



# Guía de Configuración

*Manual completo de inicio y configuración*

inmoradar.tech

Este documento cubre todos los pasos de configuración para comenzar a usar InmoRadar: desde el primer inicio de sesión hasta la configuración avanzada de CRM, campañas de email, bots de Instagram y WhatsApp.

<b>Inicio de sesión</b> Registro, acceso y gestión de tu cuenta	<b>CRM Inmobiliario</b> Pipeline, propiedades, contactos y deals	<b>Campañas de Email</b> Envíos masivos desde tu propio dominio
<b>Bot de Instagram</b> Respuestas automáticas a mensajes directos	<b>Bot de WhatsApp</b> Atención 24/7 con bot configurable	<b>Soporte</b> Canales de contacto y resolución de problemas

# Índice de Contenidos

---

- 1. Inicio de sesión y registro**
  - 1.1. Registrarse por primera vez
- 2. Configuración de Mi Perfil**
  - 2.1. Información básica y logo
  - 2.2. Configuración SMTP para campañas
- 3. CRM Inmobiliario**
  - 3.1. Acceder al CRM
  - 3.2. Cartera de propiedades
  - 3.3. Contactos (leads)
  - 3.4. Pipeline de deals
  - 3.5. Reportes de comisiones
- 4. Campañas de Email**
  - 4.1. Crear una campaña
  - 4.2. Segmentar destinatarios
  - 4.3. Seguimiento y métricas
- 5. Reportes y Analítica**
  - 5.1. Dashboard de métricas
  - 5.2. Exportar datos
- 6. Mapa de Propiedades**
  - 6.1. Filtros del mapa
  - 6.2. Barrios y zonas
- 7. Bot de Instagram**
  - 7.1. Conectar cuenta de Instagram
  - 7.2. Configurar respuestas automáticas
  - 7.3. Gestionar conversaciones
- 8. Bot de WhatsApp**
  - 8.1. Conectar WhatsApp
  - 8.2. Respuestas automáticas y derivación
- 9. Checklist de configuración inicial**
- 10. Soporte y contacto**

## 1. Inicio de sesión y registro

Como crear tu cuenta y acceder por primera vez a InmoRadar

### 1.1 Registrarse por primera vez

Para comenzar a usar InmoRadar, seguí estos pasos:

1

#### Ingresá a [inmoradar.tech](https://inmoradar.tech)

Desde cualquier navegador (Chrome recomendado).

2

#### Hacé clic en 'Iniciar sesión'

Botón ubicado en la esquina superior derecha de la página.

3

#### Ingresá tu email y contraseña

Si es tu primera vez, usá el mismo email con el que te registraste. Si no tenés cuenta, contactá al equipo para que te creen una.

4

#### Activá tu plan

Con el plan Free podés explorar la plataforma. Para acceder al CRM y bots, necesitás activar Premium o Enterprise desde la sección Precios.

**Seguridad:** Si olvidaste tu contraseña, contactá al soporte en [inmoradar.tech](https://inmoradar.tech). El restablecimiento de contraseña se realiza manualmente por el equipo técnico.

## 2. Configuración de Mi Perfil

Configurá tu información inmobiliaria, logo y datos de contacto

Mi Perfil es el primer lugar que debés configurar al ingresar. Para acceder, hacé clic en tu nombre en la esquina superior derecha del dashboard y seleccioná **Mi Perfil**.

### 2.1 Información básica y logo

Completá los siguientes campos en tu perfil:

- Nombre completo o razón social de tu inmobiliaria
- Email de contacto (puede ser diferente al de login)
- Teléfono de contacto
- Dirección o zona de operación

#### Logo de la inmobiliaria

El logo que subís en Mi Perfil se usa como **marca de agua** en las fotos de propiedades que cargues en el CRM.

1. Hacé clic en el botón de subida de logo.
2. Seleccioná un archivo PNG o JPG con fondo transparente (recomendado).
3. El sistema lo aplica automáticamente como marca de agua en las fotos.

**Consejo:** Usá un logo con fondo transparente (PNG) para que la marca de agua se vea limpia sobre las fotos de propiedades.

### 2.2 Configuración SMTP para campañas de email

Para poder enviar campañas de email desde el CRM usando tu propio dominio de correo, necesitás configurar el servidor SMTP en Mi Perfil. Buscá la sección **Configuración de Email**.

Campo	Descripción	Ejemplo
Servidor SMTP	Dirección del servidor de correo saliente	smtp.gmail.com
Puerto	Puerto del servidor (TLS o SSL)	587 (TLS) / 465 (SSL)
Email remitente	Dirección que verán los destinatarios	info@tuinmobiliaria.com
Usuario SMTP	Generalmente el mismo email	info@tuinmobiliaria.com
Contraseña SMTP	Contraseña de aplicación (no la del email)	xxxx xxxx xxxx
Nombre remitente	Nombre que aparece en el email enviado	Inmobiliaria García

**Atencion:** Para Gmail: activá la verificación en dos pasos y generá una **contraseña de aplicación** en la configuración de seguridad de tu cuenta Google. Usá esa contraseña (no la de Gmail).

Proveedores recomendados con buen soporte SMTP: Gmail (con contraseña de app), Outlook/Hotmail, Zoho Mail, o cualquier hosting con email corporativo.

## 3. CRM Inmobiliario

Pipeline de ventas, contactos, propiedades y reportes de comisiones

El CRM (Customer Relationship Manager) de InmoRadar te permite gestionar todo el ciclo de una operación inmobiliaria: desde el primer contacto con el lead hasta el cierre de la venta o alquiler.

### 3.1 Acceder al CRM

El CRM está disponible en el menú lateral del dashboard. Contiene cuatro módulos principales:

Módulo	Función
Propiedades	Cartera de propiedades con fotos, datos y estado
Contactos	Leads, propietarios y clientes
Pipeline	Deals organizados en etapas (Kanban o lista)
Reportes	Comisiones, deals cerrados y análisis por período

### 3.2 Cartera de propiedades

Desde la sección **Propiedades** del CRM podés agregar y gestionar tu cartera de inmuebles.

#### Agregar una propiedad

1. Hacé clic en **Nueva Propiedad**.
2. Completá los datos: dirección, tipo (casa, depto, terreno, etc.), precio, superficie, ambientes.
3. Subí fotos desde tu computadora. El sistema aplica automáticamente tu marca de agua.
4. Seleccioná el estado: **Disponible, Reservada, Vendida, Alquilada**.
5. Guardá. La propiedad queda disponible para asociarla a deals.

**Fotos:** Podés subir múltiples fotos por propiedad. Los formatos soportados son JPG y PNG.

#### Estados de propiedad

- **Disponible:** está activa en el mercado
- **Reservada:** hay un deal en curso
- **Vendida / Alquilada:** operación cerrada

### 3.3 Contactos (leads)

La sección **Contactos** centraliza todos los leads, compradores, vendedores y propietarios. Los contactos llegan automáticamente cuando alguien escribe por Instagram o WhatsApp (si tenés los bots activos).

#### Agregar un contacto manualmente

1. Hacé clic en **Nuevo Contacto**.
2. Ingresá nombre, email, teléfono y tipo (comprador, vendedor, propietario).
3. Podés agregar notas y etiquetar el contacto para segmentar campañas.

**Automatización:** Los contactos que ingresan por los bots (Instagram/WhatsApp) se crean automáticamente con su nombre y número de teléfono. Podés editarlos y agregarles más información.

### 3.4 Pipeline de deals

El pipeline muestra tus operaciones organizadas en etapas. Podés verlas en vista **Kanban** (columnas) o **Lista**.

Etapa	Descripción
Nuevo lead	Primer contacto, sin cualificación aún
En contacto	Ya hablaste con el lead
Visita agendada	Se coordinó una visita a la propiedad
Negociación	Están discutiendo términos y precio
Cerrado ganado	Operación exitosa — genera comisión en reportes
Cerrado perdido	Se perdió la oportunidad

#### Crear un deal

1. Desde el pipeline, hacé clic en **Nuevo Deal**.
2. Vinculá el deal a un **contacto** (lead) y a una **propiedad**.
3. Ingresá el valor de la operación y el porcentaje de comisión.
4. Actualizá la etapa a medida que avanza la negociación.
5. Cuando mováis a **Cerrado Ganado**, el sistema registra la fecha de cierre y calcula la comisión automáticamente.

**Consejo:** Solo los deals en estado **Cerrado Ganado** aparecen en los Reportes de comisiones. Asegurate de actualizar la etapa correctamente.

## 3.5 Reportes de comisiones

La sección **Reportes** del CRM muestra análisis de tu actividad comercial con filtros por período (este mes, mes anterior, trimestre, año).

- **Comisiones totales:** suma de comisiones de deals cerrados ganados
- **Deals cerrados:** cantidad de operaciones exitosas
- **Comparativa:** variación respecto al período anterior
- **Por tipo de propiedad:** distribución por casa, depto, terreno, etc.
- **Por mes:** evolución mensual de comisiones

**Atencion:** Si los reportes muestran \$0 en comisiones, verificá que los deals tengan: (1) etapa **Cerrado Ganado**, (2) valor de operación cargado, y (3) porcentaje de comisión ingresado.

## 4. Campañas de Email

Enviá campañas masivas a tus contactos del CRM desde tu propio dominio

Las campañas de email te permiten comunicarte masivamente con tus leads, informar sobre nuevas propiedades, o enviar novedades del mercado. Requieren tener configurado el SMTP en Mi Perfil.

### 4.1 Crear una campaña

1. Andá a **CRM** → **Campañas** y hacé clic en **Nueva Campaña**.
2. Ingresá el **asunto** del email (lo que verán los destinatarios).
3. Redactá el contenido del email en el editor de texto.
4. Seleccioná los destinatarios (podés filtrar por etiquetas o grupos).
5. Hacé clic en **Enviar** o programala para una fecha/hora específica.

Antes de enviar la campaña, hacé clic en **Enviar prueba** para recibir el email en tu propia casilla y verificar que se ve bien.

### 4.2 Segmentar destinatarios

Podés segmentar a quiénes enviás la campaña de varias formas:

- **Todos los contactos:** todos los leads del CRM
- **Por etiqueta:** por ejemplo, solo los etiquetados como 'comprador'
- **Por etapa del pipeline:** leads en etapa 'En contacto' o 'Visita agendada'
- **Selección manual:** elegís contacto por contacto

### 4.3 Seguimiento y métricas

Después de enviar, podés ver las métricas de cada campaña:

- **Emails enviados:** total de destinatarios
- **Entregados:** cantidad que llegó a destino
- **Abiertos:** cuántos abrieron el email
- **Clicks:** si incluiste links, cuántos hicieron clic
- **Rebotes:** emails inválidos o que fallaron

**Atencion:** Mantené tu lista de contactos actualizada. Los emails inválidos o con muchos rebotes pueden afectar la reputación de tu dominio de envío.

## 5. Reportes y Analítica

Métricas del dashboard, consultas respondidas y exportación de datos

La sección de Reportes de InmoRadar va más allá del CRM: muestra el volumen de consultas respondidas por los bots, la actividad del portal y el rendimiento general de tu cuenta.

### 5.1 Dashboard de métricas

El dashboard principal muestra en tiempo real:

- **Consultas del mes:** total de consultas recibidas de portales
- **Respondidas automáticamente:** por bots de Instagram o WhatsApp
- **Leads generados:** contactos nuevos en el CRM
- **Mapa de propiedades:** vista geográfica de tu cartera
- **KPIs del CRM:** deals activos, cerrados y comisiones (si tenés CRM)

### 5.2 Exportar datos

Desde la sección CRM → Reportes podés exportar datos en formato CSV:

1. Seleccioná el período (mes, trimestre, año o rango personalizado).
2. Hacé clic en el botón **Exportar CSV**.
3. El archivo descargado contiene: deal, contacto, propiedad, valor, comisión y fecha de cierre.

**Exportar:** El archivo CSV puede abrirse en Excel, Google Sheets o cualquier software de análisis de datos para generar tus propios reportes personalizados.

## 6. Mapa de Propiedades

Visualización geográfica interactiva de la oferta inmobiliaria

El mapa interactivo de InmoRadar muestra la oferta de propiedades disponibles en Córdoba y Buenos Aires (CABA), con delimitación de barrios y filtros avanzados.

### 6.1 Filtros del mapa

Desde el panel de filtros podés seleccionar:

- **Ciudad:** Córdoba o CABA (Buenos Aires)
- **Tipo de operación:** Venta, Alquiler, Alquiler temporario
- **Tipo de propiedad:** Casa, Departamento, Terreno, Oficina, etc.
- **Rango de precio:** mínimo y máximo en USD o ARS
- **Ambientes:** monoambiente, 2, 3, 4+ ambientes
- **Superficie:** metros cuadrados mínimos y máximos

### 6.2 Barrios y zonas

El mapa muestra la delimitación de barrios con líneas azules. Al pasar el cursor sobre un barrio aparece su nombre. Al hacer hover se resalta el área.

- **Córdoba:** 483 barrios con delimitaciones oficiales
- **CABA:** 48 barrios porteños con datos del Gobierno de Buenos Aires

**Mapa:** Cada punto en el mapa representa una propiedad. Hacé clic sobre un punto para ver el detalle: precio, ambientes, superficie y link al portal.

## 7. Bot de Instagram

Automatizá respuestas a consultas de propiedades en Instagram

El bot de Instagram de InmoRadar responde automáticamente a los mensajes directos y comentarios de tu cuenta de Instagram con información de propiedades, horarios de visita y datos de contacto.

### 7.1 Conectar cuenta de Instagram

Para activar el bot, necesitás vincular tu cuenta de Instagram Business:

1

#### Andá a Mi Perfil → Integraciones

En el dashboard, accedé a la sección de integraciones de tu perfil.

2

#### Hacé clic en 'Conectar Instagram'

Se abre una ventana de autorización de Meta/Facebook.

3

#### Iniciá sesión con tu cuenta de Facebook

La cuenta de Instagram Business debe estar vinculada a tu página de Facebook.

4

#### Autorizá los permisos solicitados

InmoRadar necesita permisos de mensajería y comentarios para operar el bot.

5

#### Seleccioná la página de Instagram a conectar

Si tenés múltiples cuentas, elegí la correspondiente a tu inmobiliaria.

**Atencion:** Tu cuenta de Instagram debe ser del tipo **Business** o **Creator** (no personal). Podés cambiar el tipo en la configuración de Instagram → Cuenta → Cambiar tipo de cuenta.

### 7.2 Configurar respuestas automáticas

Una vez conectado Instagram, configurá qué responde el bot y cuándo:

- **Mensaje de bienvenida:** respuesta automática al primer mensaje de un usuario
- **Respuesta a consultas de propiedades:** el bot busca propiedades y responde con detalles
- **Horario del bot:** podés activar el bot solo en horarios de no atención
- **Derivación a humano:** si el usuario escribe 'hablar con alguien', se notifica al agente

**Personalización:** Personalizá el tono del bot en la configuración. Podés elegir entre un estilo formal, amigable o neutro, y editar los mensajes predeterminados.

## 7.3 Gestionar conversaciones

Todas las conversaciones de Instagram aparecen en el **Inbox** del dashboard. Desde ahí podés:

- Ver el historial completo de mensajes
- Tomar control de la conversación (deshabilitar bot para ese contacto)
- Crear un contacto en el CRM desde la conversación
- Asignar una propiedad al lead

## 8. Bot de WhatsApp

Automatizá respuestas por WhatsApp con el número de tu inmobiliaria

El bot de WhatsApp funciona de forma similar al de Instagram: responde automáticamente los mensajes entrantes, busca propiedades y crea leads en el CRM. Utiliza la API de WhatsApp Business.

### 8.1 Conectar WhatsApp

Existen dos métodos para conectar WhatsApp:

#### Método A — QR (sesión de WhatsApp Web)

Más simple, no requiere cuenta Business oficial de Meta:

1. Andá a Mi Perfil → Integraciones → WhatsApp.
2. Hacé clic en **Conectar con QR**.
3. Escaneá el código QR con tu WhatsApp (igual que WhatsApp Web).
4. El bot queda activo mientras el teléfono tenga internet.

**Atencion:** Con el método QR, la sesión puede desconectarse si se reinicia el teléfono o se pierde conexión. Necesitás volver a escanear el QR para reconectar.

#### Método B — API Oficial de WhatsApp Business (Meta)

Más estable y escalable, requiere aprobación de Meta:

1. Creá una cuenta en Meta Business Manager y verificá tu negocio.
2. Creá una aplicación en Meta for Developers con permisos de WhatsApp.
3. Copiá el **Phone Number ID**, **Access Token** y **Verify Token**.
4. Pegá esos datos en Mi Perfil → Integraciones → WhatsApp API.
5. Configurá el Webhook URL que te provee InmoRadar.

**Consejo:** El método QR es ideal para empezar rápido. El método API es el recomendado para uso en producción a largo plazo (más estable y sin límites de mensajes).

### 8.2 Respuestas automáticas y derivación

El bot de WhatsApp puede configurarse para:

- **Responder consultas de propiedades:** busca en tu cartera del CRM
- **Enviar fotos de propiedades:** envía hasta 5 fotos por consulta

- **Agendar visitas:** coordina horarios y envía confirmación
- **Derivar a humano:** al escribir 'agente' o 'quiero hablar', notifica al equipo
- **Horario de atención:** fuera de horario, el bot responde solo

## 9. Checklist de configuración inicial

Todo lo que necesitás hacer antes de empezar a operar con InmoRadar

Usá este checklist para asegurarte de haber configurado todo correctamente:

### Mi Perfil

- Nombre / razón social de la inmobiliaria
- Email y teléfono de contacto
- Logo subido (PNG con fondo transparente recomendado)
- SMTP configurado (si vas a usar campañas de email)

### CRM

- Al menos una propiedad cargada en la cartera
- Pipeline configurado con tus etapas comerciales
- Primer contacto o lead creado
- Porcentaje de comisión configurado en deals

### Bot de Instagram

- Cuenta de Instagram Business conectada
- Mensaje de bienvenida personalizado
- Horario del bot configurado
- Test enviado desde otra cuenta para verificar respuesta

### Bot de WhatsApp

- Sesión QR activa o API configurada
- Mensaje de bienvenida personalizado
- Respuesta de fuera de horario configurada
- Test de consulta enviado para verificar respuesta

### Campañas de email

- SMTP verificado (envío de prueba exitoso)
- Lista de contactos importada o creada
- Primera campaña de presentación redactada

## 10. Soporte y contacto

Cómo obtener ayuda cuando la necesitas

El equipo de InmoRadar está disponible para ayudarte con la configuración y cualquier inconveniente técnico.

Canal	Cómo acceder	Tiempo de respuesta
Chat en vivo	Ícono de chat en el dashboard (esquina inferior derecha)	Inmediato en horario laboral
Email de soporte	info@inmoradar.tech	24-48 horas hábiles
WhatsApp soporte	+543516125465	En horario de atención
Instagram	@inmoradar.tech	Consultas generales
Documentación	inmoradar.tech/docs	Autoservicio 24/7

### Información útil para el soporte

Cuando contactes al soporte, tené a mano la siguiente información:

- Tu email de login en InmoRadar
- Tipo de plan activo (Free, Suscriptor, Premium, Enterprise)
- Descripción del problema y en qué sección ocurre
- Captura de pantalla del error (si aplica)
- En qué navegador y dispositivo estás trabajando

**Urgencias:** Para urgencias o caídas del sistema, contactá directamente por WhatsApp al número de soporte disponible en el dashboard. El equipo técnico tiene guardia durante días hábiles.

---

**InmoRadar — La plataforma de gestión para inmobiliarias modernas**

inmoradar.tech · info@inmoradar.tech