

# Innmobi.ai

Nº 01 — POSICIONAMIENTO

# El sistema operativo para inmobiliarias que cierran de verdad.

Un CRM construido desde cero para inmobiliarias mexicanas. Inteligencia que califica leads en la primera llamada, pipeline visual con drag-and-drop, integraciones nativas con WhatsApp Business y Mercado Libre. Probado en producción, todos los días, en una agencia activa de la Ciudad de México.

## PILAR Nº 01

### Inteligencia que no se cansa

Contesta a las once de la noche. Califica al lead en 90 segundos. Entrega un perfil completo al asesor antes de que cuelgue.

## PILAR Nº 02

### Una sola fuente de verdad

Llamadas, WhatsApp, web, citas y notas — todo en un timeline cronológico por prospecto. Cero pestañas, cero pérdidas.

## PILAR Nº 03

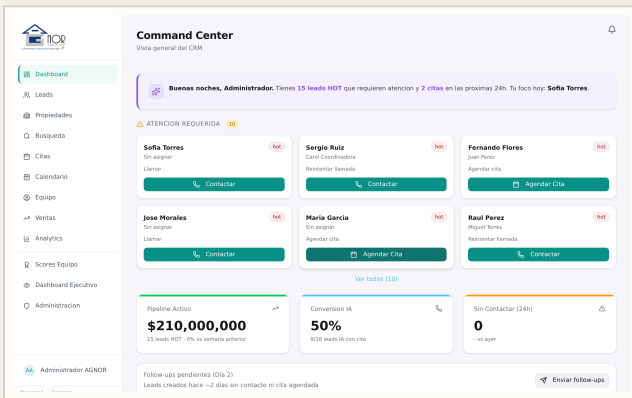
### Hecho con asesores en CDMX

No se diseñó en un Notion. Se construyó en piso, vendiendo remates bancarios, con feedback de quien cierra.



# Esto es lo que tu equipo va a ver.

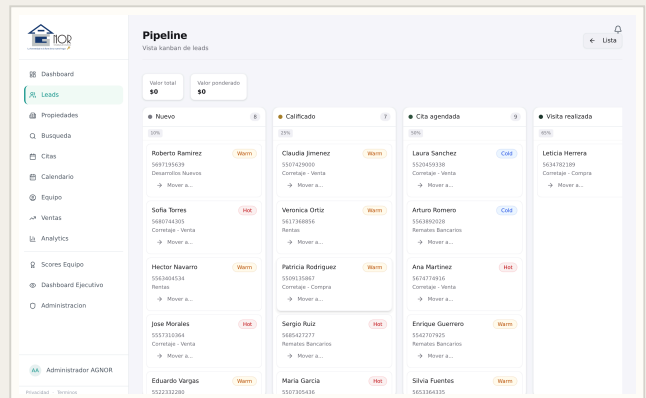
No son mockups. Es el CRM corriendo en producción con datos demo. Lo que ves abajo es exactamente la herramienta que vas a usar el primer día.



## Nº 01 · COMMAND CENTER

### 15 leads HOT que requieren atención hoy.

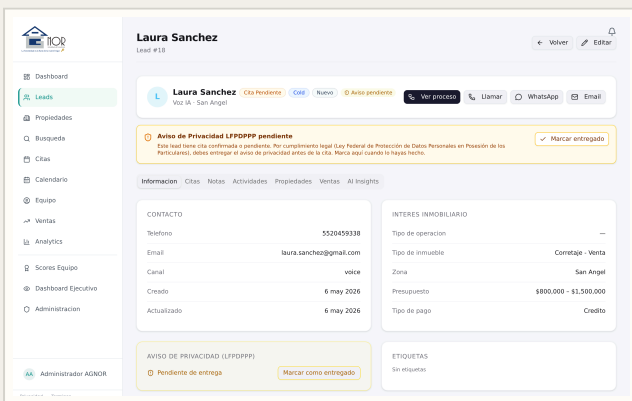
Tu asesor abre la app y sabe qué hacer en los próximos 60 minutos. Pipeline activo en pesos, conversión IA y leads sin contactar — todo en vivo.



## Nº 02 · PIPELINE VISUAL

### Drag-and-drop por etapa. Una pantalla, todos los asesores.

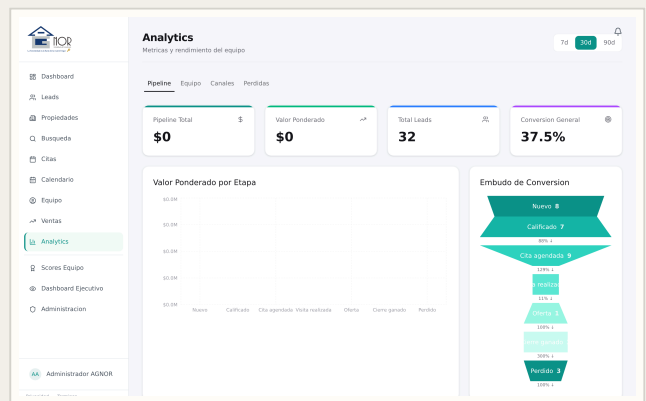
Calificado · Cita · Visita · Oferta · Cierre. La transición se registra sola en el timeline del lead. El coordinador ve a 15 asesores a la vez.



## Nº 03 · LEAD 360°

### Perfil completo + tabs (Citas, Notas, AI Insights).

Llamar, WhatsApp, Email a un click. Privacidad LFPDPPP integrada. El asesor entra y sabe quién es el cliente sin abrir cinco apps.



## Nº 04 · ANALYTICS

### Embudo de conversión por etapa, en tiempo real.

Pipeline · Equipo · Canales · Pérdidas. El coordinador no espera al lunes para saber qué pasó. Las cifras viven, no se calculan.

## Ocho funciones core.



### Captura + perfilado IA

Voz Retell + WhatsApp + web. Claude perfila en la primera interacción.



### Pipeline visual

Kanban drag-and-drop. Cada transición se registra en el timeline.



### Timeline unificado

Cinco canales en un hilo cronológico, buscable, exportable.



### WhatsApp Business

21 plantillas Meta + free-form 24h + envío masivo segmentado.



### Citas + Google Calendar

Sync bidireccional. Conflictos detectados, recordatorios automáticos.



### Analytics en vivo

Funnel, velocity, forecast, ROI por canal, leaderboard.



### Seis verticales

Remates, preventa, corretaje, recuperadas, reventa, rentas.



### Mercado Libre sync

Publica/despublica con un click. Auto-sync al editar.

Nº 04 — STACK

## Construido production-grade.

FastAPI

Python 3.12

React 18

TypeScript

PostgreSQL 16

Tailwind CSS

Anthropic Claude

Retell LLM

Meta WhatsApp

Mercado Libre API

Google Calendar

Docker · Coolify

CDMX · 2025-2026

## AGNOR Inmobiliaria opera 100% sobre Innmobi.ai.

Especialistas en remates bancarios en la Ciudad de México. Antes: Excel, WhatsApps en celulares de asesores, doble captura en Mercado Libre, SLA invisible. Hoy: pipeline unificado en `crm.agnorinmobiliaria.com`, agente de voz IA, sync con ML, analytics en vivo.

"Antes le dedicaba dos horas al lunes haciendo el reporte semanal en Excel. Ahora abro Analytics y todo está. Y si un asesor está dejando enfriar leads, el sistema me avisa antes que el cliente reclame."

COORDINADORA · AGNOR INMOBILIARIA · CDMX

15+

Asesores

04

Roles

06

Verticales

24/7

Uptime

## ¿Hablamos?

Demo en vivo de 30 minutos. Trial 14 días con tu data real. Onboarding en 4 semanas con migración desde tu sistema actual.

WHATSAPP

+52 56 2059 5320

EMAIL

sales@orzatech.com