Abatar CRM

Catálogo Digital

Multiplica tus ventas con el control absoluto de tu negocio

Descubre cómo Abatar CRM centraliza tus clientes, automatiza tus procesos y convierte más leads en ganancias reales.



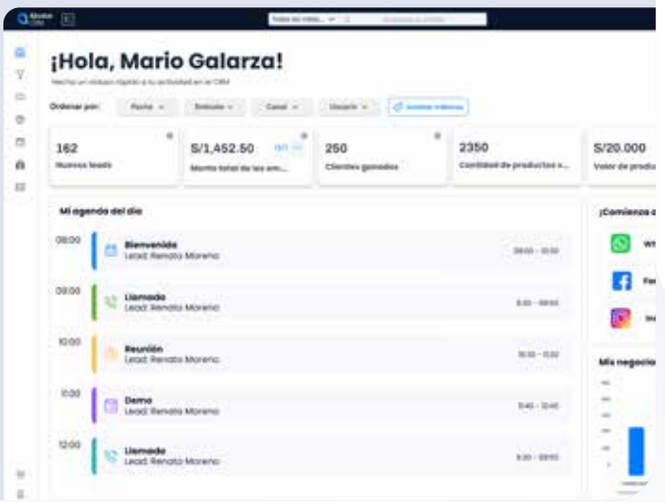
Registro
Prueba Gratuita
por 7 días

Academia Virtual
Aprendizaje y
Autocapacitación

Recursos
Lee y Descarga
lo que necesites

Bienvenido

Abatar CRM es una plataforma omnicanal que te ayuda a gestionar todo tu proceso comercial desde un solo lugar, de forma **simple, inteligente y segura**



Conecta tus canales de venta y deja de perder leads.

Gestiona Clientes y Nuevas Oportunidad Comerciales

Inteligencia Artificial y Automatizaciones

Accede desde cualquier lugar

Información en tiempo real

Toma decisiones basadas en Datos

Multiplica tus ventas con la plataforma oficial **que protege tu negocio.**

Meta Tech Provider

Somos socios tecnológicos oficiales de Meta para desarrollar soluciones empresariales confiables.

WhatsApp Business API

Conecta tu empresa y tu número de WhatsApp con una platafroma segura y autorizada.

Guía para Onboarding

Te acompaña en tu recorrido de inicio al entrar al CRM para que aproveches su potencial desde el primer día.

Asistencia y Soporte

Resuelve tus dudas y te ayuda a entender como funciona el CRM y cada uno de sus módulos.

Análisis y reportes

Te ayuda a resumir y comprender toda la data de tu equipo y negocio para que tomes decisiones con información clara.

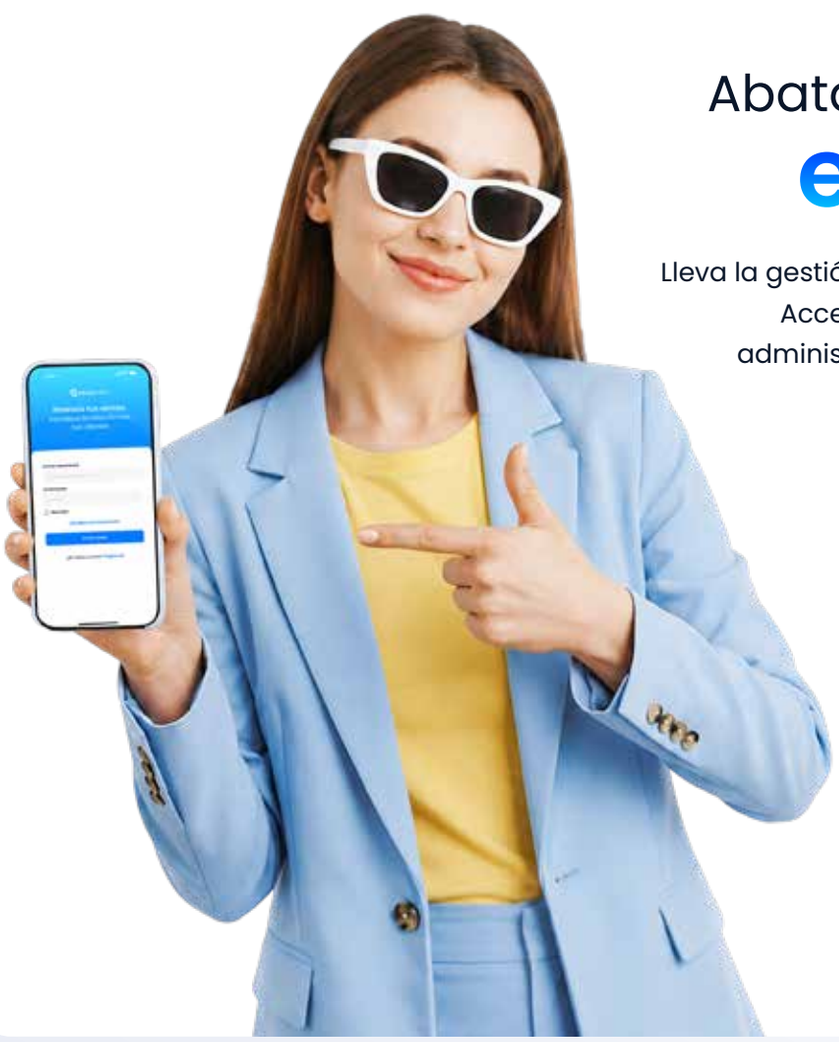
Agente para Ventas

Se suma a tu equipo para ayudarte con tus leads. Clasificación, seguimiento y gestión de tareas para cerrar más ventas.

ABA

Inteligencia artififical de Abatar





Abatar CRM ahora también en tu celular

Lleva la gestión comercial de tu negocio siempre contigo. Accede a tus clientes, responde conversaciones, administra oportunidades y mantén el control de tu empresa desde cualquier lugar.

- **Seguimiento de Negociaciones**
- **Conexión sin Interrupciones**
- **Gestión de Tareas**
- **Reportes en tiempo real**
- **Decisiones Informadas**

Google Play App Store

¿Por qué elegir Abatar CRM?

Una plataforma completa para potenciar tu gestión comercial optimizar procesos y acompañar elc recimiento de tu empresa.



Modelo Comercial y Flexibilidad

- **Suscripción 100% Flexible y Sin Ataduras:** Modelo de pago mensual sin contratos de permanencia forzosa ni cobros por adelantado de varios meses.
- **Flexibilidad Bimoneda Nativa:** Soporte y gestión operativa nativa tanto en Soles (PEN) como en Dólares (USD).



Gestión Multiempresa y Colaboración

- **Estructura Multi-Empresa Avanzada:** Gestión de múltiples espacios de trabajo desde un solo correo electrónico, permitiendo ser propietario o colaborador con roles y permisos personalizados en diferentes cuentas.



Acompañamiento y Servicio

- **Implementación "Llave en Mano" y Soporte Personalizado:** Acompañamiento directo, configuración inicial completa y capacitación para garantizar la adopción del equipo.
- **Módulo Nativo de Soporte Técnico:** Sistema integrado para el registro, seguimiento y gestión de tickets de atención.



Inteligencia Artificial y Eficiencia

- **Asistente de IA Integrado:** Inteligencia Artificial nativa enfocada en soporte operativo y resumen de reportes comerciales.



Integraciones Locales Nativas (Perú)

- **Validación Nativa SUNAT en Tiempo Real:** Consulta e integración directa para la validación de RUC y datos fiscales sin intermediarios.
- **Validación Nativa RENIEC en Tiempo Real:** Consulta instantánea de DNI para la verificación rápida de identidad de clientes.



Gestión Comercial y Operativa de Leads

- **Priorización Estratégica de Leads:** Funcionalidad para clasificar y gestionar prospectos según su nivel de urgencia o valor comercial.
- **Gestión de Tareas, Agenda y Recordatorios:** Sistema integral de actividades para la fuerza de ventas con agenda unificada y alertas personalizadas.
- **Generación Nativa de Cotizaciones:** Herramienta integrada para la creación, emisión y gestión de cotizaciones o proformas profesionales.
- **Directorio Bidimensional (Cliente y Empresa):** Perfiles independientes y vinculados para gestionar tanto el contacto individual como la ficha corporativa.



Catálogo y Gestión de Productos

- **Módulo de Productos, Servicios y Catálogo Digital:** Herramienta completa para estructurar la oferta comercial y desplegar un catálogo digital.



Almacenamiento, Archivos y Seguridad

- **Biblioteca Multimedia en la Nube:** Almacenamiento centralizado para recursos digitales, documentos y archivos comerciales.
- **Gestión Escalable de Almacenamiento:** Libertad para expandir la capacidad en la nube o ejecutar herramientas de limpieza para liberar espacio.
- **Gestión de Papelera con Restauración:** Capacidad de recuperar archivos y registros eliminados para evitar pérdida accidental de información.
- **Historial de Auditoría (Bitácora de Importación/Exportación):** Registro detallado de seguridad para rastrear todas las cargas y descargas masivas de datos.

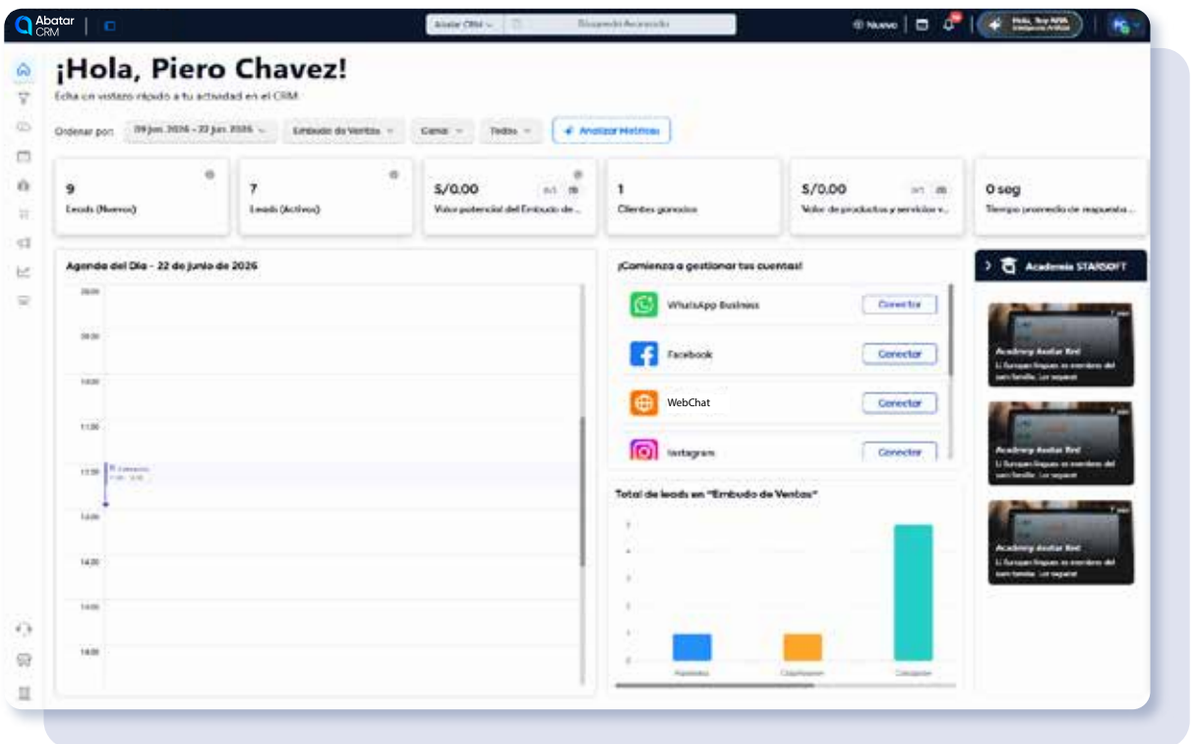


Marketing y Captación

- **Módulo de Marketing Integrado:** Creación nativa de formularios de captación y conexión directa con MailChimp para campañas de email marketing.

HOME

Dashboard y Panel de Control



Descripción General

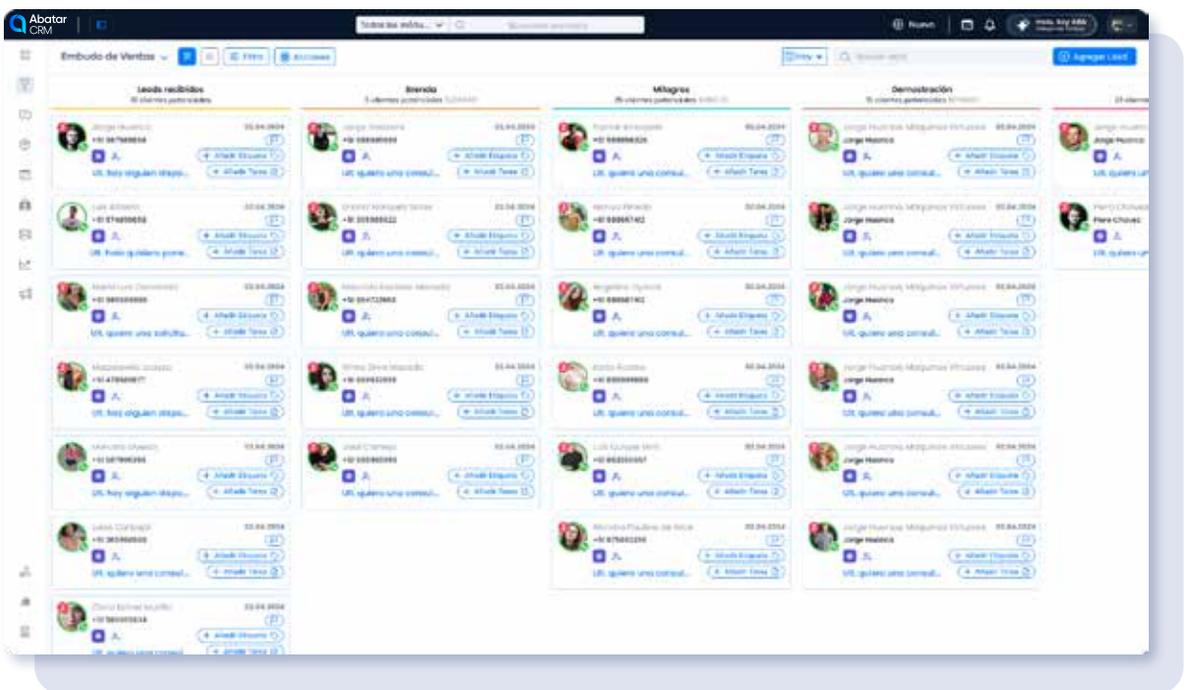
La vista principal para arrancar el día con claridad operacional. Reúne la actividad diaria, el control de agenda del equipo y accesos clave en un solo panel para optimizar la gestión del negocio y la capacitación continua.

Lo que puedes hacer

- Consulta tu agenda del día y supervisa la agenda de trabajo de todo tu equipo (para administradores y propietarios).
- Interactua con **ABA**, la inteligencia artificial integrada, para analizar métricas y obtener un diagnóstico inteligente del rendimiento de tu proceso comercial en tiempo real.
- Accede directamente a la **Academia Virtual Abatar** para capacitar a tu equipo con tutoriales y guías paso a paso.
- Accede rápidamente a las integraciones y plataformas externas conectadas.

EMBUDOS

Gestión Comercial y Pipeline de Ventas



Descripción General

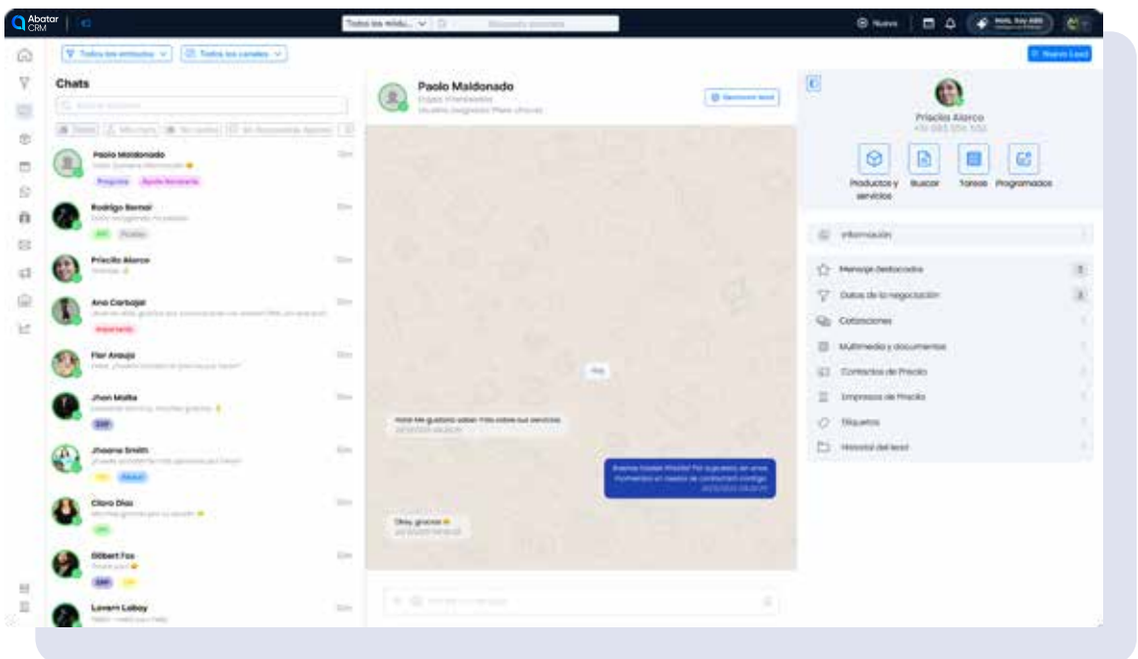
Representación visual y estructurada del recorrido de tus prospectos desde el primer contacto hasta el cierre. Diseñado para administrar oportunidades activas de forma ordenada, priorizando la atención y coordinando las acciones de todo el equipo comercial en tiempo real.

Lo que puedes hacer

- Personalizar y crear múltiples embudos adaptados a los flujos de venta de tu empresa.
- Visualizar y mover prospectos entre etapas con la **Vista Kanban** (tarjetas dinámicas) o la **Vista Lista.**
- Asignar ejecutivos responsables a cada oportunidad para asegurar un seguimiento claro.
- Clasificar leads ágilmente mediante **etiquetas personalizadas y niveles de prioridad** para enfocar los esfuerzos en las oportunidades de alto valor.
- Programar y asignar **tareas directamente desde la tarjeta del prospecto** (llamadas, reuniones, demos).
- Segmentar tu pipeline con **filtros avanzados** por etapa, canal, usuario, prioridad, etiqueta, tareas pendientes, productos o servicios.
- Localizar negociaciones al instante con la búsqueda rápida por Nombre, Apellido, DNI, Celular, Correo o RUC/Empresa.
- Importar y exportar bases de datos masivas con un solo clic a través del menú de acciones rápidas.

CHATS

Centro Unificado
Conversaciones Multicanal



Descripción General

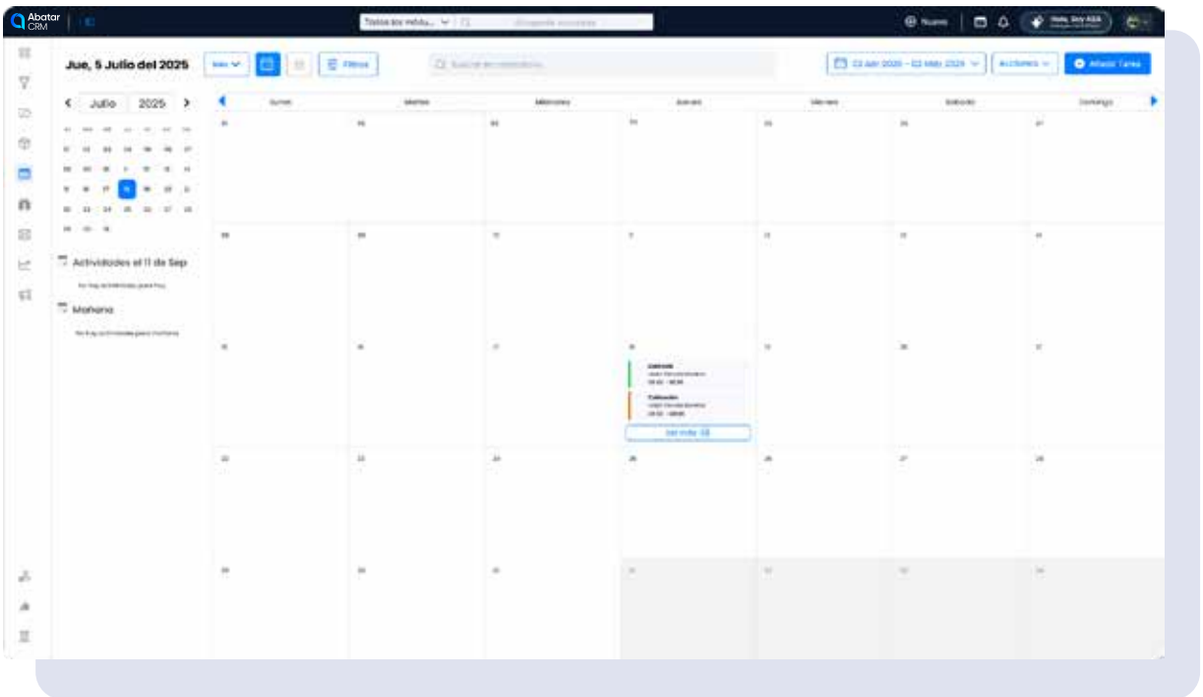
Módulo que centraliza y organiza todas las conversaciones con clientes en un solo espacio. Vincula tus canales oficiales (WhatsApp API, Facebook, Instagram y TikTok) para brindar una atención rápida y coordinada.

Lo que puedes hacer

- Atender mensajes de WhatsApp, Facebook, Instagram y TikTok desde una misma bandeja de entrada.
- Organizar y filtrar conversaciones por embudo, red social o estado del chat.
- Desplegar el menú de acciones rápidas dentro del chat para: usar **Respuestas Rápidas, Enviar Formulario, Enviar Archivo**, acceder a la **Biblioteca Multimedia, Enviar Plantilla, Generar Cotización** y **Vincular Historial.**
- Gestionar el flujo del prospecto en vivo: moverlo de etapa, duplicarlo a otro embudo, cambiar el usuario asignado, bloquearlo o eliminarlo.
- Acceder al **panel lateral derecho** para gestionar directamente:
  - Accesos directos a **Productos y Servicios, Buscar, Tareas** y **Plantillas.**
  - Información detallada del lead y mensajes destacados.
  - Estado de **Negociaciones** activas y **Cotizaciones** enviadas.
  - Archivos multimedia, documentos, contactos y empresas vinculadas al lead.
  - Gestión de **Etiquetas** e **Historial completo del lead.**
- Localizar cualquier conversación al instante buscando por Nombre, Apellido, DNI, Celular, Correo o Empresa/RUC.

CALENDARIO

Agenda y Control de Actividades



Descripción General

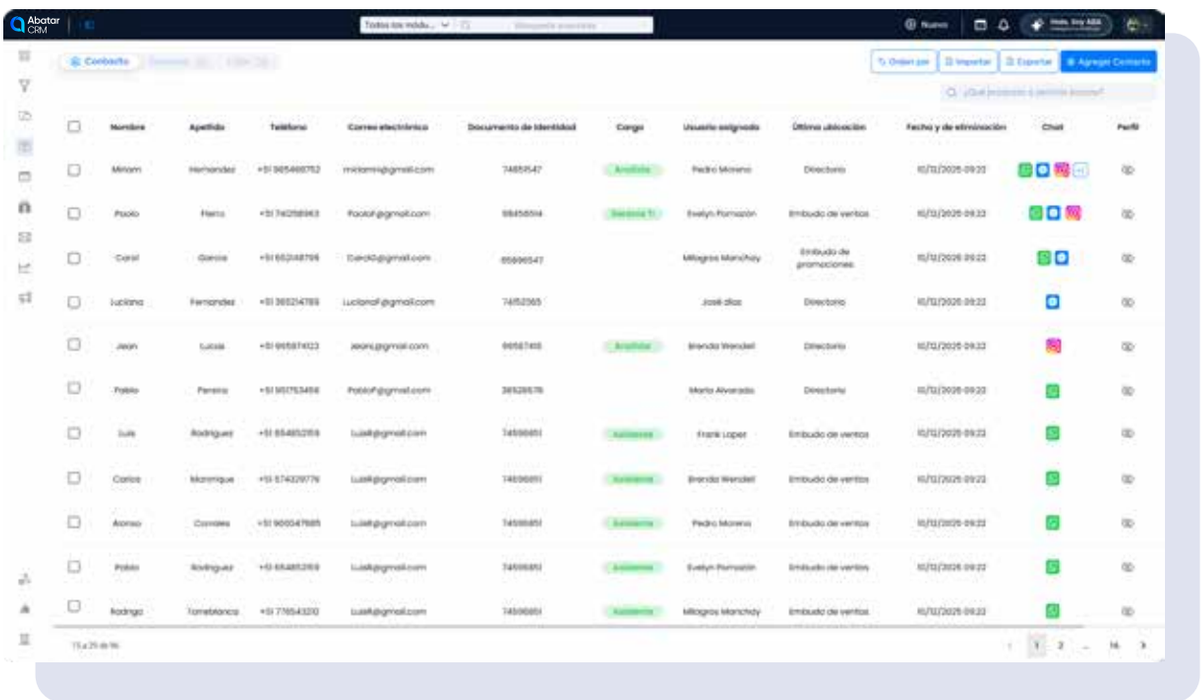
Vista consolidada de la agenda de trabajo en el CRM. Permite planificar, asignar y monitorear todas las actividades comerciales del equipo para asegurar un seguimiento puntual sin perder ningún compromiso.

Lo que puedes hacer

- Visualizar y organizar la agenda en modos **Mes, Semana o Día**, alternando entre **Estilo Calendario** (gráfico) y **Estilo Lista** (tabla).
- Crear tareas vinculadas a un lead, asignando ejecutivos responsables, fechas, horarios y documentos referenciales.
- Personalizar tu flujo de trabajo utilizando tipos de tarea predeterminados (Llamada, Reunión, Nota, Enviar Correo) o haciendo clic en **Crear Tipo de Tarea** para añadir personalizadas.
- Aplicar **Filtros Múltiples** para segmentar actividades por Estado (Pendientes, etc.), Embudo, Tipo de tarea, Usuario asignado y Rango de Fechas.
- Acceder al menú de **Acciones** para consultar el historial completo de actividades o exportar los reportes en vista lista.
- Localizar actividades en agenda rápidamente con la barra de búsqueda por Nombre, Apellido, DNI, Celular, Correo Electrónico del cliente o Tipo de Tarea.

DIRECTORIO

Libro de Clientes



Descripción General

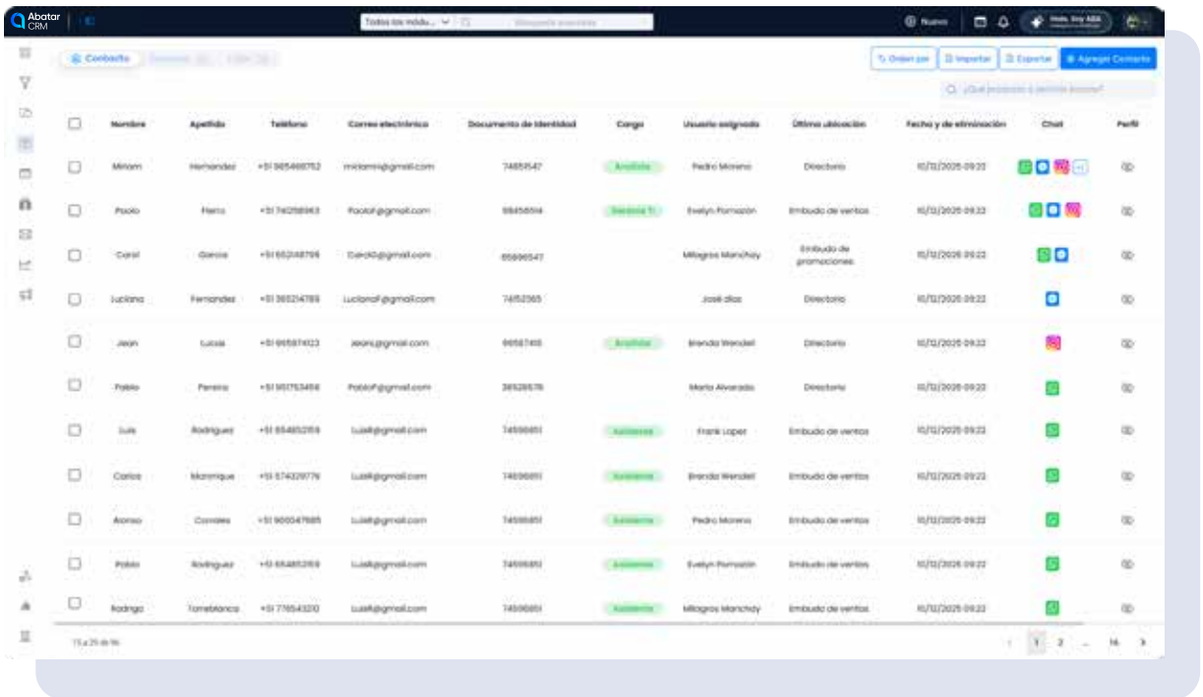
Funciona como el gran libro unificado de clientes de tu empresa. Organiza, centraliza y resguarda la información clave de personas y organizaciones para sostener toda la operación comercial sobre una base de datos limpia y accesible.

Lo que puedes hacer

- Navegar fácilmente entre las pestañas unificadas de **Contactos** y **Empresas.**
- Acceder al **Perfil de Contacto** y **Perfil de Empresa** para consultar datos de identidad (DNI/RUC), correo, teléfono, cargo y el canal de origen del cliente.
- Aplicar **filtros rápidos** para segmentar tu base por rango de fecha de registro, canal de ingreso, contactos bloqueados y clientes vendidos.
- Utilizar herramientas de ordenamiento y búsqueda rápida para encontrar cualquier registro al instante por nombre, documento o teléfono.
- Registrar nuevos contactos y empresas de forma individual con la acción rápida de **Nuevo Contacto / Nueva Empresa**
- Ejecutar la **importación** y **exportación masiva** de listas de contactos o empresas para mantener tu base de datos siempre actualizada.

PRODUCTOS Y SERVICIOS

Gestión de Portafolio y Oferta Comercial



Descripción General

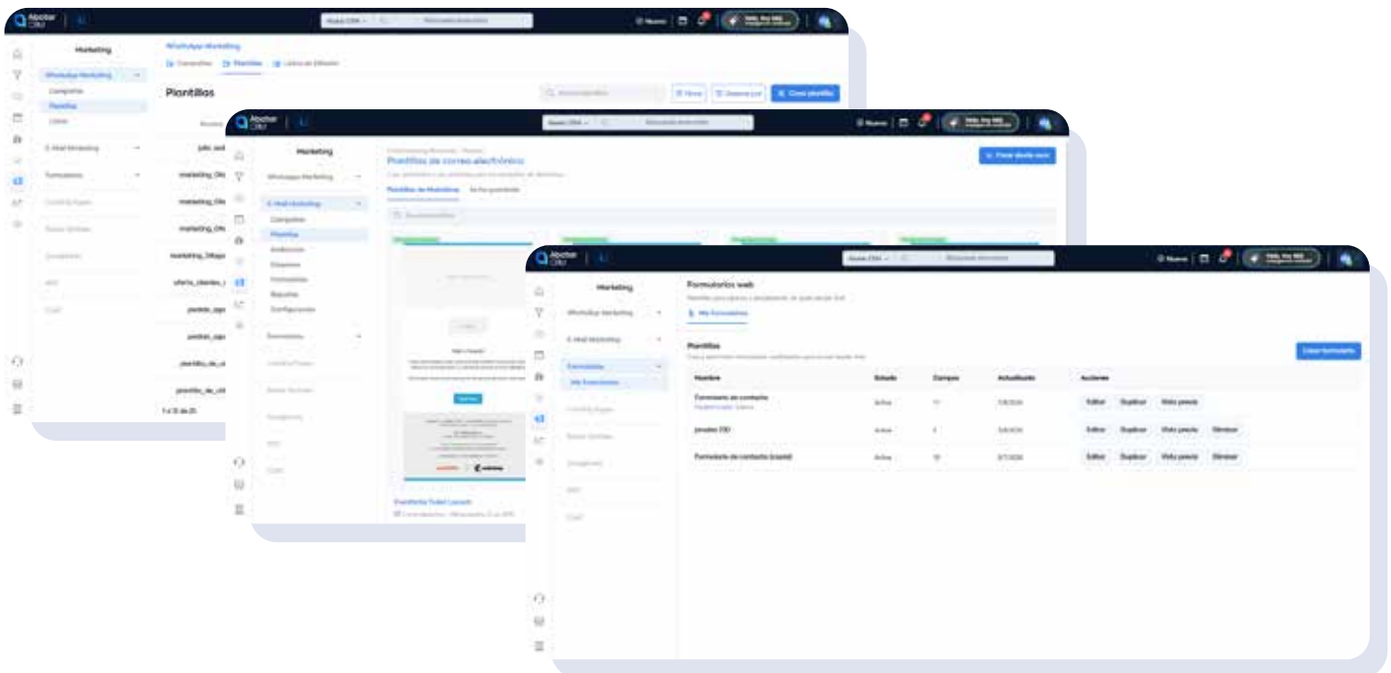
Módulo diseñado para administrar todos los productos y servicios disponibles para la venta. Mantiene actualizados los precios, códigos, inventario y detalles de tu oferta para que la fuerza de ventas cotice y cierre negociaciones de manera efectiva.

Lo que puedes hacer

- Crear y gestionar el perfil completo de cada producto o servicio con sus precios, códigos y descripciones.
- Controlar y monitorear el **stock de productos**, asegurando visibilidad de las existencias disponibles antes de cerrar una venta.
- Permitir que los vendedores asocien productos/servicios específicos del catálogo a una Oportunidad de Venta.
- Generar un **Catálogo en Línea** público de forma complementaria para compartir tu oferta comercial con los prospectos.
- Visualizar y controlar todo tu portafolio mediante una tabla intuitiva con acciones rápidas.
- Filtrar, ordenar y buscar rápidamente cualquier artículo por su nombre, estado, categoría, precio o código.
- Ejecutar la **importación y exportación masiva** de tu lista de productos, servicios e inventarios.

MARKETING

Estrategia Comercial, Prospección y Fidelización



Descripción General

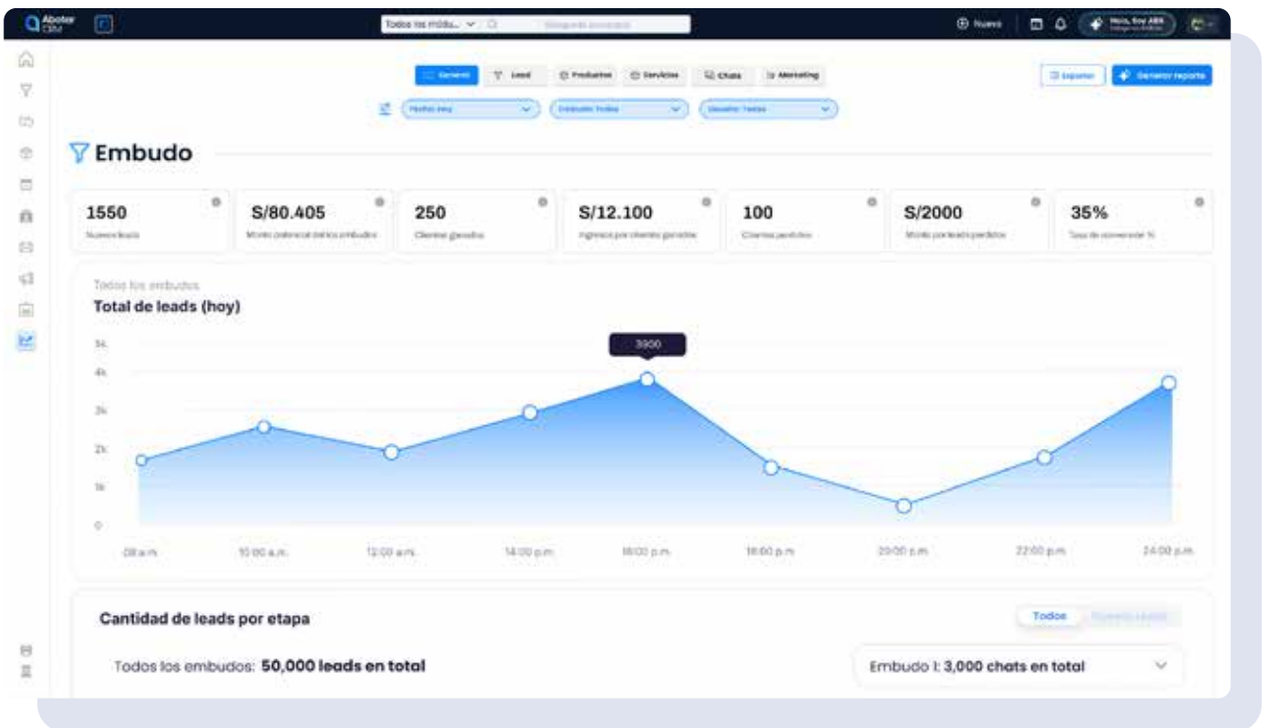
El motor estratégico para desarrollar relaciones con tus prospectos, acelerar nuevas oportunidades y aumentar la retención de clientes. Permite ejecutar acciones automatizadas de comunicación por WhatsApp y Correo para acompañar a tus clientes en cada etapa de su ciclo de vida.

Lo que puedes hacer

- **Estrategia en WhatsApp (API Oficial Meta):**
  - Crear y gestionar plantillas de comunicación oficiales aprobadas por Meta.
  - Lanzar campañas masivas dirigidas y segmentadas para prospección, promociones o reactivación de clientes.
  - Organizar listas de envío con total trazabilidad y resguardo de la reputación de tu línea.
- **Comunicaciones por Correo (Integración MailChimp):**
  - Diseñar campañas de email marketing, gestionar audiencias y medir reportes de interacción mediante la integración directa con **MailChimp** (requiere suscripción activa en MailChimp).
- **Captación e Interacción Digital:**
  - Diseñar **Formularios Web** interactivos para calificar leads y actualizar información estratégica del cliente desde el chat o canales digitales.
  - Configurar campos personalizados para enriquecer el perfil de tus prospectos en el CRM.

MÉTRICAS

Analítica Comercial y Control de Rendimiento en Tiempo Real



Descripción General

El centro de inteligencia de tu negocio. Proporciona visibilidad total sobre la conversión de leads, los ingresos generados, el desempeño del equipo y la efectividad de cada canal de venta para tomar decisiones estratégicas basadas en datos reales.

Lo que puedes hacer

- **Análisis Inteligente:** Generar reportes ejecutivos automáticos con el botón **IA: Generar resumen** o exportarlos directamente en **PDF.**
- **Explorar Indicadores por Módulo:**
  - **General y Embudos:** Monitorear nuevos leads, monto potencial de los embudos, ingresos por clientes ganados, valor de clientes perdidos, tasa de conversión, cantidad de leads por etapa y volumen de tareas por usuario.
  - **Chats:** Evaluar tiempos promedio de respuesta, chats no leídos, volumen de chats nuevos y el canal con mayor actividad (WhatsApp, Facebook, Instagram, TikTok, WebChat).
  - **Productos y Servicios:** Medir cantidades e ingresos de productos/servicios vendidos, y la distribución de ventas por canal o categoría.
  - **Marketing:** Analizar la tracción y conversión proveniente de canales digitales y campañas.
- **Filtros Avanzados:** Segmentar la información por rangos de fecha personalizados, embudos específicos y miembros de tu equipo.

AUTOMATIZACIONES

Flujos Inteligentes y Automatización de Procesos



Descripción General

Diseñado para eliminar la carga operativa manual de tu equipo comercial y acelerar la atención. Permite configurar flujos conversacionales 24/7 y reglas automáticas de negocio que asignan, organizan y ejecutan acciones al instante en todo el CRM.

Asistente Virtual (Chatbot) que trabaja 24/7:

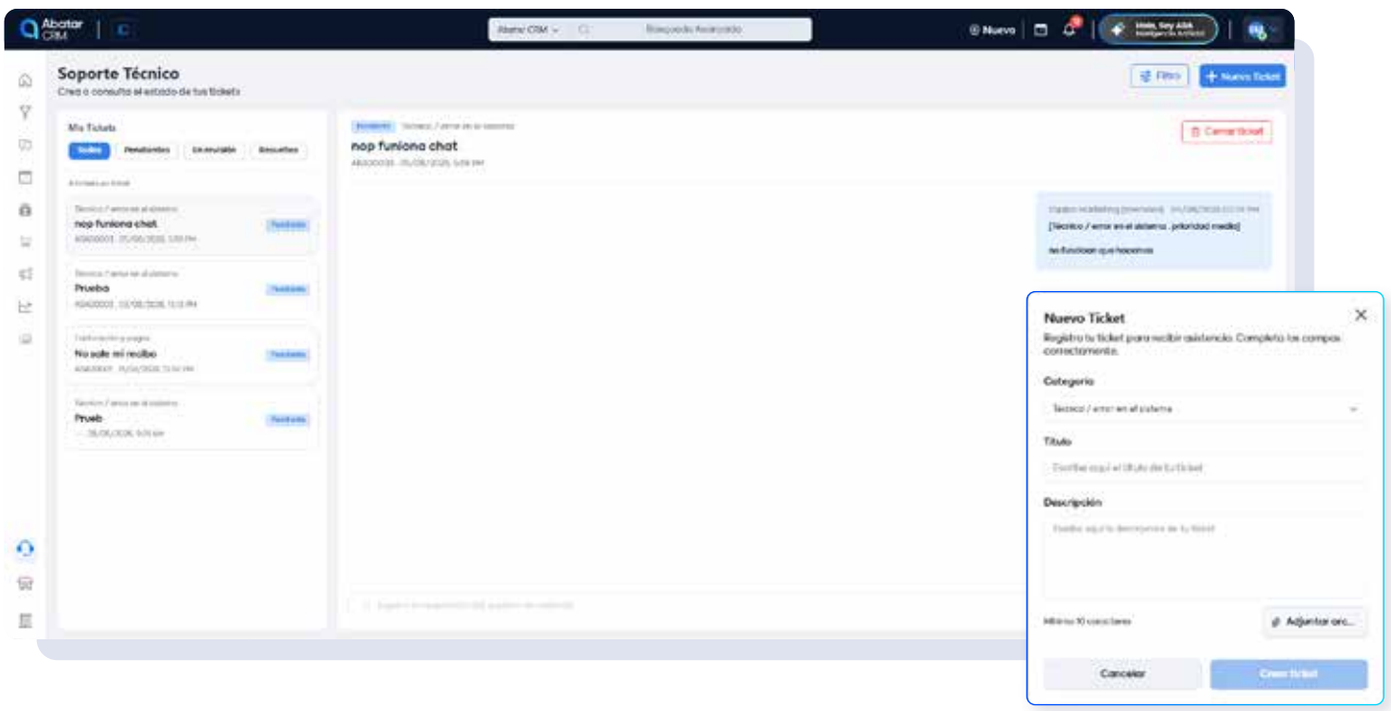
- Crear respuestas y chats automáticos para saludar clientes, pedirles sus datos o responder dudas comunes sin que muevas un dedo.
- Derivar los chats automáticamente al ejecutivo adecuado según de dónde venga el cliente o lo que necesite.
- Prender, apagar o adaptar tu asistente virtual de forma independiente en cada red social (WhatsApp, Facebook, Instagram o TikTok).

Acciones Automáticas (Procesos que trabajan por ti):

- **Reparto de prospectos:** Asigna automáticamente los nuevos clientes a tus vendedores apenas entren por tus canales de venta.
- **Creación de tareas al instante:** Programa al sistema para que cree recordatorios y llamadas pendientes para tu equipo cuando pase algo importante con un cliente.
- **Datos e inventarios siempre al día:** Haz que el sistema cambie solo el estado de un cliente o actualiza tu stock sin que tengas que hacerlo manualmente.
- **En constante evolución:** Incorporamos continuamente nuevas acciones automáticas para acompañar el ritmo de tu negocio.

SOPORTE TÉCNICO

Atención Directa y Gestión de Tickets



Descripción General

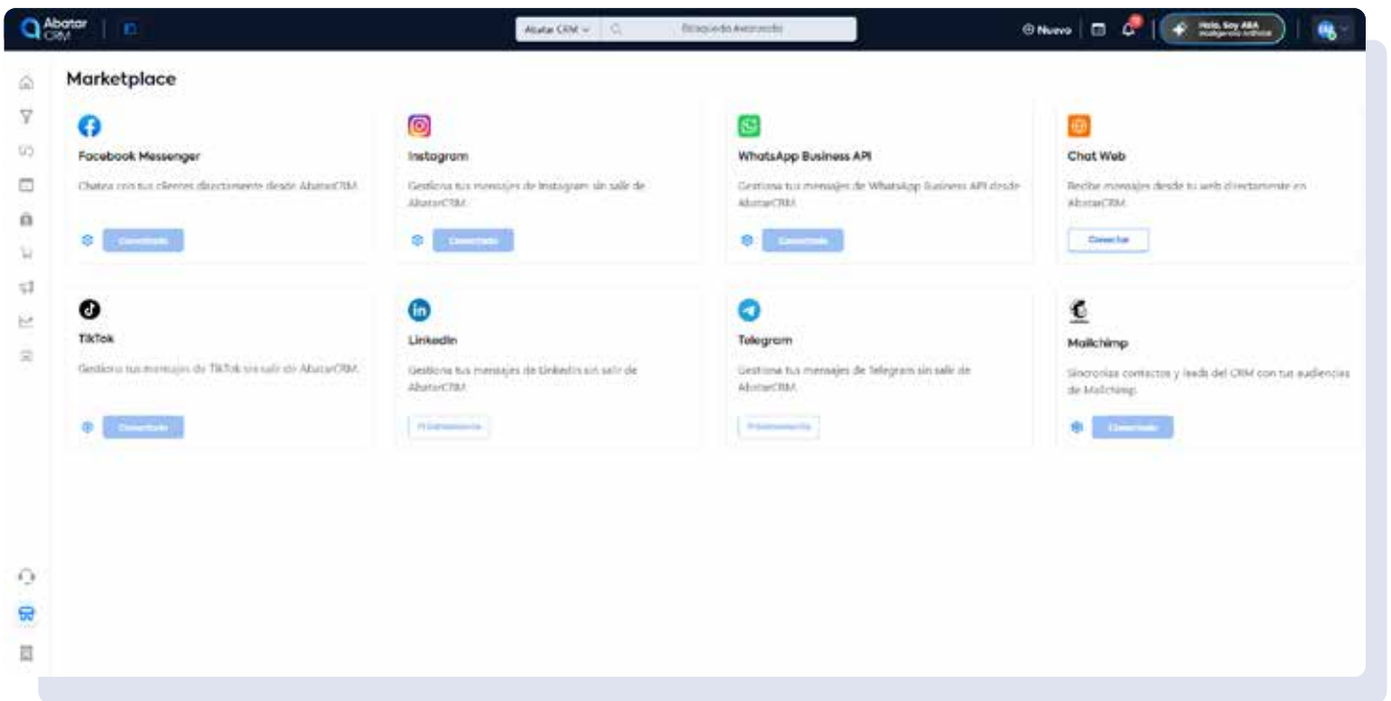
Módulo de asistencia integrada para resolver de forma rápida cualquier consulta o incidencia. Permite a tu equipo comunicarse directamente con el personal especializado de **Abatar CRM**, garantizando acompañamiento continuo y respuestas ágiles sin salir de la plataforma.

Lo que puedes hacer

- **Registro Detallado de Requerimientos:** Crear un nuevo ticket completando el título, la descripción y adjuntando archivos de respaldo (capturas o documentos) con el botón Adjuntar archivo.
- **Categorización Específica:** Clasificar la solicitud según el tipo de atención requerida:
  - Técnico / error en el sistema
  - Facturación y pagos
  - Cuenta, usuarios y permisos
  - Capacitación y uso del CRM
  - Sugerencia o mejora
  - Otro
  - Integraciones (WhatsApp, Facebook, otros).
- **Seguimiento en Tiempo Real:** Monitorear el estado de tus requerimientos mediante filtros por estado: **Todos, Pendientes, En revisión y Resueltos.**
- **Chat de Atención Integrado:** Mantener una conversación fluida con el ejecutivo de soporte asignado dentro de la vista individual del ticket para enviar respuestas o nueva información.
- **Consulta de Historial:** Revisar el registro completo de solicitudes anteriores para validar los tiempos de respuesta y las soluciones brindadas por el equipo de soporte.

MARKETPLACE

Ecosistema de Integraciones



Descripción General

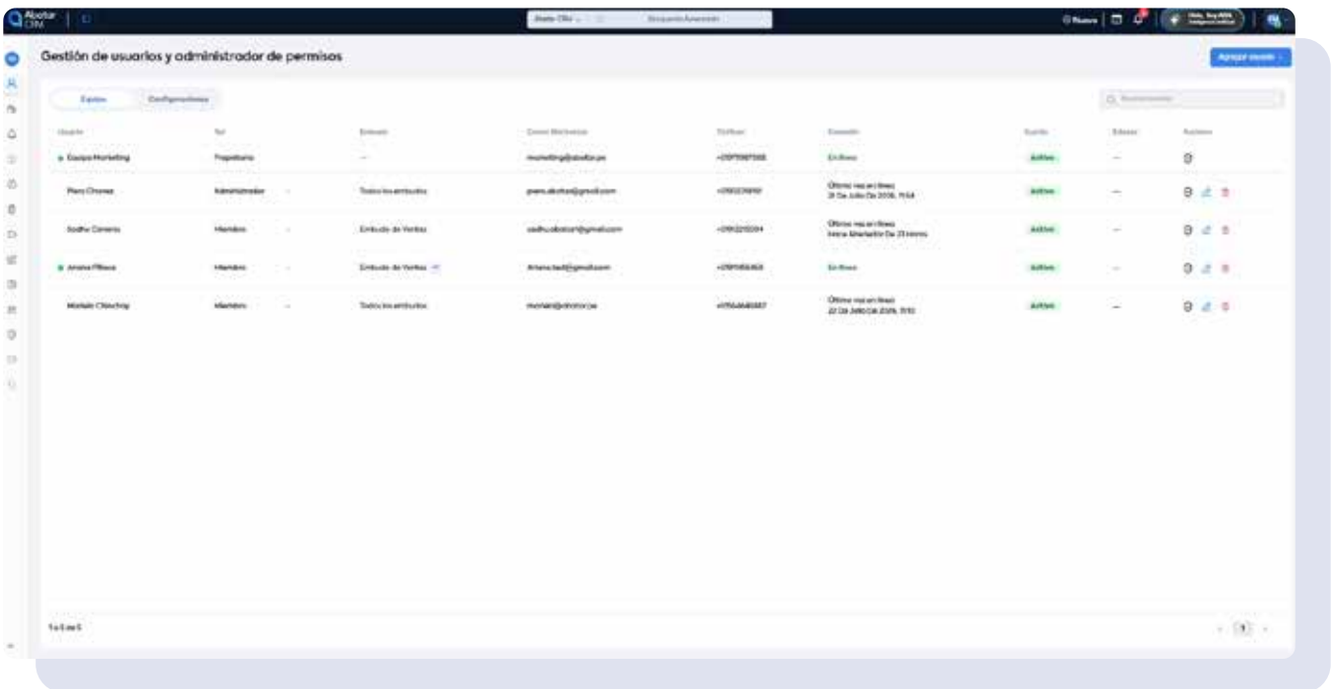
El centro de conexión que vincula **Abatar CRM** con tus herramientas digitales cotidianas. Permite unificar canales de comunicación, correos, agendas y herramientas de marketing para trabajar desde una sola plataforma sin cambiar de aplicación.

Lo que puedes hacer

- **Conectar Canales de Mensajería y Redes Sociales:** Vincular WhatsApp Business API, Facebook Messenger, Instagram, TikTok, y Chat Web para centralizar todas tus conversaciones entrantes.
- **Integrar Herramientas de Marketing:** Conectar tu cuenta de **MailChimp** para sincronizar contactos y audiencias entre el CRM y gestionar tus campañas.
- **Gestionar Conexiones al Instante:** Monitorear el estado de cada integración (Conectado/Disponible) y acceder al panel de configuración rápida de cada aplicación.

AJUSTES GENERALES

Configuración y Ajustes Generales



Descripción General

Tu centro de mando administrativo para adaptar el CRM al día a día de tu empresa. Desde aquí puedes invitar a tu equipo, elegir qué información solicitar a tus clientes, configurar permisos de seguridad y administrar tu suscripción de forma sencilla.

Lo que puedes hacer

- **Gestión de Usuarios, Roles y Seguridad:** Configurar **Mi Perfil**, administrar el acceso de los miembros del equipo con roles/permisos personalizados y proteger la **Seguridad de la Cuenta.**
- **Administración de Entornos y Recursos:** Gestionar **Mis Espacios de Trabajo**, consultar el uso del **Almacenamiento** y supervisar los datos del plan en Mi Suscripción (métodos de pago, recibos y facturación).
- **Personalización Operativa y Módulos:** Crear **Campos Adicionales** a medida, personalizar los gestores del sistema (prioridades, tareas, etiquetas) y activar, desactivar o personalizar las funcionalidades dentro de los Módulos del CRM según las necesidades de la empresa.
- **Control, Auditoría e Integración:** Consultar el **Historial** de cambios, recuperar registros en la **Papelera**, administrar el **Marketplace** de integraciones y acceder a conexiones avanzadas vía **API**.

Planes que se **adaptan a tu negocio**

MENSUAL | ANUAL

1 mes gratis contratando el **plan anual**

Plan STARTER

US$ 25.00/mes
(Sin IGV)

- 2 usuarios
- 10 GB
- IA Abatar
- Web Chat
- Aplicativo Móvil
- ChatBot
- Módulos Especilizados
- 1 conexión de WhatsApp Business

Más popular

Plan NEGOCIO

US$ 49.00/mes
(Sin IGV)

- 3 usuarios
- 30 GB
- IA Abatar
- Web Chat
- Aplicativo Móvil
- ChatBot
- Agente Inteligente
- Módulos Especilizados
- 1 conexión de WhatsApp Business

Plan SUPER NEGOCIO

US$ 99.00/mes
(Sin IGV)

- 4 usuarios
- Almacenamiento Ilimitado
- IA Abatar
- Web Chat
- Aplicativo Móvil
- ChatBot
- Agente Inteligente
- Módulos Especilizados (+)
- 1 conexión de WhatsApp Business

Todos los planes incluyen

MENSUAL | ANUAL

1 mes gratis contratando el **plan anual**

Plan STARTER

US$ 275.00/mes
(Sin IGV)

- 2 usuarios
- 10 GB
- IA Abatar
- Web Chat
- Aplicativo Móvil
- ChatBot
- Módulos Especilizados
- 1 conexión de WhatsApp Business

Más popular

Plan NEGOCIO

US$ 539.00/mes
(Sin IGV)

- 3 usuarios
- 30 GB
- IA Abatar
- Web Chat
- Aplicativo Móvil
- ChatBot
- Agente Inteligente
- Módulos Especilizados
- 1 conexión de WhatsApp Business

Plan SUPER NEGOCIO

US$ 1,089.00/mes
(Sin IGV)

- 4 usuarios
- Almacenamiento Ilimitado
- IA Abatar
- Web Chat
- Aplicativo Móvil
- ChatBot
- Agente Inteligente
- Módulos Especilizados (+)
- 1 conexión de WhatsApp Business

Todos los planes incluyen

Abatar CRM

Tu crecimiento empieza aquí

Prueba Abatar CRM gratis
y transforma tu negocio