Abatar CRM

Cuadro comparativo

WhatsApp Business

VS

Abatar CRM



¿Tu equipo comercial trabaja de forma aislada? Este cuadro comparativo contrasta el uso tradicional de WhatsApp Business frente al poder de integrarlo oficialmente a Abatar CRM. La herramienta clave para gerentes que buscan potenciar sus ventas mediante automatización, Inteligencia Artificial y asegurar el crecimiento de su empresa.

Funcionalidad / Característica	WhatsApp Business	Abatar CRM
Enviar y recibir mensajes	✓	✓
Crear respuestas Rápidas	✓	✓
Enviar mensajes de voz	✓	✓
Enviar archivos multimedia	✓	✓
Campañas de Mensajes Masivos	✗	✓
Realizar llamadas de audio	✓	✓
Bandeja de entrada unificada	✗	✓
Mensajería Multicanal	✗	✓
Mensajería interna	✗	✓
Personalización de Pipeline	✗	✓
Asignación de Prioridades	✗	✓
Asignación de Etiquetas	✗	✓
Asignación de Agentes	✗	✓
Gestión de Tareas	✗	✓
Perfil Completo de Lead	✗	✓
Historial de Actualizaciones	✗	✓
Filtros Avanzados	✗	✓
Importación/Exportación de Leads	✗	✓
Búsqueda Avanzada	✗	✓
Conexión con SUNAT y RENIEC para registro de Contactos y Empresas	✗	✓
Generar Cotizaciones	✗	✓
Formularios para Capturar Información	✗	✓

Catálogo de Productos y Servicios	✓	✓
Chatbot	✗	✓
Agente de Ventas con IA	✗	✓
Flujos de Trabajo Automatizados	✗	✓
Análisis de Métricas de Campañas	✗	✓
Reportes y Resultados	✗	✓
Gestión de Roles y Usuarios	✗	✓
Gestión de Espacios de Trabajo	✗	✓
Versión Web y Aplicativo Móvil	✓	✓

Conclusión

Mientras que la App de WhatsApp Business es una herramienta pensada para comunicaciones individuales y negocios en etapas iniciales, Abatar CRM transforma este canal en un motor comercial estratégico, centralizado y escalable. La elección depende del volumen de tus operaciones y de qué tan rápido quieras hacer crecer tu negocio.

WhatsApp Business (Uso Tradicional)

- **Alcance limitado:** Ideal solo para la operación de emprendimientos o micro negocios.
- **Gestión reactiva:** Rápido y simple, pero sin procesos comerciales estructurados ni reglas claras.
- **Techo de crecimiento:** No cuenta con un modelo de trabajo centralizado ni escalable.

Abatar CRM (Plataforma Avanzada)

- **Visión 360°:** Convierte WhatsApp en un canal estratégico, operativo y completamente bajo control.
- **Gestión total:** Permite una prospección controlada, asignación automática de leads, seguimiento riguroso y métricas en tiempo real.
- **Control de la información:** Mantiene la comodidad del uso móvil para el equipo, pero bajo un entorno empresarial centralizado, ordenado y seguro.
- **Acelerador de ventas:** Diseñado para cerrar más negociaciones en menos tiempo, estandarizar la atención y asegurar que ningún lead se quede sin seguimiento.