GUÍA GRATUITA
ZADRIG TECHNOLOGY · MÉXICO

CHECKLIST PARA DESCARGAR

Checklist: que ningún prospecto se te escape en WhatsApp

Para revisar tu integración de AlterEstate (o cualquier CRM inmobiliario) con WhatsApp Business antes de darla por buena

Para quién es

Para el dueño o administrador de una agencia inmobiliaria en México o Latinoamérica que ya conectó o está por conectar WhatsApp Business a su CRM y quiere confirmar que el seguimiento de prospectos de verdad funciona.

ANTES DE CONECTAR EL NÚM...

DENTRO DE ALTERESTATE (O...

ANTES DE ANUNCIARLO A TU...

Úsala hoy. Guárdala para la próxima vez.

Preparado por Zadrig Technology · Morelia, Michoacán · zadrig.com · WhatsApp +52 81 4641 5229

Checklist: que ningún prospecto se te escape en WhatsApp

Para revisar tu integración de AlterEstate (o cualquier CRM inmobiliario) con WhatsApp Business antes de darla por buena

Cómo usar esta checklist

Marca cada punto cuando esté hecho. Lo que quede sin marcar es tu lista de pendientes. Para el dueño o administrador de una agencia inmobiliaria en México o Latinoamérica que ya conectó o está por conectar WhatsApp Business a su CRM y quiere confirmar que el seguimiento de prospectos de verdad funciona.

1 Antes de conectar el número

Lo que tiene que estar listo en Meta antes de tocar la configuración del CRM.

- [ ] Cuenta de empresa verificada en Meta Business Manager
- [ ] Número dedicado, sin WhatsApp personal activo en él
- [ ] Catálogo de propiedades actualizado en el CRM
- [ ] Lista de plantillas que vas a necesitar (confirmaciones, recordatorios, promociones)

2 Dentro de AlterEstate (o tu CRM)

Lo que hay que configurar una vez que el número ya está enlazado.

- [ ] Inbox activado y canal de WhatsApp conectado
- [ ] Reglas de asignación de conversaciones por agente, zona o turno

- [ ] Asistente de IA (Brik u otro) activado, si tu plan lo incluye
- [ ] Etiquetas de estado para separar prospectos nuevos, en seguimiento y cerrados

3 Antes de anunciarlo a tu equipo

La prueba real que confirma que el flujo sirve, no solo que está configurado.

- [ ] Escribiste tú mismo al número como si fueras un prospecto nuevo
- [ ] Las plantillas de marketing y utilidad ya están aprobadas por Meta, no en borrador
- [ ] Hay una regla clara para mensajes que llegan fuera de horario
- [ ] Revisaste qué pasa con un prospecto que no contesta después del primer mensaje

4 Para controlar el gasto

Lo que evita sorpresas en la factura de Meta.

- [ ] Sabes qué categoría de mensaje (utilidad, marketing, autenticación) usa cada plantilla
- [ ] Revisaste la tarifa vigente de Meta para México antes de presupuestar
- [ ] Separaste en tu presupuesto la cuota de la plataforma de lo que cobra Meta por mensaje

5 Si piensas ir más allá de lo nativo

Señales de que ya te conviene una integración a la medida.

- [ ] El seguimiento que necesitas depende de cruzar datos de más de un sistema
- [ ] Quieres que el asistente cotice o agende sin que un humano confirme cada paso

- [ ] Ya agotaste las reglas simples de asignación y siguen quedando prospectos sin atender

CONSEJO DE ZADRIG

El error más común

Dar por terminado el proyecto el día que el número ya manda y recibe mensajes, sin probar qué pasa con el prospecto que no contesta. Ese es el momento donde de verdad se pierden ventas.

¿Quieres que lo hagamos por ti?

Si prefieres que configuremos (o construyamos la capa que le falta a) tu WhatsApp Business conectado a tu CRM, escríbenos por WhatsApp a Zadrig Technology y te mostramos una demostración gratis.

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

Esta checklist acompaña la guía «Cómo conectar WhatsApp Business a tu CRM inmobiliario sin perder ni un prospecto»: https://zadrig.com/blog/alterestate-whatsapp-business-seguimiento-prospectos/

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