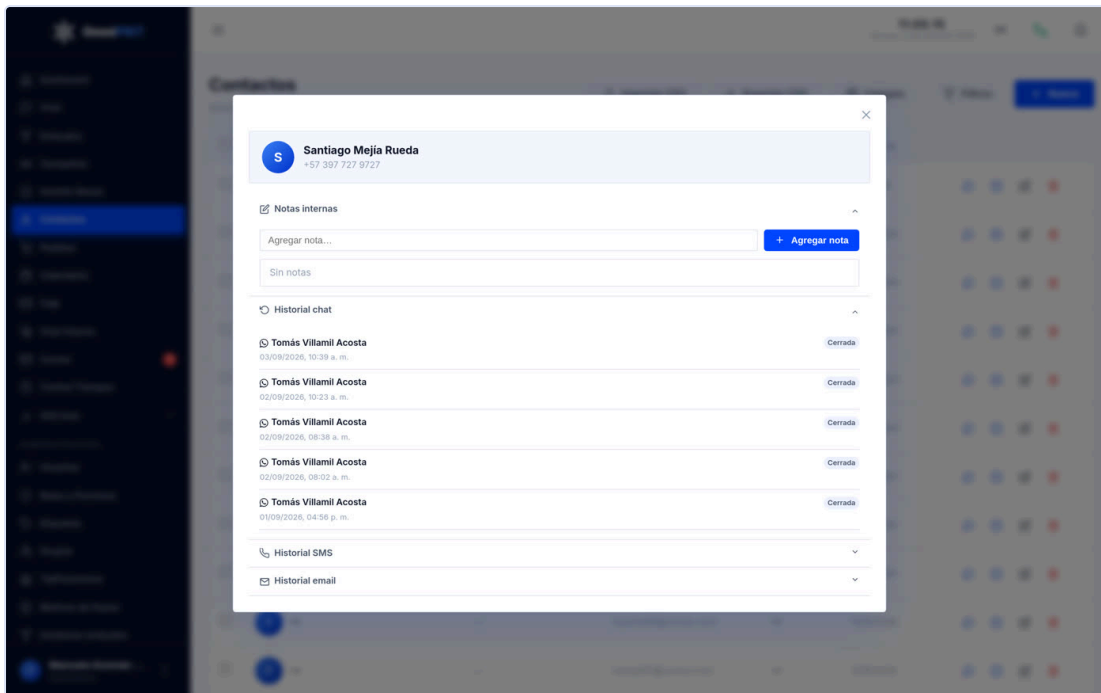
Además de nombre y teléfono, agrega los datos propios de tu negocio: cédula, ciudad, placa del vehículo, número de póliza.

Asesor de cabecera

Un cliente puede quedar asignado a su asesor de siempre, y sus mensajes nuevos caen directamente en la bandeja de esa persona.

La segunda compra casi no pregunta nada

Esos datos los aprende la ficha la primera vez —por el chat, por la web o escritos por el asesor— y la siguiente vez el cliente solo confirma. Es la diferencia entre nueve preguntas y una.



Detalle del contacto: notas internas e historial de chat, SMS, correo y llamadas en una sola ficha.

EN LA PRÁCTICA

Llama un cliente y, mientras timbra, en pantalla aparece que la semana pasada escribió por WhatsApp reclamando un pedido y que ese pedido ya salió.

Embudos de venta

Un tablero por etapas para ver en qué punto del proceso está cada oportunidad y qué lleva demasiado tiempo detenido.

Se acabó la planilla paralela

El seguimiento vive junto a la conversación. Mover una tarjeta de etapa es parte de atender, no una tarea administrativa aparte.

Se ve dónde se atasca

El tablero muestra cuántas oportunidades hay en cada etapa, así el cuello de botella deja de ser una intuición.

Cada quien ve su embudo

Los embudos se asignan por usuario, así que el equipo de cobranza y el de ventas no se miran los tableros entre ellos.

Un embudo por proceso

Define las etapas que usa tu negocio —contactado, cotizado, negociación, cerrado— y crea embudos distintos por línea o por canal.

El bot mueve las tarjetas solo

Un chatbot puede meter la conversación en el embudo y en la etapa que corresponda según lo que respondió el cliente, sin que nadie arrastre nada.

EN LA PRÁCTICA

El gerente comercial abre el tablero el lunes y ve catorce cotizaciones enviadas que nadie ha vuelto a tocar en cinco días.



Bloque II

Automatización e inteligencia artificial

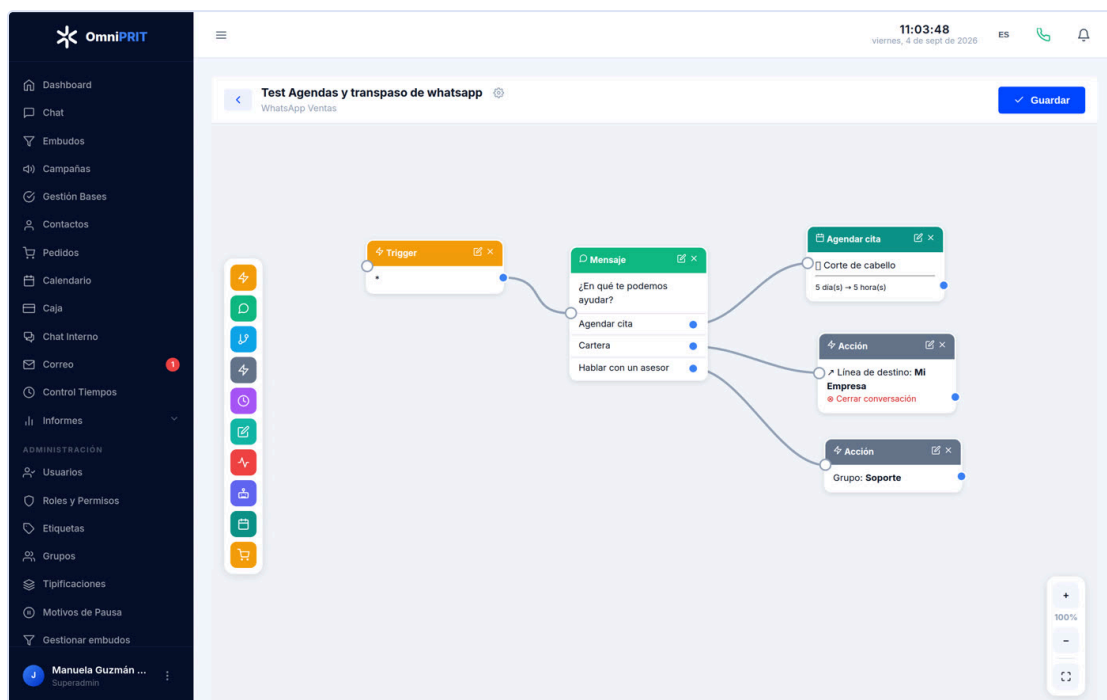
Lo que se repite lo puede atender un proceso: el horario, el menú de opciones, las preguntas de siempre. Y lo que exige conversar de verdad —entender qué quiere el cliente, responderle con lo que sabe tu empresa, armarle el pedido, darle la cita— lo puede hacer un agente de IA, por chat y por teléfono.

05 CHATBOTS VISUALES

06 AGENTES DE IA

Chatbots visuales

Flujos de atención que se arman arrastrando bloques en pantalla. Sin programar y sin depender de un proveedor externo para cambiar un texto.



El constructor de flujos: se arrastran los bloques y se enlazan; aquí, un menú que deriva a un asesor.

Atención a cualquier hora

Fuera del horario de oficina el flujo responde, toma los datos y deja la conversación lista para que un asesor la retome en la mañana.

Filtra antes de ocupar a una persona

El bot pregunta qué necesita el cliente y lo dirige al área correcta, así el asesor recibe la conversación ya clasificada.

Un flujo por canal

El bot de WhatsApp puede ser distinto del de Instagram o del chat de la web, y cada uno se edita por separado.

Entrega a un humano cuando toca

En cualquier punto el flujo puede escalar a un asesor, etiquetar la conversación o cerrarla, según lo que respondió el cliente.

Toma el pedido y enseña la foto

El bloque de pedido recorre tu catálogo, arma el carrito y **manda la foto del producto** cuando el cliente lo elige. Comprar a ciegas por una lista de texto era la mitad de las ventas que no se cerraban.

Y agenda la cita

El bloque de cita ofrece profesional, día y hora sobre la agenda real, y también sirve para cancelar. En WhatsApp el cliente toca la opción en vez de escribir un número.

El cliente nunca queda atrapado

Dentro del pedido o de la cita, escribir «asesor», «menú», «atrás» o «salir» siempre funciona, y si un humano entra a la conversación el bot calla. Un menú sin salida es la forma más rápida de perder a alguien que quería comprar.

TIPOS DE BLOQUE

- Mensaje de texto o multimedia
- Menú de opciones
- Pregunta y guardado de dato
- Condición según la respuesta
- Espera antes del siguiente paso

LO QUE PUEDE HACER EL BLOQUE DE ACCIÓN

- Escalar a un asesor concreto
- Derivar al área o grupo que corresponda
- Mandar al cliente a otra de tus líneas de WhatsApp

Comprueba lo que le contestan

Cuando pide un nombre, un correo o un teléfono, reconoce que lo que llegó no es eso y vuelve a preguntar —dos veces, no para siempre—. Un enlace compartido o una frase entera dejan de acabar guardados como el nombre del cliente.

- Consulta a un sistema externo
- Agente de inteligencia artificial
- Toma de pedido sobre tu catálogo
- Agenda y cancelación de citas
- Acción sobre la conversación

EN LA PRÁCTICA

A las once de la noche entra un mensaje. El bot pregunta si es una compra o un reclamo, pide el número de pedido y lo deja etiquetado. Nadie perdió al cliente por dormir.

Agentes de inteligencia artificial

Un agente es la personalidad y el conocimiento de tu empresa: se configura una sola vez y atiende por chat y por teléfono con la misma información.

Agentes

Define una vez quién es el agente, qué sabe y con qué IA piensa. Después lo enchufas a una extensión telefónica o a un chatbot: el mismo agente atiende por llamadas y por chat.

Nombre	Atiende Por	LLM	Base De Conocimiento	Estado
Agente cartera al día Recordatorio amable de cuotas por vencer — tono suave y conciliatorio (chat y voz)	Sin usar	google gemini-flash-latest	—	● Activo
Agente del chat Laura Cristina Vera	Daniel Escobar Pardo	google gemini-flash-latest	2	● Activo
Agente informacion Extraído del agente de voz de la extensión 8001	Sin usar	groq llama-3.3-70b-versatile	—	● Activo
Agente recordatorio Extraído del agente de voz de la extensión 8000	Sin usar	groq	—	● Activo

+ Nuevo agente

Agentes de IA: cada agente con su modelo, su base de conocimiento y los canales por los que atiende.

Sabe de tu negocio, no de generalidades

Le cargas tus documentos, tus páginas web y tus políticas. Responde con eso, no con lo que se haya inventado.

Se configura una vez, sirve en todos lados

El mismo agente contesta el WhatsApp y el teléfono. Cambias una regla y cambia en los dos canales, sin versiones desactualizadas.

Además de responder, vende

Puede buscar en tu catálogo, armar el pedido con la talla y el color correctos y confirmarlo. El asesor ve ese pedido en curso.

Sabe cuándo no debe seguir

Ante un reclamo o una duda que no le corresponde, pasa la conversación a una persona en lugar de improvisar.

No se inventa una hora libre

Cuando agenda una cita, las opciones que ofrece salen de la agenda real. Si intentara inventarse un horario, sencillamente no se crea la cita.

Eliges el motor

Funciona con los principales proveedores de inteligencia artificial del mercado. Tus claves, tu cuenta, sin intermediarios.

Cada respuesta queda contabilizada

El consumo se registra con su costo, así sabes exactamente cuánto te cuesta que la IA atienda, y no una cifra aproximada.

Y ve las fotos

La imagen que manda el cliente —el producto que quiere, la talla de la etiqueta, el daño que reclama— entra en la conversación y el agente responde sobre ella.

LAS DOS NACEN APAGADAS

Escuchar un audio y mirar una imagen se le cobran al proveedor de IA, así que se encienden por agente cuando decides que valen la pena. Encender la plataforma no te cambia la factura.

BASE DE CONOCIMIENTO Y ACCIONES

- Texto escrito directamente

■ Páginas web que se releen solas

■ Documentos PDF, Word, texto y CSV

■ Instrucciones distintas para chat y voz

■ Etiquetar la conversación
- Guardar datos en la ficha del cliente

■ Buscar productos y armar pedidos

■ Consultar la agenda y reservar citas

■ Ver y cancelar las citas del cliente

■ Escalar a un asesor o cerrar el chat



El agente por dentro: instrucciones, modelo, base de conocimiento y páginas que consulta.

EN LA PRÁCTICA

«¿Tienen la bota de campo en talla 38 negra?» El agente la busca, confirma que hay, arma el pedido y manda el enlace de pago. El asesor solo revisa que quedó bien.

Bloque III

Alcance

Hasta aquí el cliente te buscaba a ti. Estos módulos son para cuando lo buscas tú: envíos masivos por el canal que corresponda, los mensajes que usan esos envíos escritos una sola vez, listas de trabajo para el equipo comercial, los resultados reales de lo que estás pagando en publicidad y la revisión de los pagos que te mandan por chat.

07 CAMPAÑAS MASIVAS

08 PLANTILLAS DE MENSAJES

09 GESTIÓN DE BASES

10 MARKETING

11 COMPROBANTES DE PAGO

Campañas masivas

Cinco canales de envío desde la misma pantalla —SMS, correo, WhatsApp y llamadas automáticas— con el mensaje personalizado para cada contacto. Y un sexto tipo que los encadena y se detiene en cuanto el cliente responde.

Nombre	Canal / Cuenta	Progreso	Env / Err	Estado	Creada Por	Creado
Mateo Bermúdez Cano	SMS SMS 360hrs	3/3 100%	3 / 0	Completada	Óscar Tovar Estrada	19/08/2026 11:33
Camilo Vargas Lozano	SMS SMS 360hrs	3/3 100%	3 / 0	Completada	Óscar Tovar Estrada	19/08/2026 11:15
Andrés Felipe Cardona	EMAIL Sofia Quintero Lara	3/3 100%	3 / 0	Completada	Óscar Tovar Estrada	14/08/2026 15:43
María Fernanda Ríos	EMAIL Sofia Quintero Lara	3/3 100%	1 / 2	Completada	Óscar Tovar Estrada	14/08/2026 15:26
Andrés Felipe Cardona	SMS SMS 360hrs	3/3 100%	3 / 0	Completada	Óscar Tovar Estrada	07/08/2026 08:44
Andrés Felipe Cardona	LLAMADAS voice_agent	2/2 100%	2 / 0	Completada	Óscar Tovar Estrada	04/08/2026 09:39
Paula Restrepo Nieto	LLAMADAS ai_message	2/2 100%	2 / 0	Completada	Óscar Tovar Estrada	04/08/2026 09:21
Camilo Vargas Lozano	LLAMADAS voice_agent	2/2 100%	2 / 0	Completada	Óscar Tovar Estrada	04/08/2026 08:37
Luisa Gómez Ardila	LLAMADAS ai_message	4/4 100%	4 / 0	Completada	Óscar Tovar Estrada	29/07/2026 14:56
Marcela Sarmiento Gil	LLAMADAS recording	4/4 100%	4 / 0	Completada	Óscar Tovar Estrada	29/07/2026 12:18
Jorge Iván Salcedo	WA API WhatsApp Ventas	3/3 100%	3 / 0	Completada	Óscar Tovar Estrada	27/07/2026 10:08

Campañas masivas con su canal, progreso de envío, errores y estado.

Cada quien recibe lo suyo

El mensaje toma los datos de tu archivo: el nombre, el saldo, la fecha de vencimiento. Un solo envío, cientos de mensajes distintos.

Persigue por varios canales y para al conseguirlo

Una campaña en cascada llama, y a quien no contesta le manda WhatsApp; a quien no responde, un SMS; y si tampoco, un correo. **El que contesta en el primer paso no consume los demás:** se deja de pagar por perseguir a quien ya respondió.

Detecta el contestador

Si atiende un buzón en lugar de una persona, la campaña puede colgar o dejar el mensaje, como tú decidas. Así no se gasta llamando al vacío.

Llamadas que hablan con la voz de tu marca

La plataforma genera el audio de cada llamada con inteligencia artificial y el nombre del cliente adentro, sin grabar cientos de audios a mano.

Vuelve a intentarlo, sin insistir de más

Defines cuántas veces se reintenta una llamada y cada cuánto. Y el mensaje al buzón se deja **solo en el último intento**, no en cada timbrado.

Sabes quién contestó

El reporte separa contestadas, ocupado, no contesta, número inexistente y fuera de servicio, contacto por contacto.

Se programa y se controla

Deja la campaña lista para el martes a las nueve, pausa a mitad de camino y reanuda, o cancelala sin perder el reporte de lo ya enviado.

Enviado no es entregado

En SMS, el operador avisa después si el mensaje llegó de verdad al teléfono. La campaña distingue las tres cosas — entregado, pendiente de confirmar y fallido— en vez de dar por bueno todo lo que aceptó.

Volver a gestionar una base

Una base ya trabajada se copia con sus contactos y vuelve a empezar, sin pisar la gestión anterior ni duplicar lo reportado.

TIPOS DE CAMPAÑA

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">■ SMS con conteo real de partes | <ul style="list-style-type: none">■ Llamada con audio pregrabado |
| <ul style="list-style-type: none">■ SMS flash, que aparece en pantalla | <ul style="list-style-type: none">■ Llamada con audio generado por IA |
| <ul style="list-style-type: none">■ Correo masivo con plantilla propia | <ul style="list-style-type: none">■ Llamada atendida por el agente de voz |
| <ul style="list-style-type: none">■ WhatsApp API con plantillas de Meta | <ul style="list-style-type: none">■ Llamada hacia un menú, cola o extensión |
| <ul style="list-style-type: none">■ WhatsApp por código QR | <ul style="list-style-type: none">■ Cascada de hasta cuatro canales |
-

SOBRE LA CASCADA

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">■ El orden de los canales lo decides tú | <ul style="list-style-type: none">■ El número para llamar puede ser distinto del de WhatsApp |
| <ul style="list-style-type: none">■ Cada canal usa su propia plantilla | |
| <ul style="list-style-type: none">■ Cada canal mapea sus propias variables | <ul style="list-style-type: none">■ Informe por contacto: en qué canal va y por qué paró |
-

EN LA PRÁCTICA

Quinientos clientes con cuota vencida. La campaña llama; a los ciento veinte que no contestan les llega un WhatsApp; a los cuarenta que no responden, un SMS. Se pagaron cuarenta SMS en lugar de quinientos, y el informe dice en qué paso se cayó cada uno.

La evidencia no se borra

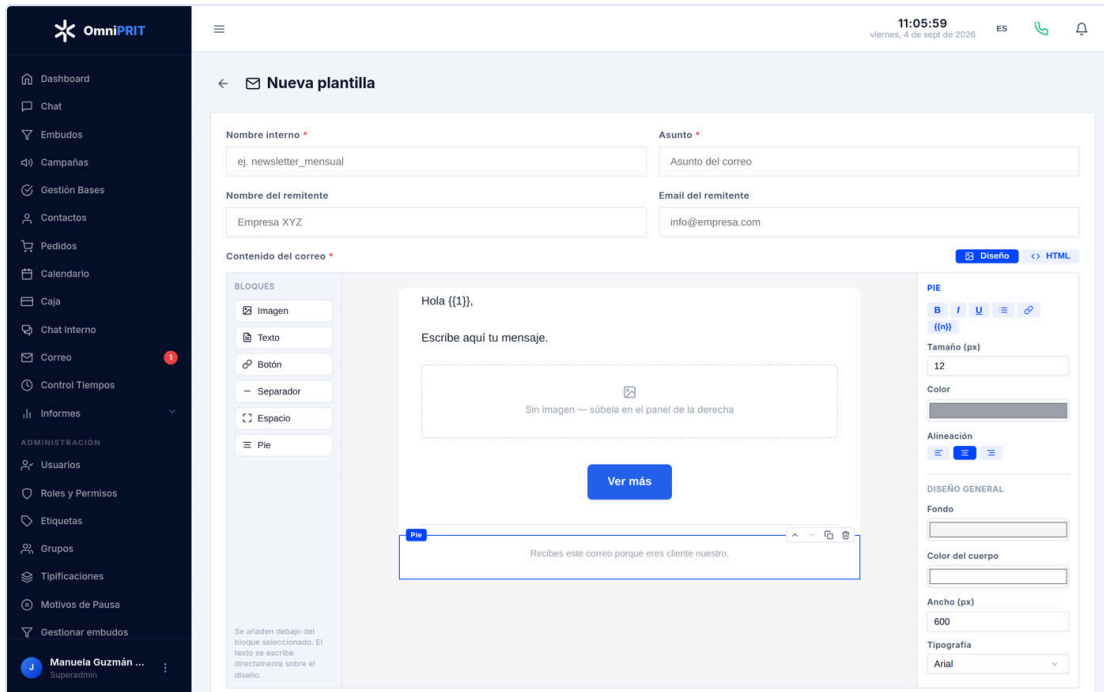
Las campañas no se eliminan: se cancelan. Qué se envió, a quién y qué falló queda siempre disponible.

Se detiene sola si algo va mal

Si los últimos veinte envíos fallan todos, la campaña se pausa. Veinte seguidos casi nunca son números malos: es el saldo, el remitente o la ruta, y seguir solo quema tu base.

Plantillas de mensajes

Los mensajes que se repiten, escritos una sola vez y usados en todas partes: campañas, chat, chatbot y recordatorios de cita. Cinco pantallas, una por familia de canal.



El constructor de correos por bloques: la paleta a la izquierda, el diseño en el centro y las propiedades del bloque a la derecha.

Un texto, un solo lugar donde corregirlo

El mismo mensaje dejaba de estar escrito de cinco formas distintas en cinco campañas. Se corrige una vez y queda corregido en todo lo que lo use.

Sabes lo que cuesta antes de mandarlo

El editor de SMS muestra en vivo los caracteres, los segmentos y la codificación. Una tilde de más puede triplicar la factura de un envío masivo y aquí se ve antes.

El catálogo de Meta se mantiene solo

Un botón importa tus plantillas aprobadas, actualiza las que cambiaron y retira las que borraste en Meta. Lo que ya usó una campaña no se elimina: se marca, para no dejar sin texto un informe de lo que sí se envió.

Correos sin escribir HTML

El constructor de mailing arma la pieza con bloques — imagen, texto, botón, separador, pie— y exporta un correo que **no se rompe en Outlook**, que es donde se rompen casi todos.

Escribe una vez para cinco canales

Las plantillas generales son texto libre sin aprobación de Meta y sirven igual en WhatsApp, Facebook, Instagram, Telegram y el chat de tu web.

El guion de las llamadas también es plantilla

El texto que la IA convierte en audio se escribe aquí, no dentro de cada campaña, y el contador avisa de lo que se va a facturar.

Una plantilla en uso se archiva, no se borra

Si una campaña ya la usó, eliminarla dejaría ese informe sin el texto que se envió. En su lugar se archiva —deja de ofrecerse al escribir— y se puede restaurar.

Buscar y filtrar son cosas distintas

El texto busca en nombre, asunto y contenido; la cuenta, el idioma, el estado y el remitente se eligen de una lista. Escribir el nombre de una cuenta ya no devuelve media lista de plantillas que no son tuyas.

LAS CINCO PANTALLAS

- WhatsApp API — las aprobadas por Meta, sincronizadas
- Generales — texto libre para los cinco canales de chat

- SMS — con segmentos y codificación en vivo
- Mailing — constructor visual por bloques
- Texto a voz — el guion del audio de las llamadas

EN TODAS

- Variables que toman los datos de cada contacto
- Vista previa tal como la verá el cliente
- Imagen, video o documento adjunto
- Aviso de qué canales no admiten adjunto o formato

EN LA PRÁCTICA

Cambia el horario de atención. Se edita la plantilla una vez y el cambio sale por el chatbot, por la respuesta rápida del asesor y por la próxima campaña, sin buscar en qué otros sitios estaba escrito.

Gestión de bases

Cuando la base hay que trabajarla persona por persona: listas asignadas al equipo, con resultado obligatorio en cada gestión.

Nadie gestiona dos veces al mismo

La lista se reparte entre los asesores y cada registro tiene dueño y estado. Se acabó el archivo compartido con colores.

Se cierra clasificando

Cada gestión exige un resultado —interesado, volver a llamar, no contactado— y de ahí sale el avance real de la base.

El asesor no cambia de herramienta

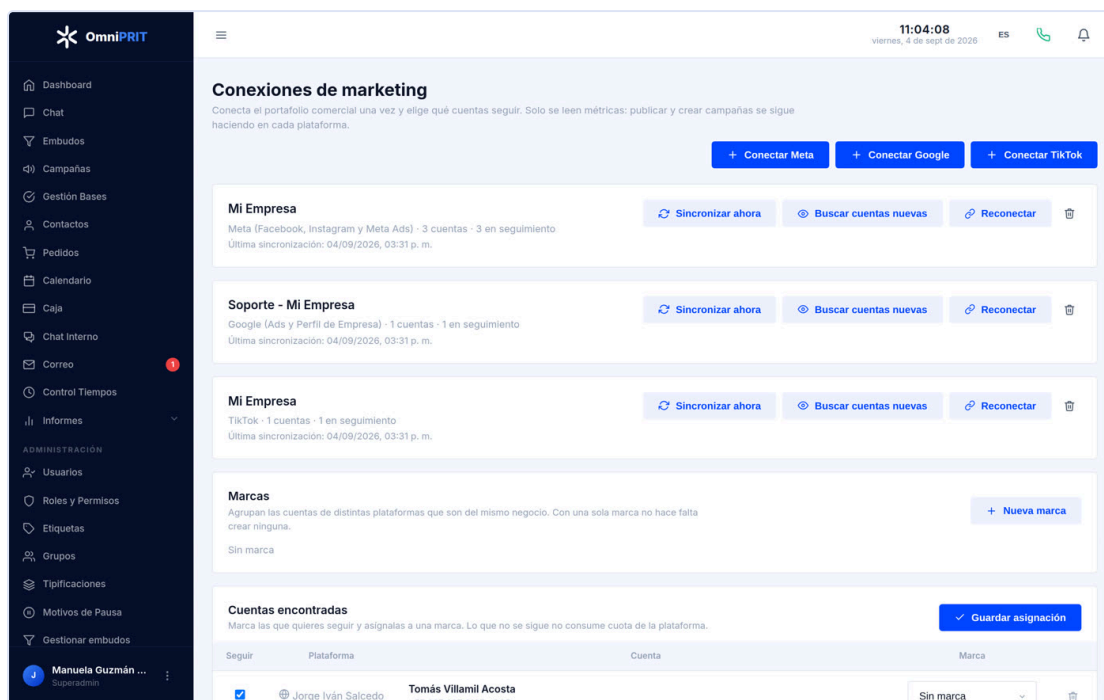
Desde la misma pantalla llama con el softphone, escribe por WhatsApp y registra el resultado.

EN LA PRÁCTICA

Llega una base de dos mil registros comprada para una promoción. Se reparte entre seis asesores y el supervisor ve al final del día cuánto avanzó cada uno y con qué resultado.

Marketing

Los resultados de tus redes y de tu pauta reunidos en un panel, sin entrar a tres administradores distintos ni exportar informes a mano.



Conexiones de marketing: se autoriza el portafolio una vez y entran todas las cuentas.

Una sola conexión por portafolio

Autorizas una vez tu portafolio de negocios y entran todas tus páginas, cuentas de Instagram y cuentas publicitarias.

Solo lectura, sin riesgo

La plataforma consulta tus cuentas publicitarias; nunca modifica una campaña ni cambia un presupuesto. Tu pauta la sigues manejando tú.

PLATAFORMAS CONECTADAS

- Facebook: páginas y publicaciones
- Instagram: alcance, seguidores y visitas
- Meta Ads: gasto, alcance y clics

Orgánico y pago, lado a lado

El alcance de tus publicaciones y el gasto de tus anuncios en la misma vista, día por día, para saber qué está moviendo de verdad.

Se actualiza solo

Las cifras se sincronizan varias veces al día en segundo plano. Cuando entras al panel, ya están.

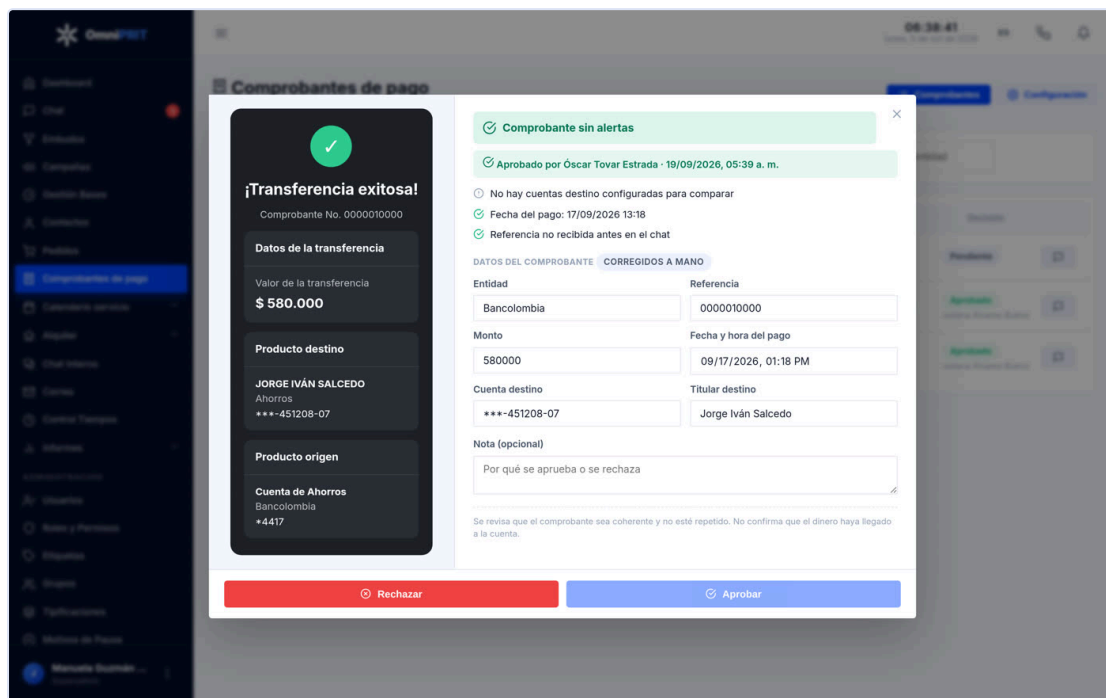
- Google Ads: gasto, impresiones y conversiones
- TikTok: perfil y rendimiento de videos
- TikTok Ads **PRÓXIMAMENTE**

EN LA PRÁCTICA

El viernes, en una sola pantalla: cuánto se gastó en Meta y en Google esta semana, cuánta gente llegó y cuántos pedidos entraron en el mismo periodo.

Comprobantes de pago

El cliente manda la foto de la transferencia por el chat y la plataforma la lee, la contrasta con tus datos y le dice al asesor si algo no cuadra.



El comprobante recibido por chat, lo que la inteligencia artificial leyó de él y cada comprobación con su resultado.

Deja de revisarse a ojo

Hoy alguien abre la imagen, busca el número de cuenta, compara el monto con el pedido y revisa si ese comprobante ya llegó antes. Eso es lo que queda hecho antes de que el asesor lo mire.

El comprobante repetido salta solo

Por número de referencia y por huella de la imagen. Si lo reenvía el mismo cliente es un aviso —casi siempre nadie le contestó—; si lo manda otro, es un rechazo.

Lo decide una persona, siempre

La plataforma aprueba o rechaza nada por su cuenta: marca «sin alertas» o «revisar», y el asesor decide. Esa decisión queda registrada con su nombre y su hora.

Reconoce los números tapados

Los comprobantes enmascaran la cuenta («*****6789-01») o solo muestran el celular. La comparación entiende las dos formas y también cruza por el nombre del titular.

Fecha y monto contra el pedido

Una fecha futura se rechaza, una demasiado vieja se avisa, y el valor se compara con lo que esa persona debe. Si tienes un ERP, también se consulta si la referencia ya se usó.

Automático o a pedido

Puedes analizar toda imagen que entre por el chat, o dejar el botón para cuando el asesor lo necesite. Lo primero cuesta una consulta de IA por archivo; lo segundo, solo cuando se usa.

QUÉ COMPRUEBA Y QUÉ NO

Esto verifica que el comprobante sea coherente y que no esté repetido. **No** confirma con el banco que el dinero llegó: ninguna entidad colombiana expone esa consulta, y por eso el resultado bueno se llama «comprobante sin alertas» y nunca «pago verificado».

EN LA PRÁCTICA

Un cliente reenvía el mismo soporte tres días seguidos porque nadie le respondió. El tercero llega marcado como duplicado del primero, el asesor ve que ya estaba aprobado y le contesta que su pedido salió ayer.

Bloque IV

Telefonía

Una central telefónica completa dentro de la misma plataforma, no un servicio aparte que haya que integrar. Los asesores llaman desde el navegador, las llamadas quedan grabadas y el supervisor puede entrar a escuchar en vivo. Y el mismo agente de inteligencia artificial que atiende el chat contesta el teléfono y sale a llamar.

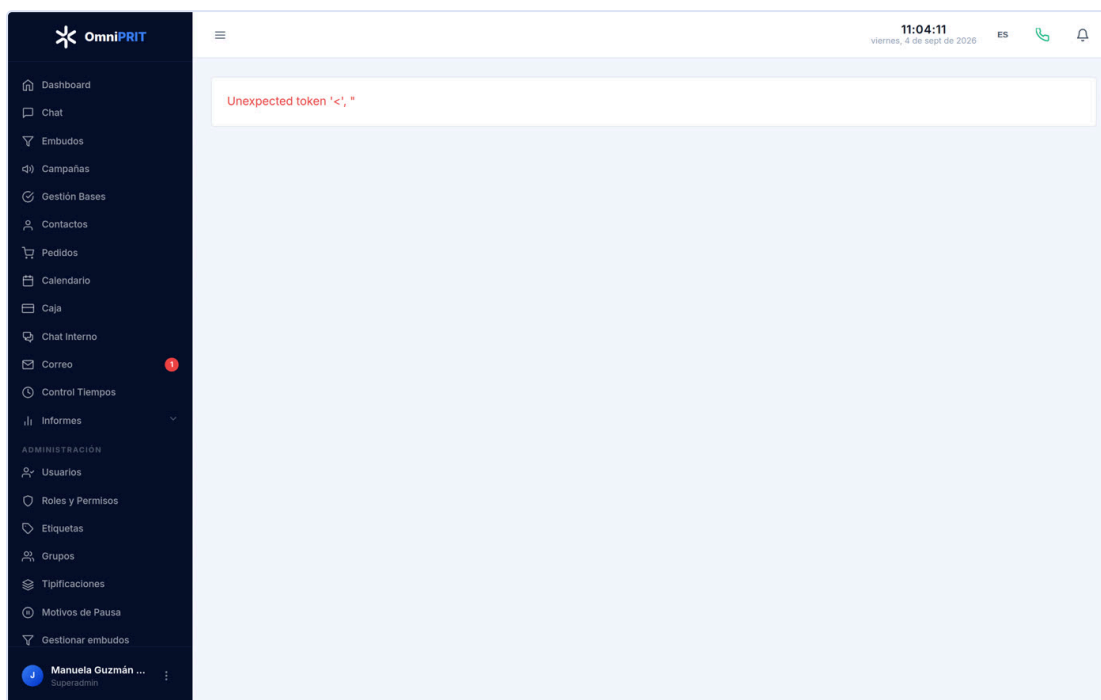
12 CENTRAL TELEFÓNICA

13 GRABACIONES Y SUPERVISIÓN

14 AGENTE DE VOZ

Central telefónica

Extensiones, menús de voz, colas de atención y rutas de llamada configurables desde el navegador, con la misma facilidad con la que se crea un usuario.



Extensiones de la central: estado de conexión, identificador de llamada y desvíos.

Teléfono sin teléfono

El asesor llama y recibe desde el navegador, con audífonos. No hay que comprar aparatos ni instalar programas en cada equipo.

Trabaja desde donde sea

Como todo pasa por el navegador, la extensión funciona igual en la oficina que en la casa del asesor.

La llamada llega a quien debe

Menús de voz, colas con reparto entre agentes, grupos de timbrado y horarios de atención que enrutan solos.

Tu proveedor, tus tarifas

Conectas las líneas del operador que ya tienes o del que elijas, con respaldo automático a una segunda línea si la primera falla.

Quién puede marcar a dónde

Defines qué extensiones o qué grupos pueden usar cada ruta, así el celular a larga distancia no lo marca cualquiera.

Los audios los hace la plataforma

Los mensajes del menú de voz y la música en espera se generan con voces de inteligencia artificial, sin contratar locución.

FUNCIONES INCLUIDAS

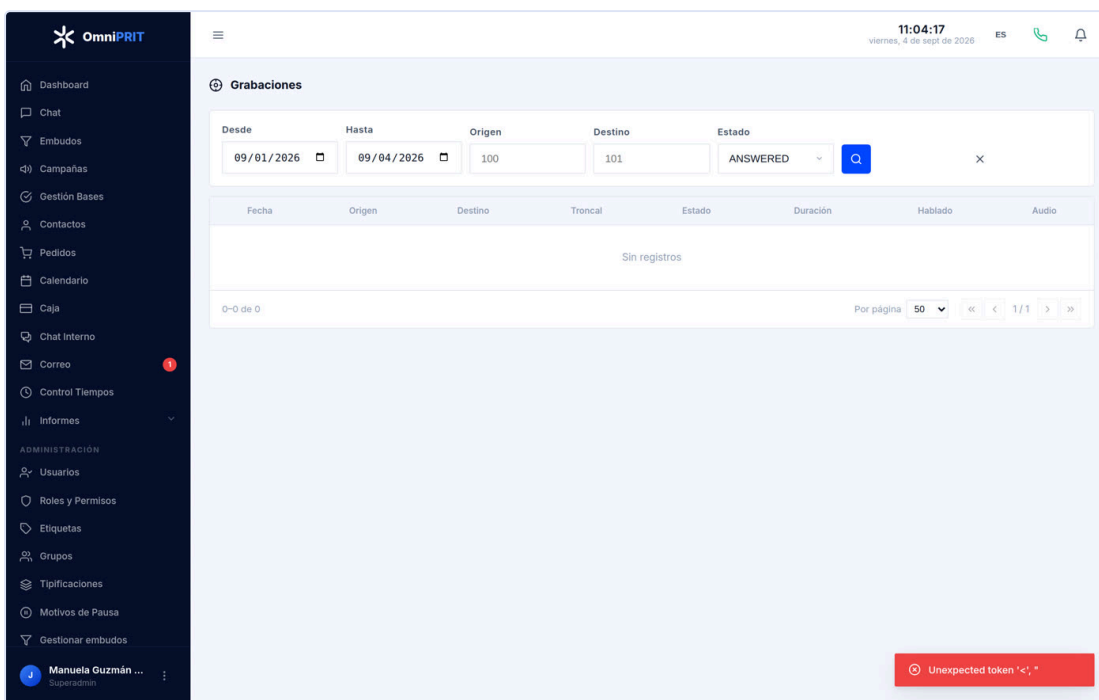
- | | |
|--------------------------------------|---------------------------------------|
| ■ Extensiones con softphone web | ■ Buzón de voz con aviso por correo |
| ■ Líneas SIP con respaldo automático | ■ Música en espera propia |
| ■ Rutas de entrada y de salida | ■ Salas de conferencia con clave |
| ■ Colas con estrategia y prioridad | ■ Aparcado de llamadas |
| ■ Menús de voz de varios niveles | ■ Códigos de servicio y no molestar |
| ■ Grupos de timbrado | ■ Captura de llamada entre compañeros |
| ■ Horarios y días festivos | ■ Lista negra de números |

EN LA PRÁCTICA

Entra una llamada a las siete de la noche: el horario la manda al buzón, el mensaje llega por correo al jefe de ventas y a las ocho de la mañana ya hay quien devuelva la llamada.

Grabaciones y supervisión

Todo lo que se habla queda guardado, y lo que está pasando ahora mismo se puede ver y escuchar en vivo.



Grabaciones con reproductor integrado, duración, troncal y estado de cada llamada.

La prueba de lo que se prometió

Ante un reclamo, la grabación de esa llamada está a dos clics, buscable por número y por fecha.

Nadie descarga lo que no debe

Las grabaciones no son archivos públicos: solo las abre quien tiene sesión iniciada y permiso para ese módulo.

Cada supervisor ve lo de su área

Un rol puede quedar limitado a los departamentos de quien lo tenga: así un único perfil «Supervisor» sirve para cartera, para el call center y para soporte, y cada quien ve y escucha solo a su equipo.

Acompañar sin interrumpir

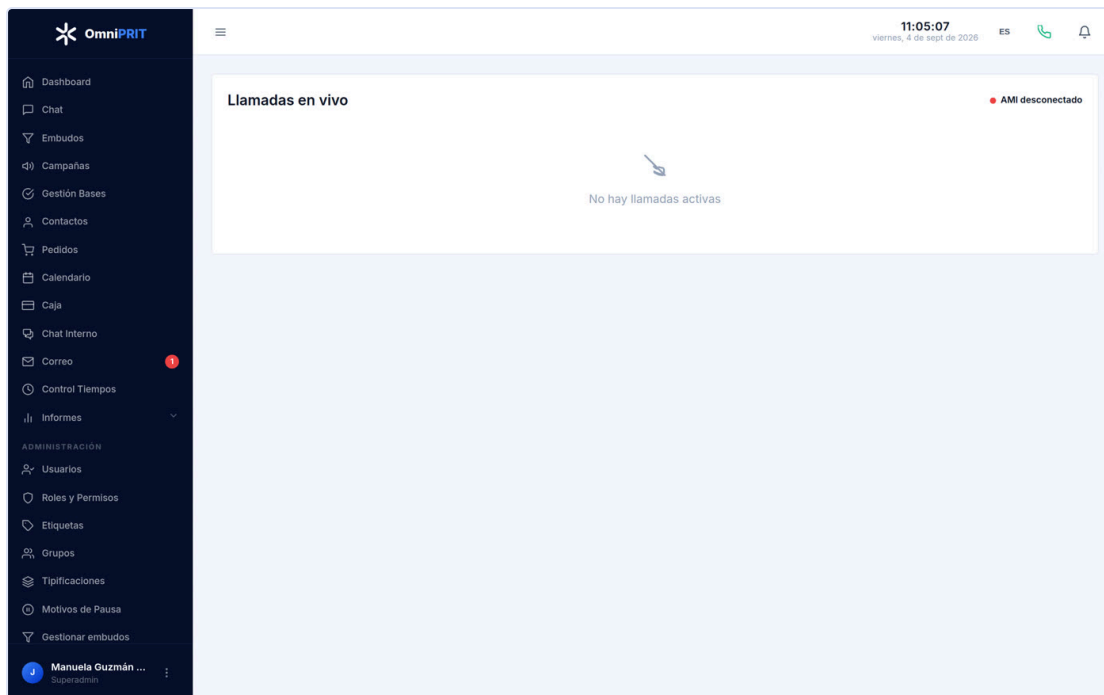
El supervisor escucha la llamada en curso, le habla solo al asesor sin que el cliente lo oiga, o entra a la conversación si hace falta.

El disco no crece sin control

Defines cuántos días se conservan las grabaciones y la plataforma borra sola lo que ya cumplió el plazo.

El límite también vale para escuchar

No es solo que la lista salga filtrada: espiar, susurrar, irrumpir y colgar una llamada ajena quedan bloqueados en el servidor, no en la pantalla.



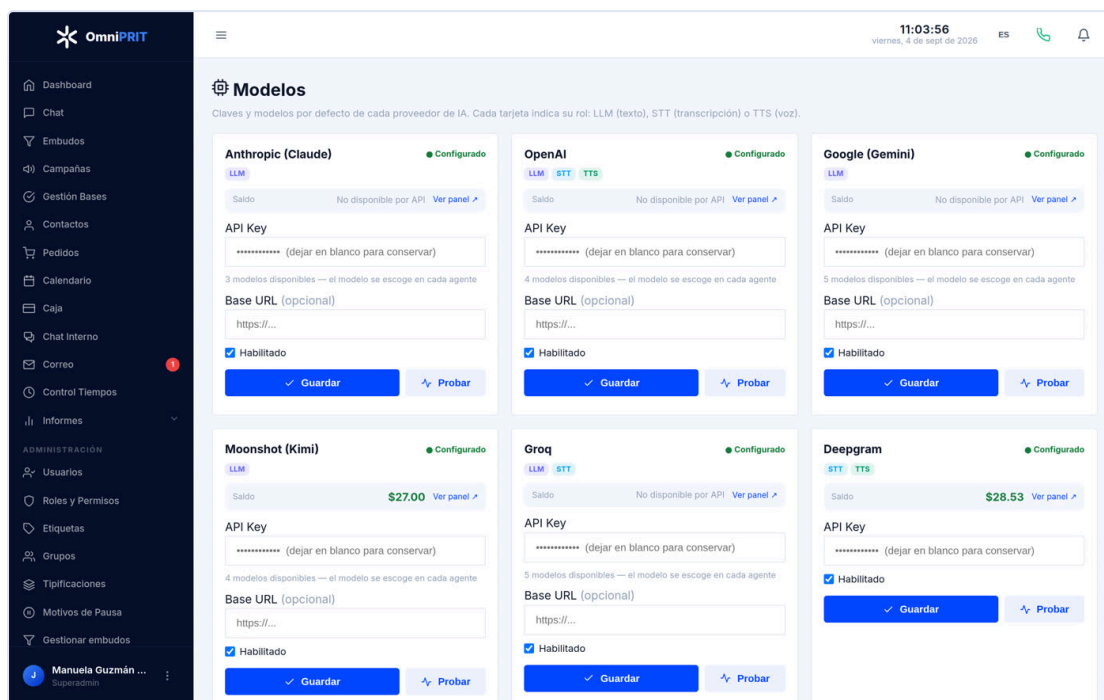
Llamadas en curso en tiempo real, con escucha, susurro e irrupción a un clic.

EN LA PRÁCTICA

Un asesor nuevo lleva tres días. El supervisor entra en modo susurro, le dice qué responder y el cliente nunca se entera de que hubo alguien más en la línea.

Agente de voz

El mismo agente, pero hablando por teléfono. Contesta las llamadas que entran y también puede llamar él a tus clientes.



Proveedores de inteligencia artificial: clave, rol (texto, transcripción o voz) y saldo disponible.

Conversa, no lee un menú

El cliente habla normal y el agente entiende. No hay que marcar uno para ventas ni dos para soporte.

Todo queda grabado y escrito

Cada llamada deja su audio y su transcripción, disponibles junto al resto de grabaciones de la central.

Avisa de que es una IA

Puedes anteponer a cada llamada un aviso de que quien habla es un asistente virtual y de que la conversación se graba. Es lo que exigen las condiciones de uso de los proveedores de voz y lo que espera la ley de datos personales.

Se le puede interrumpir

Si el cliente habla encima, el agente se calla y escucha, como haría una persona.

También llama

Puede salir a llamar con un contexto por cliente —la entrega que se retrasó, la cuota que vence— y sostener la conversación.

Contesta sin silencios

El saludo se prepara antes de que el cliente descuelgue, así que la llamada arranca hablando. Dos segundos de silencio al contestar bastan para que cuelguen.

EN LA PRÁCTICA

Una campaña de cobro llama a doscientas personas. El agente saluda a cada una por su nombre, explica el saldo, responde las dudas y deja la transcripción de lo que se dijo.

Bloque V

Venta

El cliente ya está conversando: lo que falta es cobrarle. La tienda pública, el carrito del asesor y el pedido que arma la inteligencia artificial son la misma cosa por dentro, con los mismos precios y el mismo inventario. Y quien te compra siempre entra con su propio usuario y contraseña: ve su lista de precios, sus pedidos y el estado de cada uno.

15 TIENDA EN LÍNEA

16 TOMA DE PEDIDOS

17 PAGOS

18 ENVÍOS

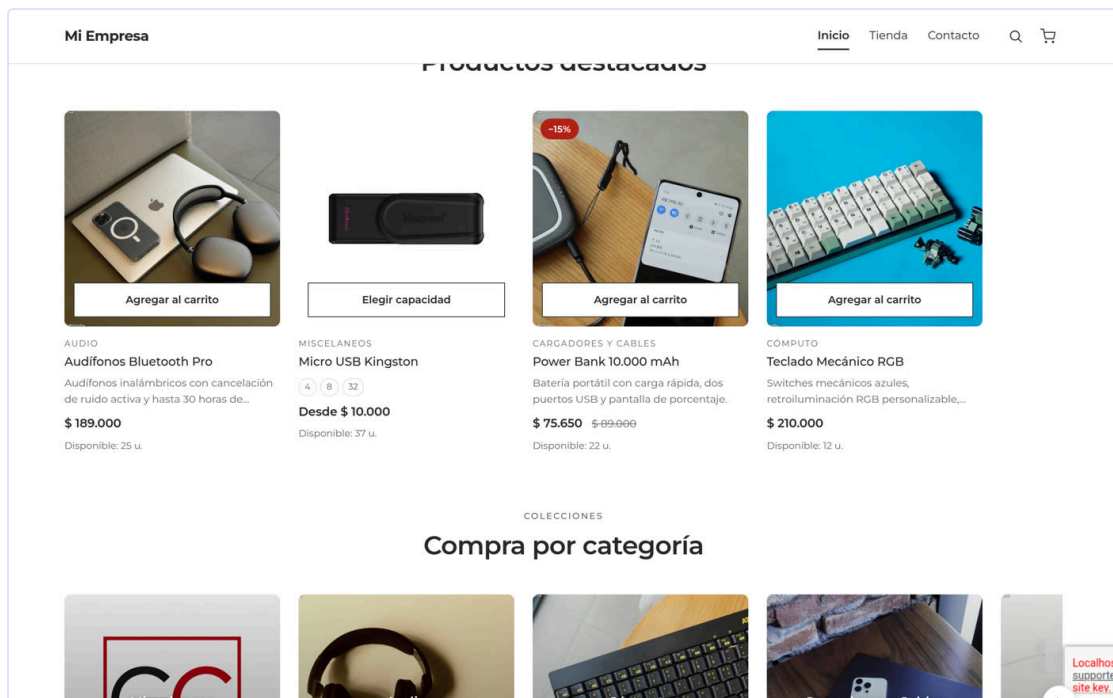
19 COMPRAS Y COSTOS

20 REPORTES DE VENTAS

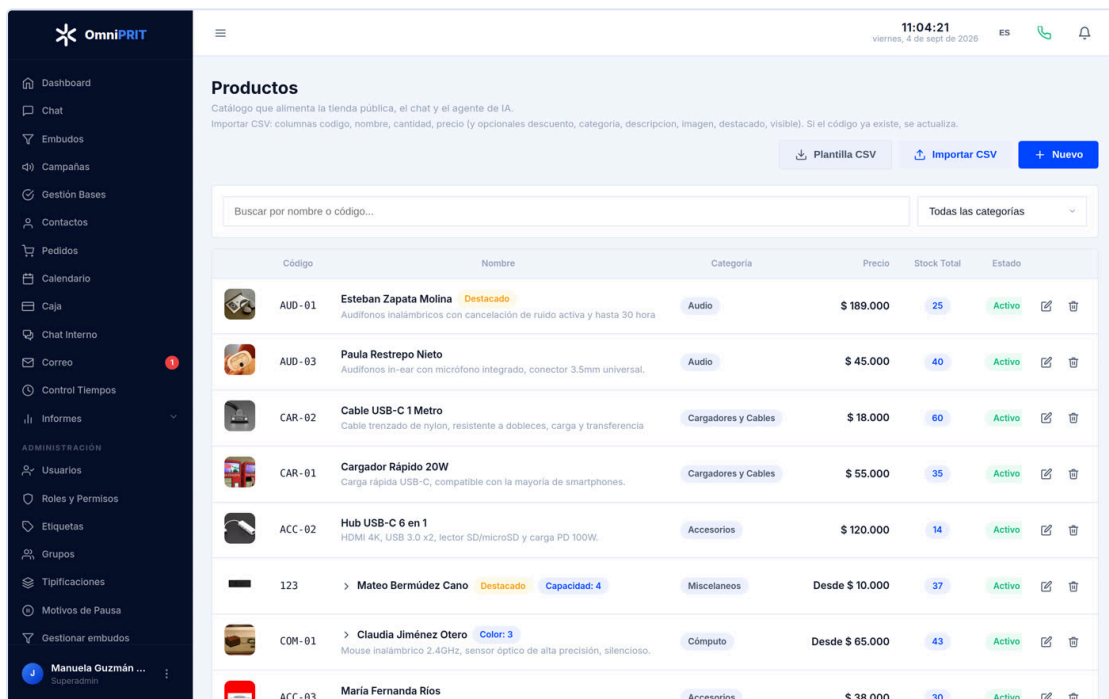
21 PORTAL DE CLIENTES

Tienda en línea

Una tienda propia, con tu dominio y tu imagen, sin comisión por venta y sin depender de una plataforma que no controlas.



La tienda pública con el catálogo, las variantes de cada producto y el precio con descuento.



Catálogo de productos con variantes, precio, descuento, stock y visibilidad en la tienda.

La configuras tú, sin diseñador

Colores, tipografía, banners, portada y anuncios se cambian desde el panel y se ven al instante en la tienda.

El comprador encuentra

Filtros por categoría, talla, color, precio y disponibilidad, con el conteo de cuántos productos hay detrás de cada opción.

Compartir un producto se ve bien

Al pegar el enlace en WhatsApp aparece la foto, el nombre y el precio del producto, no un enlace pelado.

Tus clientes entran con su cuenta

Además de comprar como visitante, tu cliente habitual tiene **usuario y contraseña**: entra a la tienda, ve la lista de precios que le corresponde, consulta sus pedidos y en qué va cada uno. El detalle está en el módulo 21.

Las páginas legales que exige Meta

Privacidad, términos y devoluciones, con plantillas para Colombia —Ley 1581, Decreto 1377, Ley 1480— y tus datos sustituidos al pintarlas. Sin la URL de privacidad, Meta no aprueba el píxel ni el catálogo.

INCLUYE

- Catálogo con galería y descuentos
 - Variantes de hasta tres características
 - Categorías ordenables con imagen
 - Productos destacados y relacionados
 - Carrusel de banners y ventana promocional
 - Buscador y filtros laterales
-

Tallas y colores bien hechos

Cada combinación tiene su código, su precio y su inventario. Lo agotado se muestra agotado, no se vende y luego se avisa.

Vender por chat sin publicar en la web

Un producto puede estar activo para tus asesores y para la IA, y oculto en la tienda pública. Son dos decisiones distintas.

Mide la publicidad de verdad

Con el píxel de Meta conectado, cada venta se le reporta a la plataforma aunque el cliente haya pagado en la página del banco.

Con tu propio dominio

`mitienda.com` entrega tu tienda en la raíz, y el panel te deja listos los pasos del servidor y del certificado para copiarlos. Los enlaces que ya hubieras compartido siguen funcionando.

Los medios de pago que no son pasarela

Una página propia con transferencia, QR, corresponsal o financiación, cada uno con su logo, sus datos y su botón. Y una pasarela puede funcionar sin ofrecerse en la web.

- Dominio propio y páginas legales
 - Página de medios de pago y redes sociales
 - Botón flotante de WhatsApp
 - Optimización para buscadores
 - Catálogo para anuncios dinámicos
 - Protección contra pedidos falsos
-

- Dashboard
- Chat
- Embudos
- Campañas
- Gestión Bases
- Contactos
- Pedidos
- Calendario
- Caja
- Chat Interno
- Correo
- Control Tiempos
- Informes
- ADMINISTRACIÓN
- Usuarios
- Roles y Permisos
- Etiquetas
- Grupos
- Tipificaciones
- Motivos de Pausa
- Gestionar embudos
- Manuela Guzmán ...

11:05:49

viernes, 4 de sept de 2026

ES

Audífonos Bluetooth Pro

Código: AUD-01

Guardar

Código *

AUD-01

Nombre *

Audífonos Bluetooth Pro

Categoría

Audio

Estado

Activo

Precio *

189000

Descuento (%)

0

Cantidad total (Stock)

25

Visible en la tienda

☒

Aparece en la página web pública. Si lo desmarcas, el producto sigue activo y se puede vender por chat, por el asesor y por el agente de IA — solo deja de publicarse en la web.

Producto destacado

☒

Aparece en la fila «Productos destacados» de la tienda.

Descripción

Audífonos inalámbricos con cancelación de ruido activa y hasta 30 horas de batería.

Imagen

Subir imagen

https://proyectosit.omniprit.com/uploads/products/09e32f26ee65d017304

Galería (ficha de producto)

Imágenes adicionales que se ven al abrir el producto en la tienda.

Agregar imágenes

Ficha de producto: código, precio, descuento, stock, visibilidad en la tienda y galería.

EN LA PRÁCTICA

Un anuncio en Instagram lleva a la ficha del producto, el comprador escoge talla 38 negra y paga. El pedido y la venta atribuida al anuncio quedan registrados en el mismo minuto.

OmniPRIT · Guía de beneficios

39

Toma de pedidos

El asesor arma el pedido sin salir del chat, y la inteligencia artificial usa exactamente el mismo carrito.

Pedido	Cliente	Items	Total	Estado	Pago	Origen	Fecha
ORD-000028	Óscar Tovar Estrada +57 342 312 3912	3	\$ 30.000	Pagado	Pagado	Tienda web	8/17/2026, 8:35:26 AM
ORD-000020	Óscar Tovar Estrada +57 315 825 8025	2	\$ 207.000	Pendiente	Pago pendiente	Tienda web	7/30/2026, 11:48:07 AM
ORD-000019	Carolina Pineda Rojas +57 315 825 8025	2	\$ 378.000	Pendiente	Pago pendiente	Tienda web	7/29/2026, 11:21:12 AM
ORD-000018	Óscar Tovar Estrada +57 328 838 4438	2	\$ 207.000	Pendiente	Pago pendiente	Tienda web	7/29/2026, 10:37:59 AM
ORD-000017	Óscar Tovar Estrada +57 328 838 4438	1	\$ 103.500	Pendiente	Pago pendiente	Tienda web	7/29/2026, 7:34:11 AM
ORD-000015	Óscar Tovar Estrada +57 376 706 8106	1	\$ 115.000	Pagado	Pagado	Tienda web	7/28/2026, 3:22:37 PM

Pedidos de los tres orígenes —tienda, asesor e IA— con su estado de entrega y de pago.

El precio nunca lo pone el cliente

Los importes salen siempre del catálogo, venga el pedido de la web, del asesor o de la IA. No hay forma de manipular un total.

El historial no se reescribe

Cada pedido guarda el precio y el nombre del producto en el momento de la compra. Subir precios mañana no altera lo vendido ayer.

Del chat al pago en un paso

Terminado el pedido, el asesor envía el resumen y el enlace de pago por el mismo canal por el que venía conversando.

El carrito no se pierde

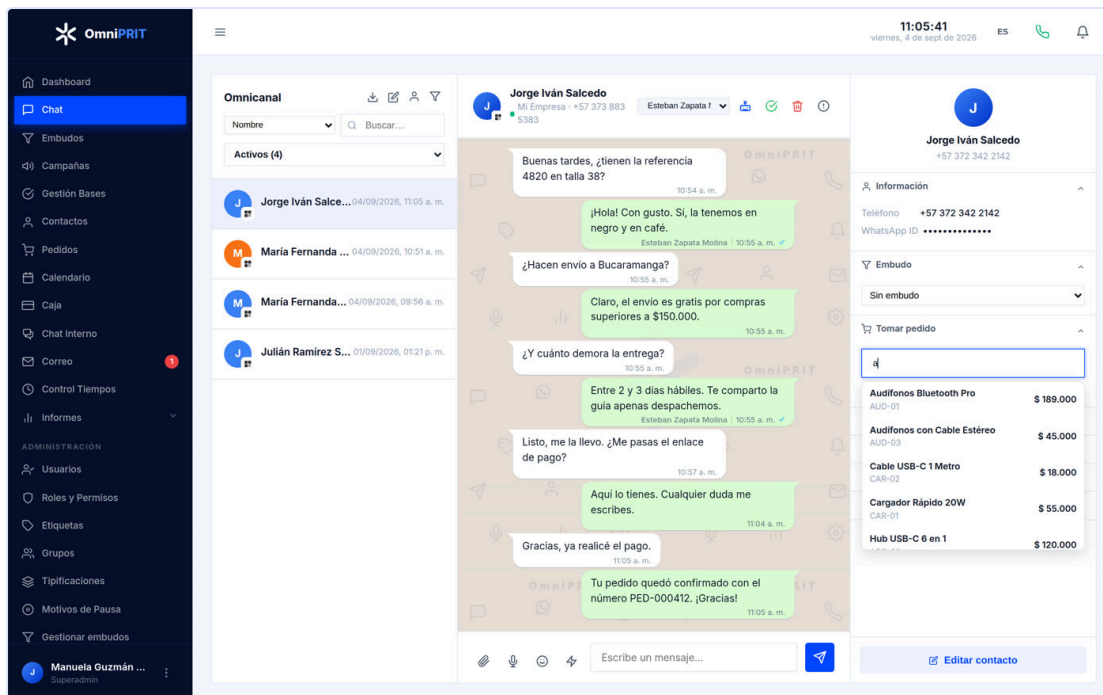
Un pedido a medio armar queda guardado y visible para el asesor, aunque la conversación se retome dos días después.

Y se le recuerda al cliente

Un carrito que lleva horas quieto recibe **un** mensaje por el mismo canal por el que se armó. Uno solo: perseguir a alguien por una compra es la forma más rápida de que te bloquee.

Los datos de entrega quedan completos

Cédula, dirección, barrio, ciudad y departamento se piden donde ocurra el pedido —el chat, la web o el panel— y el asesor ve de un vistazo cuántos faltan.



El asesor arma el pedido desde el panel del chat, con las variantes y el precio del catálogo.

EN LA PRÁCTICA

La IA arma el pedido de madrugada y lo deja pendiente. En la mañana el asesor lo abre, le agrega un producto más y lo confirma. Es el mismo pedido, no uno nuevo.

Pagos

Cuatro pasarelas de pago listas para conectar, y el comprador elige con cuál pagar.

Configuración de la tienda y credenciales de las pasarelas de pago.

Un enlace que se manda por WhatsApp

El cobro viaja como un enlace normal, que el cliente abre en su teléfono y paga sin crear cuentas ni descargar nada.

Varios medios a la vez

Puedes tener activas varias pasarelas y dejar que el comprador escoja la que prefiera, incluida la compra a cuotas.

El pedido se marca solo

Cuando la pasarela confirma el pago, el pedido pasa a pagado sin que nadie tenga que revisar el extracto.

También contra entrega

Si tu operación cobra al recibir, la tienda funciona igual: se toma el pedido sin exigir pago en línea.

PASARELAS INTEGRADAS

- Wompi
- Addi (compra a cuotas)
- PayU Latam
- Mercado Pago

EN LA PRÁCTICA

Cliente en el chat, pedido armado, enlace enviado. Cinco minutos después el pedido aparece marcado como pagado y listo para despacho, sin que nadie confirme nada a mano.

Envíos

Cuánto cuesta y cuánto demora llevar el pedido a cada municipio, según el peso del paquete. La misma tabla la usan la tienda, el asesor, el chatbot y la IA.

Departamento	Municipio	Dias	0.01-1.00 Kg	1.01-2.00 Kg	2.01-5.00 Kg	5.01-10.00 Kg	10.01-20.00 Kg
Antioquia	Medellin	1-2	Gratis	\$ 8.900	\$ 12.015	\$ 16.220	\$ 21.897
Antioquia	Itagüí	1-2	Gratis	\$ 8.900	\$ 12.015	\$ 16.220	\$ 21.897
Antioquia	Bello	1-2	\$ 7.500	\$ 10.125	\$ 13.669	\$ 18.453	\$ 24.912
Antioquia	Envigado	1-2	\$ 7.500	\$ 10.125	\$ 13.669	\$ 18.453	\$ 24.912
Antioquia	Rionegro	2-3	\$ 11.500	\$ 15.525	\$ 20.959	\$ 28.295	\$ 38.198
Antioquia	Caldas	2-3	\$ 11.500	\$ 15.525	\$ 20.959	\$ 28.295	\$ 38.198
Bogotá D.C.	Bogotá	1-2	Gratis	\$ 8.900	\$ 12.015	\$ 16.220	\$ 21.897

El tarifificador: cada municipio con sus días de entrega y su precio por rango de peso.

Se carga desde tu Excel

Usa la misma plantilla que las aplicaciones de tarifas de Shopify —la hoja «Matriz» con departamento, municipio, días y una columna por rango de peso—, así que la que ya negociaste con tu transportadora sirve tal cual.

El peso sale del producto

Cada ficha lleva su peso y el del paquete se suma solo. Lo que todavía no lo tenga deja el envío «por confirmar» en vez de cobrar una cifra inventada.

Al asesor nunca lo bloquea

Si el pedido se sale de los rangos o el municipio no está, el envío queda «por confirmar» y el asesor pone el valor. El pedido sigue adelante.

Envío gratis donde tú decidas

Una tarifa en cero es envío gratis para ese municipio y ese peso. Es como se configura el «gratis en las ciudades principales» sin escribir ninguna regla.

La web solo ofrece lo que puede cumplir

El comprador elige departamento y municipio de la lista, no los escribe. Si no hay cobertura, no se le promete una entrega que no vas a poder hacer.

No se mezcla con la venta

En los informes, lo vendido es el producto y el envío va en su propia cifra: lo que cobras por transportar no infla tus ventas ni tu margen.

EN LA PRÁCTICA

Una compradora de Yopal arma su carrito de 3,2 kg. La tienda le cobra el envío de su municipio y le dice que llega en 4 a 6 días, sin que nadie tenga que consultar la tabla de la transportadora.

Compras y costos

Las facturas de tus proveedores suman al inventario y recalculan cuánto te cuesta cada producto. De ahí sale la utilidad real de cada venta.

Cada factura de proveedor, con lo que entró y lo que costó. Aplicarla mueve el stock y el costo promedio.

Costo promedio ponderado

Cada compra recalcula el costo de lo que tienes en bodega mezclando lo que ya había con lo que acaba de entrar. Es el método que usa la contabilidad, hecho solo.

Ahora sabes cuánto ganas

Cada venta guarda el costo del momento, así que los reportes muestran utilidad bruta y margen por producto, por categoría y por vendedor. No es una estimación de fin de mes.

Se sube el archivo del proveedor

Excel o CSV con código, cantidad y costo. Antes de aplicarlo ves el stock y el costo que van a quedar, producto por producto.

La factura repetida se detiene

Si ese número de ese proveedor ya se aplicó, el sistema no la deja pasar dos veces. Es el error más fácil de cometer y el más caro de descubrir tarde.

No se edita: se anula

Anular devuelve el stock y el costo a lo que había. Y solo se permite si después no entraron más compras de esos productos, porque entonces el promedio ya no se podría desarmar.

El costo no sale de tu empresa

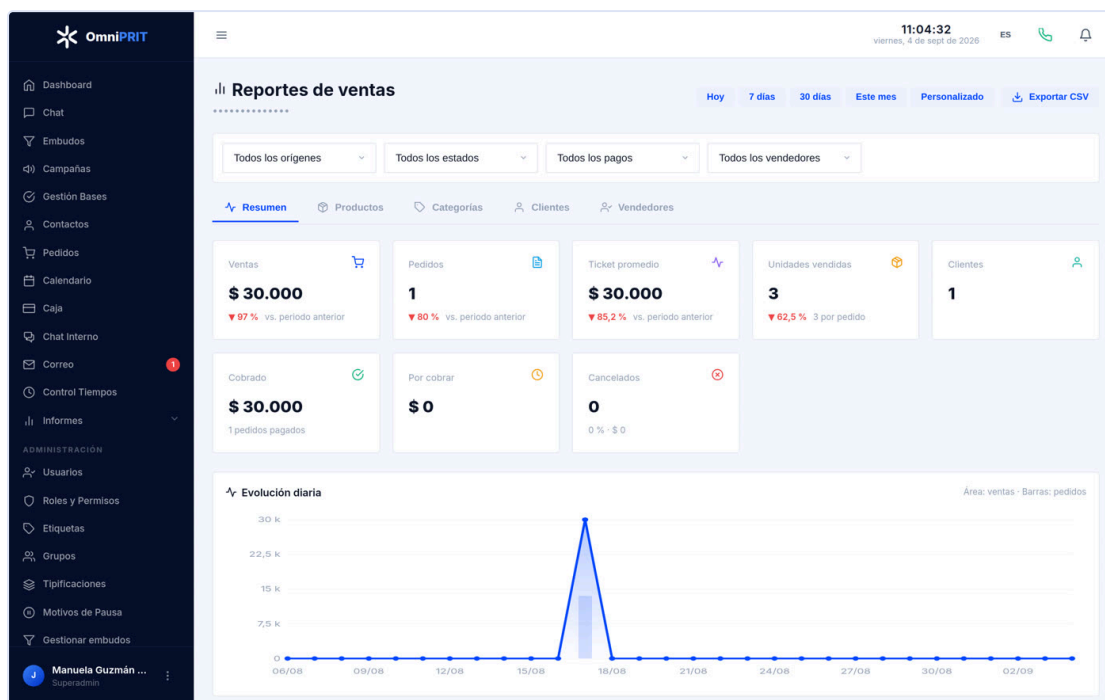
Lo que te cuesta la mercancía no viaja nunca al cliente, ni a la tienda, ni al archivo de pedidos que descargan los asesores.

EN LA PRÁCTICA

Entra un lote del mismo producto más caro que el anterior. El costo promedio sube solo y, al cerrar el mes, el reporte muestra que ese producto se siguió vendiendo al mismo precio con cuatro puntos menos de margen.

Reportes de ventas

Qué se vendió, qué se cobró, cuánto se ganó y quién lo vendió, con comparación contra el periodo anterior.



Reportes de ventas: vendido, cobrado, ticket promedio y evolución diaria.

Vendido y cobrado no son lo mismo

El informe los separa: lo que se pidió y lo que efectivamente entró en caja. Es la diferencia entre una meta y un banco.

Las cancelaciones se ven

No se esconden del reporte: tienen su propio indicador, porque la tasa de cancelación es justo lo que hay que vigilar.

Cinco formas de mirarlo

Resumen, productos, categorías, clientes y vendedores, con el mismo filtro de fechas aplicado a todo.

Se lleva a Excel

Cualquiera de las vistas se exporta con los filtros puestos, para cruzarla con tu contabilidad. Y los pedidos se descargan con un renglón por producto vendido, listos para una tabla dinámica.

Utilidad y margen, no solo facturación

Con las compras cargadas, cada línea sabe cuánto costó: el informe muestra la utilidad bruta y el margen por producto, por categoría y por vendedor. Lo que todavía no tiene costo se cuenta aparte, en lugar de inflar el margen con ceros.

EN LA PRÁCTICA

Cierre de mes: el informe muestra lo vendido, al lado cuánto de eso sigue sin cobrar porque son pedidos contra entrega, y debajo que el producto más vendido es también el de menor margen. Tres cifras que antes se confundían en una sola.

Portal de clientes y listas de precios

Tus clientes habituales entran con su propio usuario, ven el precio que les corresponde a ellos y hacen el pedido solos, sin ocupar a un asesor.

Mis datos

Nombre completo
Valentina Cortés Amaya

Celular
3009998877

Cédula
1017234501

Correo
contacto48@correo.com

Es tu usuario. Si necesitas cambiarlo, escríbenos.

Guardar mis datos

Cambiar contraseña

Contraseña actual
Ver

Mis direcciones **+ Agregar**

Casa **Principal**
Cra 70 # 44-18 apto 301
Laureles
Medellín, Antioquia
[Editar](#) [Eliminar](#)

Oficina
Cra 43A # 18-95 of. 702
El Poblado
Medellín, Antioquia
Recepción Torre Aqua
[Editar](#) [Usar como principal](#) [Eliminar](#)

Mis pedidos

DEMOW-002 **En preparación**
3 de oct de 2026 · \$ 226.950 · Pagado
3 x Power Bank 10.000 mAh

DEMOW-012 **Enviado**

La cuenta del cliente: sus datos, sus direcciones guardadas y el estado de cada uno de sus pedidos.

Cada cliente ve su precio, no el de la vitrina

Un mismo catálogo con varias listas de precios: mayorista, distribuidor, minorista o la que negociaste con una cuenta concreta. El cliente entra y ve la suya.

Se acabó la lista en PDF por WhatsApp

La lista de precios deja de ser un archivo que se manda por chat, se desactualiza y sigue circulando. Está en el portal, y ahí siempre es la vigente.

Tu cliente tiene su cuenta

Usuario y contraseña propios, con su información, sus datos de envío y su historial. No es un visitante anónimo que hay que volver a identificar en cada compra.

Un tablero de su relación contigo

Al entrar ve sus pedidos, en qué estado va cada uno, lo que lleva comprado y lo que tiene pendiente de pago. Las preguntas de «¿en qué va mi pedido?» dejan de llegar al asesor.

El cliente recurrente se sirve solo

Quien te compra todas las semanas no necesita que le coticen otra vez: entra, repite el pedido y confirma. Tu equipo se concentra en vender, no en tomar dictado.

El precio lo sigue poniendo el servidor

Como en el resto de la plataforma, el importe nunca llega desde el navegador: sale de la lista que tiene asignada esa cuenta. No hay forma de manipular un total.

El precio mayorista se aplica solo

Una lista puede activarse por cuánto compra el cliente — desde diez unidades de un producto, o desde cierto monto — y hacerlo únicamente en las categorías que elijas. Quien no llega al umbral ve cuánto le falta.

OmniPRIT

Dashboard

Chat

Embudos

Campañas

Gestión Bases

Contactos

Pedidos

Comprobantes de pago

Calendario servicio

Alquiler

Chat Interno

Correo

Control Tiempos

Informes

ADMINISTRACIÓN

Usuarios

Roles y Permisos

Etiquetas

Grupos

Tipificaciones

Motivos de Pausa

Manuela Guzmán ...

06:21:17

Jueves, 5 de oct de 2026

ES

Listas de precios

Cada cliente puede tener su lista. Quien no está identificado —la tienda web— paga la lista general.

Precios anclados a la lista general

Apagado

Encendido: cada lista tiene sus productos con su precio y su descuento. Un cliente solo ve y compra los productos de SU lista (sin lista propia, la general); en la tienda web sin sesión, la general), y un producto que no está en ninguna no se vende. Apagado: lo que falte en una lista se cobra al precio del catálogo.

Lista	Con Precio	Sin Precio	Cientes	Activo	Pedido	
Lista general General	18	—	—	Activo	^ v	\$ Precios  
Mayorista Se aplica sola desde 10 u. de un producto - desde \$ 400.000 de compra	18	—	1	Activo	^ v	\$ Precios  
Distribuidor	18	—	—	Activo	^ v	\$ Precios  

Las listas sobre el mismo catálogo. La segunda se activa sola desde diez unidades o desde cierto monto de compra.

LISTAS DE PRECIOS

- Varias listas sobre el mismo catálogo
- Asignada a un cliente, o aplicada sola por volumen
- Precio y descuento por producto y por variante

- Copiar una lista completa con un porcentaje
- Cargar y descargar precios en Excel
- Aplican por igual al portal, al asesor, al chatbot y a la IA

LA CUENTA DEL CLIENTE

- Usuario y contraseña propios, o código al correo
- Sus pedidos con el estado de cada uno
- Libreta de direcciones de envío

- Sus datos de facturación
- Sobre el mismo catálogo, el mismo pedido y los mismos informes

EN LA PRÁCTICA

Una distribuidora que compra todos los martes entra a su cuenta, repite el pedido de la semana pasada y lo confirma. Al pasar de diez unidades, el carrito le avisa que esos productos quedaron a precio mayorista, y nadie de tu equipo tocó el pedido.

Su libreta de direcciones

Casa, oficina, la de su mamá. Elige una al comprar y el pedido se queda con la copia, así que cambiarla después no reescribe un envío ya despachado.

OmniPRIT · Guía de beneficios

49

EN LA PRÁCTICA

Un distribuidor entra el lunes a las seis de la mañana, ve su lista mayorista, repite el pedido del mes pasado y lo confirma. Cuando tu equipo llega a la oficina, el pedido ya está en la lista con su precio correcto.

Bloque VI

Agenda y citas

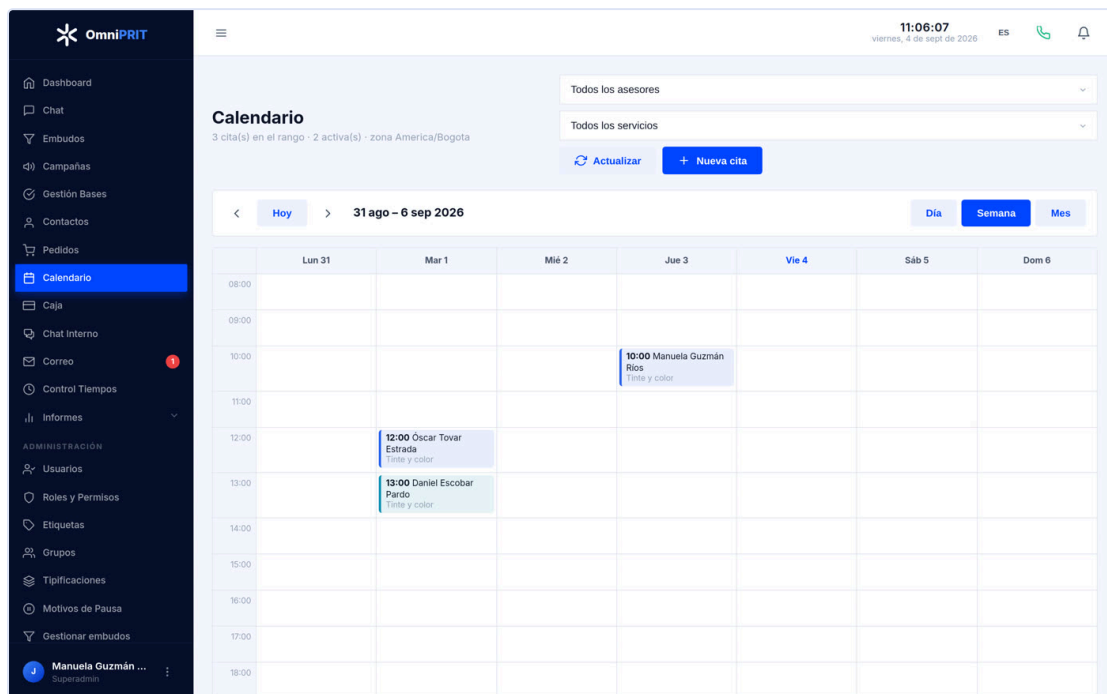
Hay negocios que no venden productos: venden horas. Una peluquería, un consultorio, un taller o una cartera que hace visitas necesitan lo mismo —quién atiende, a quién, cuándo y por cuánto— y necesitan que el cliente pueda reservar sin que nadie conteste el teléfono.

22 CALENDARIO Y RESERVAS

23 CAJA DE LA AGENDA

Calendario y reservas

Una sola agenda a la que se puede reservar por cuatro puertas distintas: tu equipo, el agente de inteligencia artificial, el chatbot y tu propia página de reservas.



La agenda en vista semanal: cada cita con su hora, su cliente y el servicio, y filtros por profesional y por servicio.

Tu cliente reserva a las once de la noche

Una página de reservas con tu marca, sin login y sin que nadie conteste. Elige servicio, profesional y hora, y la cita ya está en la agenda del equipo.

No se puede agendar dos veces la misma hora

Aunque el chatbot y la página web confirmen en el mismo segundo, solo una de las dos reservas entra. Es el error que se descubre el día de la cita, con el cliente en la puerta.

El recordatorio sale solo

A las horas que definas, la plataforma avisa por SMS, WhatsApp o correo con el día, la hora, el servicio y quién atiende. Es la forma más barata de bajar las ausencias.

Cada servicio con su duración y su gente

Un corte dura treinta minutos y un color dos horas; y no todos los hacen todos. La agenda solo ofrece huecos de quien realmente presta ese servicio.

El descanso entre citas es tuyo, no del cliente

Puedes reservar quince minutos entre servicio y servicio para limpiar o preparar. El cliente ve la hora que pidió; la agenda bloquea lo que hace falta.

Cuando no hay horarios, te dice por qué

Distingue entre «ese día está lleno» y «este servicio no tiene a nadie con horario cargado», y señala en qué pantalla se arregla. Al cliente nunca se le dice el motivo.

POR DÓNDE SE AGENDA

- Tu equipo, desde la agenda en día, semana o mes
- El agente de IA, por chat o por teléfono
- El chatbot, paso a paso y sin IA
- Tu página pública de reservas

CÓMO SE CONFIGURA

- Servicios con duración, precio, color y descanso
- Qué profesional presta cada servicio
- Horario semanal por persona, con varios turnos
- Vacaciones, festivos y bloqueos de toda la empresa
- Antelación mínima y máximo de días a futuro
- Servicios que se agendan pero no se publican

Agenda tu cita

¿QUÉ NECESITAS?
Puedes marcar varios: se agendan seguidos, en una sola cita.

☒ **Manicure**
60 min - \$ 30.000
Reserva con 24 horas de antelación.

☐ **Tinte y color**
30 min - \$ 30.000

Manicure 60 min - \$ 30.000

¿DÍA Y HORA

VIE 4 sept	SÁB 5 sept	DOM 6 sept	LUN 7 sept	MAR 8 sept	MIE 9 sept	JUE 10 sept	VIE 11 sept	SÁB 12 sept	DOM 13 sept
12:30 p. m.	12:30 p. m.	1:00 p. m.	1:00 p. m.	1:30 p. m.	1:30 p. m.	2:00 p. m.	2:00 p. m.	2:30 p. m.	3:00 p. m.
2:00 p. m.	2:30 p. m.	3:00 p. m.	3:30 p. m.	4:00 p. m.	4:30 p. m.	5:00 p. m.	5:30 p. m.	6:00 p. m.	6:30 p. m.

Horarios en zona America/Bogota.

La página pública de reservas: el cliente elige uno o varios servicios y sigue al día y la hora.

EN LA PRÁCTICA

Un cliente escribe por WhatsApp un domingo. El bot le ofrece las horas libres del lunes, él toca una y queda agendado. El lunes a primera hora le llega el recordatorio y en la agenda del profesional ya estaba desde el domingo.

Caja de la agenda

El cierre del día de un mostrador: qué se cobró, con qué medio de pago, quién lo atendió y qué quedó sin cobrar.

La caja: total cobrado, servicios, propinas y ticket promedio, con el desglose por medio de pago y por profesional.

Cuadra con el dinero del cajón

Se agrupa por cuándo entró el dinero, no por cuándo era la cita. Una cita del viernes cobrada el sábado es caja del sábado, que es lo que hay en el cajón el sábado.

La propina no se confunde con la venta

Suma al total que se cobró pero va en su propia columna, porque no es ingreso del local. Mezclarlas infla las ventas del mes.

Persigue lo que quedó sin cobrar

Una lista de las citas ya atendidas que nadie cobró, con el botón para cobrarlas ahí mismo. Ese es el descuadre que normalmente no aparece hasta fin de mes.

Varios servicios, una sola cuenta

«Corte y barba» es una cita, un hueco y una cuenta. Y si al final se hizo algo más, se agrega en el momento de cobrar.

Lo cobrado no se reescribe

Los importes quedan congelados al cobrar. Subir la tarifa del corte mañana no cambia el cierre de ayer.

Cobrar y anular no son el mismo permiso

Quien está en el mostrador cobra; deshacer un cierre exige otro permiso. Nadie anula su propio cobro al final del turno.

INCLUYE

- | | |
|---|--|
| ■ Efectivo, tarjeta, transferencia u otro medio | ■ Desglose por profesional, con su propina |
| ■ Descuento y propina por cita | ■ Desglose por servicio y evolución por día |
| ■ Total cobrado, servicios y ticket promedio | ■ Atajos de hoy, ayer, 7 y 30 días |
| ■ Desglose por medio de pago | ■ Exportación a hoja de cálculo, cobro a cobro |

EN LA PRÁCTICA

Se cierra el sábado. La caja dice cuánto entró en efectivo y cuánto por datáfono, cuánto le corresponde a cada profesional y que hay dos citas atendidas que nadie cobró. Se resuelven en el momento, no el lunes.

Bloque VII

Alquiler

Hay negocios que venden el uso de algo durante un tiempo: un apartamento por meses, una habitación por noches, doscientas sillas para un sábado. El problema de fondo siempre es el mismo —qué está libre, para quién y hasta cuándo— y aquí se resuelve junto con el cobro de cada contrato.

24 ALQUILER DE BIENES

25 CAJA DEL ALQUILER

Alquiler de bienes

Un apartamento con contrato de un año, una habitación por noches o doscientas sillas para un sábado. El mismo módulo, porque el problema es el mismo.

Alquiler

Todos los tipos [+ Nuevo contrato](#)

Calendario Contratos

< Octubre de 2026 > Este mes

● Solicitada ● Reservado ● En curso ● Terminado

	J	V	S	D	L	M	X	J	V	S	D	L	M	X	J	V	S	D	L	M	X	J	V	S	D	L	M	X	J	V	S
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
Apartamento 301 - Laureles	Ana Gómez Restrepo																														
Apartamento 402 - Laureles																															
Silla Rimax blanca	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	80	80	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	
Mesa redonda 10 puestos	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	18	18	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	

Toca un día vacío para crear un contrato con ese bien. En los bienes con varias unidades, el número es cuántas quedan libres ese día.

Qué está libre y qué no, día por día. En los bienes con varias unidades, el número es cuántas quedan disponibles ese día.

Tú defines qué alquilas

Cada tipo de bien trae sus propias características: habitaciones y estrato en un apartamento, material y puestos en una mesa. No hay que forzar tu negocio dentro de un formulario pensado para otro.

Por meses o por días

Un arrendamiento genera una cuota por mes con su fecha de vencimiento; una reserva, un cobro por el total. El depósito va aparte en los dos casos.

El precio se congela al firmar

Subir la tarifa de un bien no cambia un contrato en curso. Lo que se pactó es lo que se cobra hasta que termine.

Doscientas sillas son un bien, no doscientos registros

Un bien puede ser único o tener unidades. La disponibilidad se cuenta por unidades y día a día, así que puedes alquilar ciento veinte el viernes y las doscientas el sábado.

Nunca se alquila dos veces lo mismo

Si dos reservas entran a la vez por el mismo bien y los mismos días, una queda y la otra recibe el aviso. Es el mismo mecanismo que impide dos citas a la misma hora.

Con su página pública

Tus bienes publicados en tu propia web, con filtros por sus características, y el cliente solicita desde ahí. Una reserva por días aparta las unidades mientras tu equipo confirma.

Mi Empresa

Alquileres Laureles

Apartamento

Mobiliario para eventos

Habitaciones (mínimo)

Baños (mínimo)

Área (m²) (mínimo)

Estrato

Amoblado

Parqueadero

Todos

Indiferente

Indiferente

APARTAMENTO

Apartamento 301 · Laureles

Habitaciones: 3 Baños: 2 Área (m²): 78

Estrato: 5

\$ 2.300.000 / mes

APARTAMENTO

Apartamento 402 · Laureles

Habitaciones: 3 Baños: 3 Área (m²): 92

Estrato: 5

\$ 2.650.000 / mes

La página pública: el cliente filtra por lo que le importa –habitaciones, área, estrato– y pide desde ahí.

CAPACIDADES

- Tipos de bien con características propias
- Bienes únicos o con varias unidades
- Arrendamiento por meses y reserva por días o noches
- Depósito con su propio estado: en custodia, devuelto o aplicado
- Estados de consulta, solicitud, reserva, en curso y terminado
- Terminar antes de tiempo liberando el bien
- Contrato firmado adjunto, privado
- Página pública con filtros, opcional

EN LA PRÁCTICA

Entran dos solicitudes el mismo día por las mismas ciento cincuenta sillas del sábado. La primera las aparta; la segunda recibe que solo quedan cincuenta, y quien la atiende lo sabe antes de prometer nada.

Caja del alquiler

Lo que entró por alquileres, por fecha de pago, y lo que está vencido sin pagar.
Con nombre, contrato y días de mora.

Ingresos del periodo por medio de pago, por tipo de bien y por día, con los cobros vencidos abajo.

Por cuándo entró el dinero

No por cuándo vencía la cuota. Una cuota de octubre pagada el día 3 es caja del 3, que es lo que cuadra con la cuenta del banco.

El depósito no es ingreso

Entra en su propia cifra y se queda ahí mientras esté en custodia. Solo cuenta como tuyo el día que decides aplicarlo.

La mora con nombre y apellido

Qué contrato, qué cliente, qué concepto, cuánto y cuántos días lleva. Es la lista de a quién hay que llamar hoy, no un total.

Por medio de pago y por tipo

Cuánto entró en efectivo, por transferencia y por datáfono, y cuánto vino de apartamentos y cuánto de mobiliario. Se descarga a Excel con un clic.

EN LA PRÁCTICA

Primer día del mes: la caja muestra un canon vencido de hace cuatro días con el teléfono del inquilino al lado. La llamada sale antes de que la mora llegue a la semana.

Bloque VIII

Operación y control

La parte que sostiene todo lo anterior: los informes que dicen qué está pasando, las herramientas internas del equipo, la medición del costo real y el control de quién puede hacer qué dentro de la plataforma.

26 INFORMES Y ANALÍTICA

27 CORREO CORPORATIVO

28 CHAT INTERNO

29 CONTROL DE JORNADA

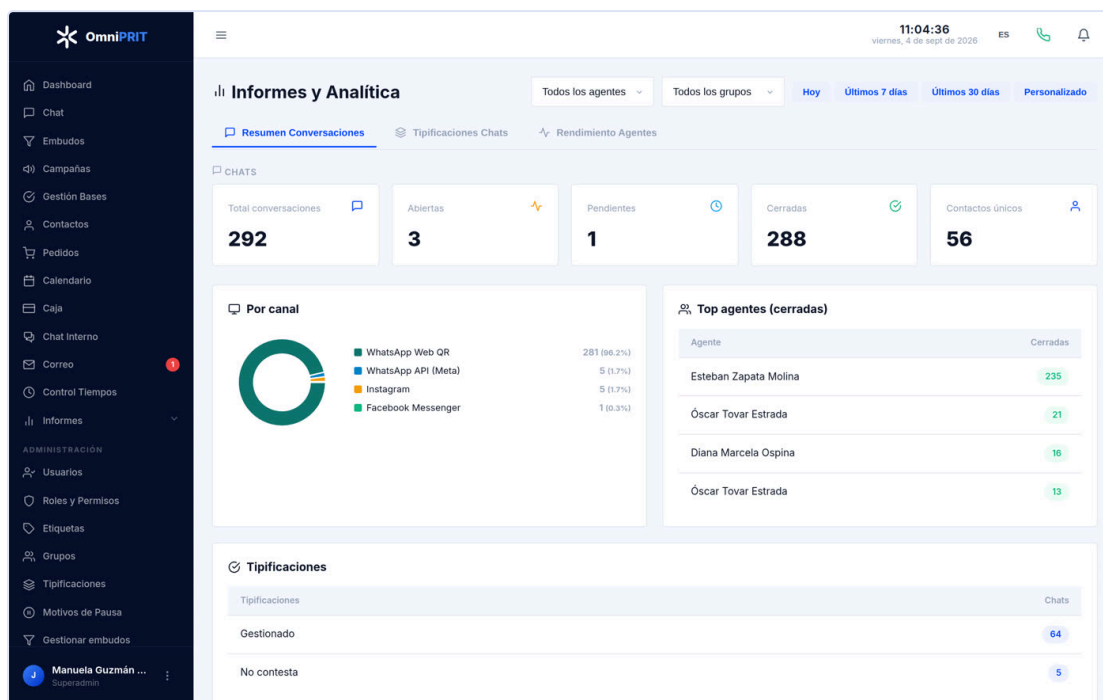
30 CONSUMOS

31 AUDITORÍA

32 ADMINISTRACIÓN Y SEGURIDAD

Informes y analítica

Tres informes que responden las preguntas de siempre: cuánto se atendió, por qué escribe la gente y cómo va cada asesor.



Informes y analítica: volumen de chats y llamadas, reparto por canal y ranking de agentes.

Por qué te escriben, en números

Las tipificaciones de chats y llamadas se agrupan y se ordenan. Ahí aparece el reclamo que se repite y que nadie había cuantificado.

Envío por envío

Los informes de SMS y de correo muestran cada mensaje: a quién salió, cuándo, si fue aceptado, entregado o rebotó, y qué decía exactamente.

Rebotes de correo detectados

Cuando un correo rebota o alguien lo marca como no deseado, el informe lo registra, así sabes qué parte de tu base ya no sirve.

Todo se exporta

Cualquier informe se descarga en formato de hoja de cálculo, con los filtros que tenías puestos.

Desempeño por asesor

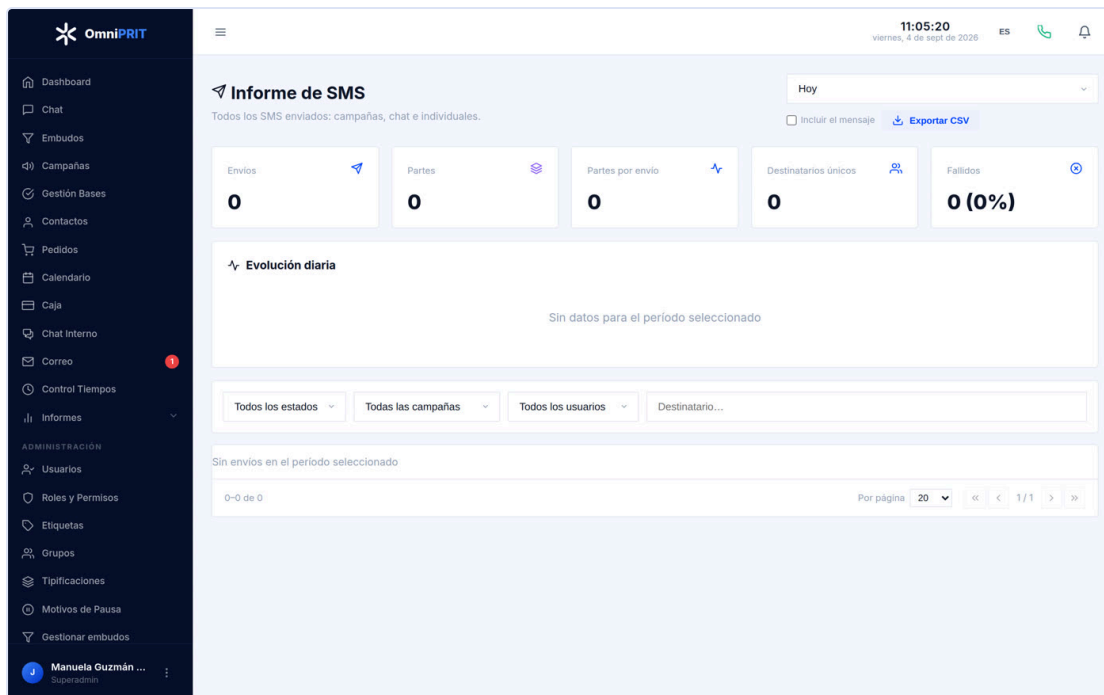
Conversaciones atendidas, cerradas y tiempos de respuesta, para evaluar con datos y no con impresiones.

Cuántos SMS llegaron de verdad

El operador confirma la entrega en el teléfono y eso se reporta aparte de lo que simplemente aceptó. Es la diferencia entre lo que pagaste y lo que recibió tu cliente.

Tableros según el cargo

El asesor entra y ve lo suyo; el supervisor, a su equipo; la gerencia, el total. Es la misma pantalla mostrando cosas distintas.



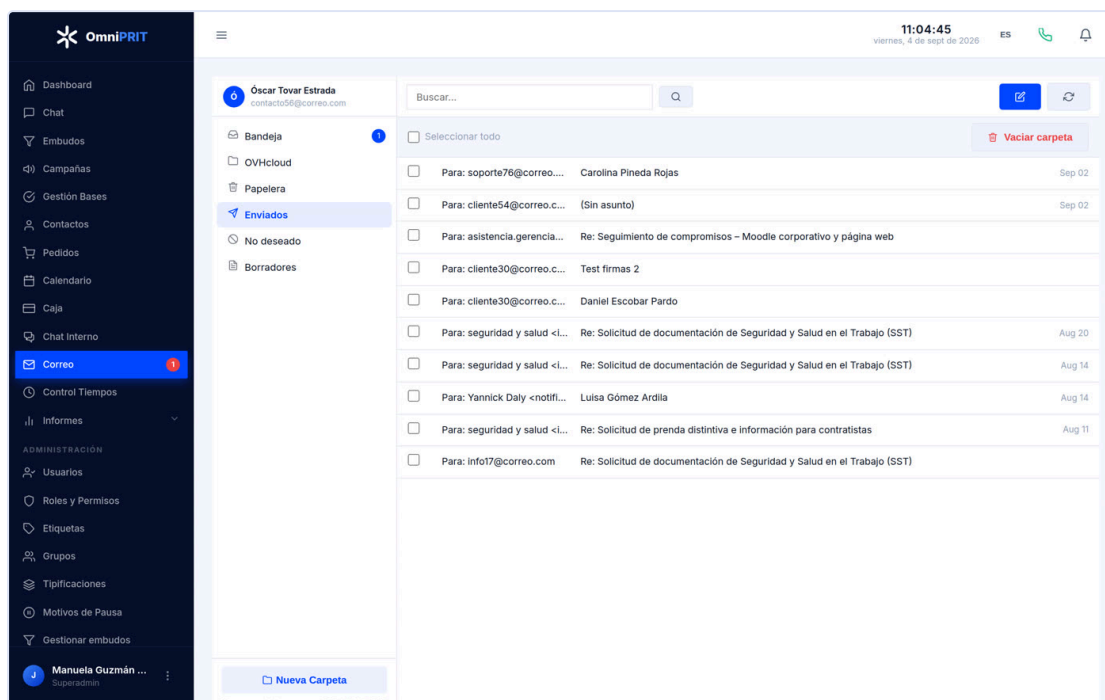
Informe de SMS: cada envío con su campaña, destinatario, partes y estado.

EN LA PRÁCTICA

El informe de tipificaciones muestra que el motivo más frecuente del mes es «no llegó la guía de envío». Con eso se justifica un mensaje automático que lo resuelve antes de que pregunten.

Correo corporativo

La bandeja de correo de la empresa dentro de la plataforma, junto a los chats y las llamadas del mismo cliente.



Correo corporativo dentro de la plataforma, con sus carpetas y su buscador.

Sin cambiar de programa

Leer, responder y adjuntar desde la misma ventana donde se atiende todo lo demás.

Funciona con tu correo actual

Se conecta a la cuenta que ya tienes, o a un servicio de envío masivo si mandas grandes volúmenes.

Firma corporativa

Cada cuenta lleva su firma configurada, para que todos los correos salgan igual de presentables.

EN LA PRÁCTICA

El cliente cotizó por correo y reclamó por WhatsApp. En su ficha están las dos cosas, en orden, sin buscar en dos bandejas.

Chat interno

Mensajería entre el equipo dentro de la plataforma, para no coordinar el trabajo por el WhatsApp personal de cada quien.

La coordinación queda en la empresa

Las consultas entre asesores y supervisores no se van a un grupo de WhatsApp que nadie controla.

Sin salir de la conversación

El asesor consulta una duda con su jefe mientras el cliente sigue esperando en el chat, en la misma pantalla.

Avisos de mensajes sin leer

Un contador visible evita que una consulta urgente se quede esperando media hora.

Control de jornada

Entrada, pausas y salida registradas desde la misma plataforma en la que se trabaja.

Control de jornada en tiempo real: quién está en jornada, en pausa y cuánto lleva trabajado.

Las pausas tienen motivo

Almuerzo, capacitación, baño: los motivos los defines tú y quedan registrados con su duración.

Especialmente útil en remoto

Con el equipo trabajando desde casa, la jornada deja de ser una declaración y pasa a ser un dato.

Nadie sale de la aplicación por teclear mal

Equivocarse de contraseña al volver de una pausa ya no te devuelve al login, y el overlay tiene su propia salida para quien no logre reanudar.

Tiempo real de conexión

Cuánto estuvo disponible cada asesor y cuánto en pausa, sin depender de que alguien anote nada.

La jornada que nadie cerró no se inventa

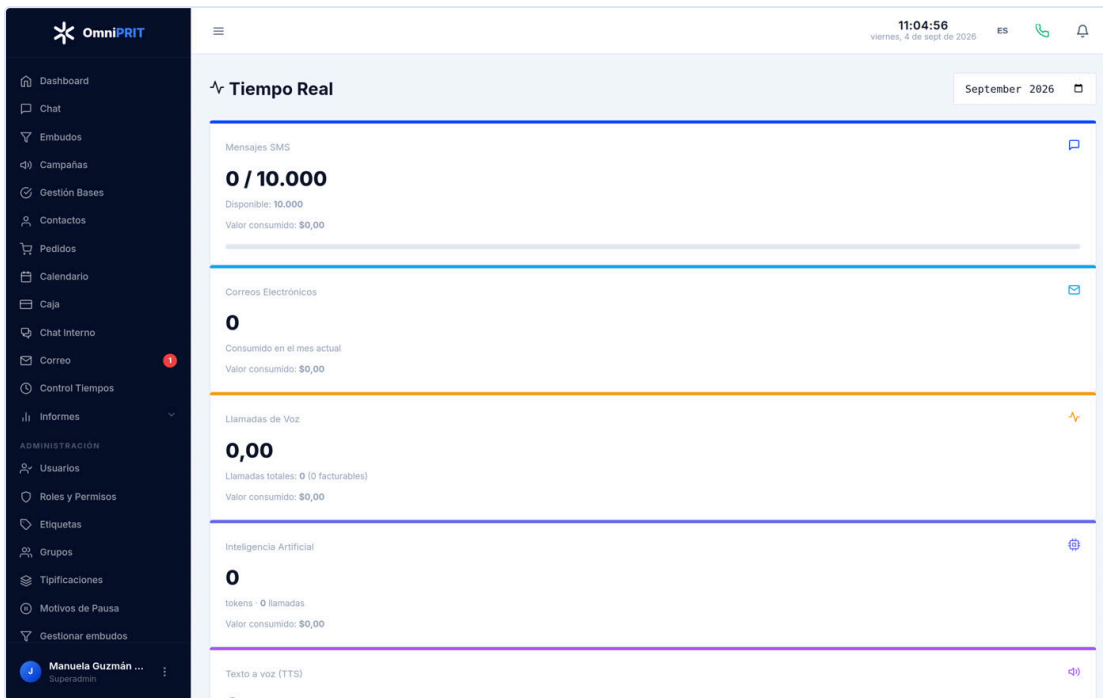
Quien termina y cierra el navegador sin pulsar «finalizar» no queda con una cifra redonda: la jornada se cierra en su **última actividad real**, medida por clics y teclas, nunca por tener una pestaña abierta.

EN LA PRÁCTICA

El reporte del mes muestra que las pausas por «sistema caído» suman once horas. Ese número justifica por sí solo revisar la conexión de la sede.

Consumos

Lo que cuesta operar, medido donde se genera: cada SMS, cada correo, cada minuto de llamada y cada respuesta de inteligencia artificial.



Consumos del mes: mensajes, correos, minutos de voz e inteligencia artificial, con su valor.

El costo del mes deja de ser un estimado

Cada consumo se registra con su tarifa en el momento en que ocurre. El total del mes se arma solo.

La IA también se factura

Consultas de texto y transcripción de notas de voz, más la voz sintetizada de las llamadas, quedan medidas por separado, cada una en su unidad.

Tiempo real y cierre mensual

Un panel para ver el consumo del momento y un informe mensual para facturar o para revisar con el proveedor. El informe y el comparativo entre meses se descargan a Excel, con los importes listos para sumar.

Los SMS se cuentan bien

Un mensaje con tildes ocupa menos caracteres por parte y cuesta más. La plataforma lo calcula como lo cobra el operador, no de forma aproximada.

Los minutos, como los cobra tu operador

Puedes facturar la llamada al minuto entero o al segundo real, y descartar las que no llegan a unos segundos. Sobre llamadas cortas, la diferencia entre un criterio y otro es de más del doble.

Topes de plan

Se pueden fijar límites de contactos, usuarios, productos, pedidos o canales, para que el crecimiento sea una decisión y no una sorpresa.

Sin frenar la operación

Los mensajes entrantes de clientes nunca se bloquean por un tope: lo que se controla es el alta administrativa, no la atención.

EN LA PRÁCTICA

Al cerrar el mes se ve que la campaña de SMS costó tres veces lo previsto porque el texto llevaba tildes y salió en tres partes. La siguiente se redacta distinto.

Auditoría

Quién creó, modificó o borró cada pieza de configuración, cuándo, desde dónde y qué decía antes.

The screenshot shows the 'Auditoría' (Audit) section of the OmniPRIT system. It displays a table of changes made to system configuration. The table has columns for Fecha (Date), Usuario (User), Acción (Action), Módulo (Module), Objeto (Object), and Detalle (Details). The actions are categorized as 'Creó' (Created) in green and 'Modificó' (Modified) in blue. The user 'admin' is responsible for most configuration changes, while 'mateo.bermudez' and 'daniel.escobar' are responsible for role-related changes.

Fecha	Usuario	Acción	Módulo	Objeto	Detalle
19/09/2026, 05:37 a. m.	admin	Creó	Configuración	receipts.erp_token	Creó Configuración: receipts.erp_token
19/09/2026, 05:37 a. m.	admin	Creó	Configuración	receipts.erp_timeout	Creó Configuración: receipts.erp_timeout
19/09/2026, 05:37 a. m.	admin	Creó	Configuración	receipts.erp_apply_url	Creó Configuración: receipts.erp_apply_url
19/09/2026, 05:37 a. m.	admin	Creó	Configuración	receipts.erp_url	Creó Configuración: receipts.erp_url
19/09/2026, 05:37 a. m.	admin	Creó	Configuración	receipts.max_age_days	Creó Configuración: receipts.max_age_days
19/09/2026, 05:37 a. m.	admin	Creó	Configuración	receipts.accounts	Creó Configuración: receipts.accounts
19/09/2026, 05:37 a. m.	admin	Creó	Configuración	receipts.model	Creó Configuración: receipts.model
19/09/2026, 05:37 a. m.	admin	Creó	Configuración	receipts.provider	Creó Configuración: receipts.provider
19/09/2026, 05:37 a. m.	admin	Creó	Configuración	receipts.auto	Creó Configuración: receipts.auto
17/09/2026, 09:16 a. m.	mateo.bermudez	Modificó	Roles	Agente	Agregó a Permisos: Auditoría
16/09/2026, 02:36 p. m.	daniel.escobar	Modificó	Roles	Administrador	Agregó a Permisos: Auditoría

Range máximo por consulta: 92 días.

Cada cambio de configuración con su autor y su detalle, escrito en palabras y no como un volcado técnico.

Se acabó el «yo no fui»

Cuando una cuenta de canal deja de funcionar o un rol pierde un permiso, la pregunta es siempre la misma. Aquí tiene respuesta: nombre, fecha, hora, dirección IP y navegador.

Ninguna contraseña queda escrita

Claves, tokens y credenciales se registran como «cambió», nunca con su valor. El registro sirve para saber qué pasó, no para filtrar lo que protege.

Buscable y exportable

Por fecha, por persona, por módulo o por texto, y se descarga a Excel para adjuntarlo a donde haga falta.

Dice qué se hizo, no solo que se tocó

«Agregó a Permisos: Auditoría», «Cambió Host», «Eliminó Etiquetas: VIP». Y debajo, el valor de antes y el de después, campo por campo.

No se puede editar ni borrar

Es un registro de solo inserción: la propia base de datos rechaza cualquier intento de modificar una línea ya escrita, también desde dentro.

Tú decides cuánto se guarda

Un año por omisión, el tiempo que quieras o para siempre. Lo más viejo se depura solo.

QUÉ REGISTRA Y QUÉ NO

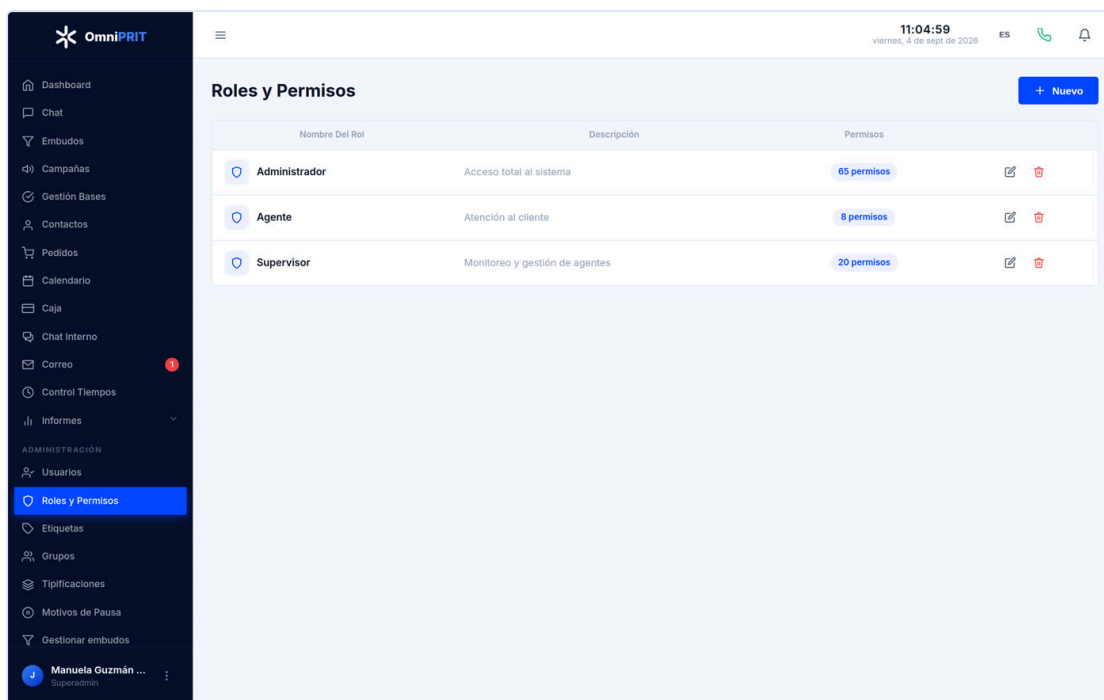
Registra **configuración y administración**: usuarios, roles, canales, plantillas, chatbots, servicios, tarifas y ajustes. **No** registra la operación del día —chats, llamadas, pedidos, citas, contratos o campañas—, que ya tiene sus propios informes, y no permite deshacer un cambio: deja constancia de él.

EN LA PRÁCTICA

Un lunes dejan de entrar los mensajes de una línea. El registro muestra que el viernes a las 6 de la tarde se cambió su token, y quién lo hizo. El diagnóstico dura un minuto en vez de una mañana.

Administración y seguridad

Quién entra, qué puede ver y qué protege la plataforma cuando alguien deja de trabajar contigo.



Roles y permisos: cada rol con el número de módulos a los que tiene acceso.

Permisos módulo a módulo

Un rol puede ver informes pero no consumos, atender chats pero no borrar contactos. Se marca con casillas, no se programa.

Nadie borra el historial de un asesor

A quien tiene conversaciones atendidas o campañas creadas no se le elimina: se desactiva. La plataforma dice exactamente qué historial lo sostiene, para que los informes por agente sigan cuadrando hacia atrás.

Las claves no se ven

Las credenciales de tus proveedores y canales, de tus pasarelas de pago y de tus líneas telefónicas quedan cifradas y no se muestran nunca completas en pantalla.

Cerrar sesiones a distancia

Al desactivar a alguien o cambiarle la contraseña, sus sesiones abiertas quedan inválidas de inmediato, esté donde esté.

Lo tuyo y lo de tu proveedor, separado

Las claves de los proveedores de inteligencia artificial, las tarifas y los topes del plan viven en una cuenta reservada a la que no llega ni el administrador de tu empresa, por muchos permisos que tenga.

Grabaciones y adjuntos protegidos

Los archivos con datos de clientes no son enlaces públicos: exigen sesión activa y permiso para abrirse.

Defensa contra ataques de fuerza bruta

Los intentos repetidos de entrar se bloquean solos, y hay una pantalla para revisar y liberar direcciones bloqueadas.

El cortafuegos, revisado

Una pantalla señala las reglas que anulan a otras sin que se note y los puertos sensibles abiertos a internet, con el comando exacto para corregirlo. Lo que no se puede hacer desde ahí es dejarte fuera de tu propio servidor.

Tu instalación es tuya

Cada empresa corre en su propia instalación con su propia base de datos. Tus conversaciones no comparten servidor con las de otro cliente.

Tus oficinas nunca se quedan fuera

Las direcciones de tus sedes se marcan como de confianza y dejan de contar para cualquier bloqueo. La pantalla te dice desde qué dirección la estás viendo, que es el dato que evita apuntar la equivocada.

La sesión no se cae a media tarde

Mientras alguien está trabajando, su sesión se renueva sola; si deja de usarla, caduca. Ya no hay un «bug de las cuatro» que saca a todo el mundo en mitad de una conversación.

EN LA PRÁCTICA

Un asesor renuncia un viernes. Se desactiva la cuenta, se traspasa su cartera a otro asesor y el lunes nadie notó el cambio, salvo que las respuestas siguieron llegando.

Lo que viene en los próximos meses

Estas capacidades están en desarrollo y todavía no forman parte de lo que se entrega hoy. Se listan aparte, y no dentro de los módulos, justamente para que no haya confusión sobre qué está disponible al firmar.

Anuncios de TikTok en el panel de Marketing

Hoy el módulo trae el rendimiento orgánico de TikTok —perfil, seguidores y videos—. El gasto y los resultados de la pauta de TikTok se sumarán al mismo panel donde ya están Meta y Google, con las mismas métricas comparables.

Aperturas y clics en campañas de correo

Hoy se registran los envíos, los rebotes y las quejas. Se añadirá quién abrió el correo y quién hizo clic, para medir el interés real de cada envío y no solo la entrega.

Sincronización con Google Calendar

Hoy la agenda de citas vive dentro de la plataforma y es la única fuente de qué hora está libre. Se añadirá la sincronización en los dos sentidos con el calendario personal de cada profesional, para que una reunión puesta en Google también bloquee su agenda aquí.

Nueve razones que no se resuelven sumando herramientas

Casi todo lo anterior existe suelto en el mercado. Lo que cambia el resultado es que aquí comparten la misma base de datos.

01 La telefonía está adentro, no integrada

La central es parte de la plataforma. Por eso la llamada aparece en la ficha del contacto, la grabación en el informe y el minuto en el consumo, sin conectar nada.

02 La misma IA por chat y por teléfono

Se configura un agente, con su forma de hablar y su conocimiento, y atiende por los dos canales. No son dos productos con dos configuraciones que se desactualizan.

03 La venta se cierra donde ocurre la conversación

El pedido nace en el chat, en la web o en la IA, pero es el mismo pedido, con el mismo inventario y los mismos precios. No hay que copiar nada a otro sistema.

04 La agenda es una sola, se reserve por donde se reserve

Tu equipo, la IA, el chatbot y tu página de reservas escriben sobre el mismo calendario. Por eso no hay dos citas a la misma hora, y por eso el cierre de caja cuadra con lo que realmente se atendió.

05 El mismo bien no se alquila dos veces

La disponibilidad se cuenta día por día, y cada reserva bloquea el bien mientras se guarda: si dos entran a la vez por las mismas fechas, una queda y la otra recibe el aviso. Y el precio se congela al firmar, aunque después cambies la tarifa.

06 El costo se mide donde se genera

Cada SMS, minuto y consulta de IA queda contabilizado en el momento. Saber cuánto cuesta atender deja de ser un ejercicio de fin de mes.

07 **Sin comisión por venta ni por conversación**

La tienda es tuya y la central es tuya. Pagas la plataforma y lo que consumas con tus proveedores, no un porcentaje de lo que factures.

08 **Una instalación por empresa**

Tu propia base de datos, tu dominio y tus credenciales. Los módulos que no necesitas se apagan y desaparecen del menú.

09 **Actualizar no cambia cómo trabajas mañana**

Lo nuevo llega apagado. Las cuentas de cliente, el cobro de envíos, el alquiler, el recordatorio de carrito o que la IA vea imágenes se encienden el día que los necesitas y no el día que se publican. La plataforma crece sin que tu operación tenga que detenerse a aprenderla otra vez.

SIGUIENTE PASO

Veamos cómo se ve con tus propios datos

La forma corta de evaluar esto no es leer un documento: es ver una demostración con tu catálogo, tus canales y un par de conversaciones reales. Toma menos de una hora y de ahí sale la lista concreta de qué módulos necesitas encendidos desde el primer día.

OMNIPRIT PLATAFORMA OMNISCANAL DE COMUNICACIONES

DESARROLLADO POR  **PROYECTOSIT**
FUTURO A SU ALCANCE