



GUÍA GRATUITA
ZADRIG TECHNOLOGY · MÉXICO

CHECKLIST PARA DESCARGAR

Checklist para automatizar WhatsApp en una inmobiliaria

Revisa el proceso antes de activar mensajes, integraciones o inteligencia artificial.

Para quién es

Para dueños y equipos comerciales de inmobiliarias que quieren ordenar el seguimiento por WhatsApp antes de invertir en una herramienta.

DEFINE EL PROCESO COMERC...

PREPARA LA INFORMACIÓN

DISEÑA EL SEGUIMIENTO

Úsala hoy. Guárdala para la próxima vez.

Checklist para automatizar WhatsApp en una inmobiliaria

Revisa el proceso antes de activar mensajes, integraciones o inteligencia artificial.

Cómo usar esta checklist

Marca cada punto cuando esté hecho. Lo que quede sin marcar es tu lista de pendientes. Para dueños y equipos comerciales de inmobiliarias que quieren ordenar el seguimiento por WhatsApp antes de invertir en una herramienta.

1 Define el proceso comercial

Aclara qué debe pasar con cada prospecto antes de automatizar.

- ☐ Lista las preguntas que se repiten antes de agendar una visita.
- ☐ Define qué datos mínimos necesita un asesor antes de tomar un prospecto.
- ☐ Separa consultas informativas, solicitudes de visita y trámites posteriores.
- ☐ Escribe cuándo debe intervenir una persona del equipo comercial.

2 Prepara la información

Una automatización responde bien solo si parte de información vigente.

- ☐ Revisa que precios, disponibilidad y ubicaciones estén actualizados.
- ☐ Prepara respuestas aprobadas para crédito, requisitos y agendamiento.
- ☐ Define qué información nunca debe prometerse por mensaje automático.

- ☐ Valida quién actualizará los datos cuando cambie un inmueble.

3

Diseña el seguimiento

Evita que cada asesor improvise el mismo proceso.

- ☐ Define el mensaje inicial que confirma que el prospecto fue recibido.
- ☐ Decide qué respuesta debe enviar la ficha correcta de un inmueble.
- ☐ Crea una regla para avisar al asesor cuando alguien pide visitar una propiedad.
- ☐ Define qué hacer cuando un prospecto deja de responder.
- ☐ Registra el resultado de cada conversación en el CRM o registro comercial.

4

Cuida la operación

La automatización debe facilitar el trabajo, no ocultar errores.

- ☐ Prueba cada respuesta con un número interno antes de activarla.
- ☐ Revisa conversaciones reales para detectar respuestas imprecisas.
- ☐ Confirma que un asesor pueda tomar la conversación cuando haga falta.
- ☐ Revisa los accesos de cada integrante del equipo.
- ☐ Documenta quién puede cambiar mensajes, datos e integraciones.

CONSEJO DE ZADRIG**Empieza por un solo recorrido**

Automatiza primero la recepción y clasificación de prospectos. Cuando ese recorrido sea confiable, agrega confirmaciones, recordatorios y actualización de registros.

¿Quieres que lo hagamos por ti?

Si prefieres que Zadrig lo diseñe e implemente contigo, escríbenos por WhatsApp y revisamos tu proceso comercial.

Escríbenos por WhatsApp**+52 81 4641 5229**

Esta checklist acompaña la guía «Cómo elegir la mejor herramienta para automatizar WhatsApp en tu inmobiliaria»: <https://zadrig.com/blog/automatizar-whatsapp-inmobiliaria/>

Agenda una demostración gratis en zadrig.com. Te desea todo el equipo de Zadrig Technology.