

FLUJOS CONVERSACIONALES KOMMO CRM

Especificaciones Técnicas Completas - Servicios Nómina y Consultoría

Account SRL | Sistema de Automatización de Ventas

1. SERVICIO NÓMINA - Flujo Conversacional WhatsApp Salesbot

Flujo Conversacional Completo:

Bot: "¡Hola [NOMBRE]! Veo que necesitas servicios de nómina para [EMPRESA]. Te haré unas preguntas rápidas para preparar la mejor propuesta personalizada. ¿Cuántos empleados tienes actualmente en nómina?"

Opciones de Respuesta:

- **1-10 empleados** → "Perfecto para pequeñas empresas. ¿Algunos de tus empleados reciben comisiones variables?"
- **11-50 empleados** → "Tamaño ideal para automatización. ¿Manejan esquemas de comisiones variables?"
- **51-100 empleados** → "Empresa en crecimiento. ¿Requieren gestión compleja de comisiones?"
- **100+ empleados** → "Operación grande. ¿Necesitan gestión avanzada de compensaciones variables?"

Pregunta 2 - Comisiones Variables:

- **[Sí]** → "¿Qué tipo de beneficios adicionales necesitan gestionar? (Seguros, bonos, etc.)"
- **[No]** → "Excelente, nómina más simple. ¿Requieren reportes específicos de RRHH?"
- **[Algunos]** → "Entiendo, esquema mixto. ¿Necesitan gestión de beneficios adicionales?"

Pregunta 3 - Beneficios Adicionales:

- **[Básicos]** → "¿Necesitan reportes de RRHH personalizados?"
- **[Completo]** → "Gestión integral. ¿Requieren dashboards y reportes avanzados de RRHH?"
- **[Ninguno]** → "Solo nómina básica. ¿Necesitan algún tipo de reporte especial?"

Pregunta Final - Reportes RRHH:

- **[Sí]** → "Perfecto [NOMBRE]. Basado en tus respuestas, tienes una operación de nómina [COMPLEJIDAD]. Te conectaré con nuestro especialista en nóminas en los próximos 15 minutos."
- **[No]** → "Entendido. Preparé tu perfil para una propuesta de nómina [TIPO]. Un especialista te contactará pronto."
- **[No sé]** → "Sin problema. Nuestro experto te ayudará a identificar qué reportes necesitas. Te llamará en breve."

Algoritmo de Scoring Nómina:

Criterio	Opción	Puntuación	Justificación
Número de Empleados	1-10 empleados	+10 pts	Nómina básica, menor complejidad
	11-50 empleados	+20 pts	Punto óptimo precio/complejidad
	51-100 empleados	+30 pts	Mayor valor, procesos complejos
	100+ empleados	+40 pts	Máximo valor, operación enterprise
Comisiones Variables	Sí	+15 pts	Mayor complejidad y valor
	Algunos	+10 pts	Complejidad media
	No	+5 pts	Proceso estándar
Beneficios Adicionales	Completo	+15 pts	Gestión integral, alto valor
	Básicos	+10 pts	Servicios adicionales
	Ninguno	+0 pts	Solo nómina básica

Criterio	Opción	Puntuación	Justificación
Reportes RRHH	Sí	+10 pts	Necesidades avanzadas
	No sé	+5 pts	Potencial para consultoría
	No	+0 pts	Servicio básico

Scoring Mínimo: 15 pts | Scoring Máximo: 80 pts

2. SERVICIO CONSULTORÍA - Flujo Conversacional WhatsApp Salesbot

Flujo Conversacional Completo:

Bot: "¡Hola [NOMBRE]! Entiendo que [EMPRESA] necesita servicios de consultoría. Para conectarte con el especialista correcto, ¿en qué área específica requieren asesoría?"

Opciones de Área:

- **Financiera** → "Excelente elección. ¿Buscan un proyecto específico o asesoría continua?"
- **Estratégica** → "Área muy importante. ¿Es para un proyecto puntual o acompañamiento a largo plazo?"
- **Legal** → "Entiendo la urgencia legal. ¿Necesitan resolver algo específico o asesoría permanente?"
- **Operacional** → "Optimización de procesos. ¿Es un proyecto definido o consultoría continua?"
- **Otra** → "¿Podrías especificar el área? ¿Y es un proyecto específico o asesoría continua?"

Pregunta 2 - Tipo de Proyecto:

- **[Proyecto Específico]** → "¿Cuál es el principal desafío que buscan resolver?"
- **[Asesoría Continua]** → "Perfecto para crecimiento sostenido. ¿Cuál es su mayor desafío actual?"
- **[Evaluación]** → "Diagnóstico empresarial. ¿Qué área les preocupa más?"

Pregunta 3 - Principal Desafío:

- **[Crecimiento]** → "¿Tienen un timeline específico para estos objetivos de crecimiento?"
- **[Cumplimiento]** → "Tema crítico. ¿Qué tan urgente es resolver este cumplimiento?"
- **[Optimización]** → "Eficiencia operacional. ¿En cuánto tiempo necesitan ver resultados?"
- **[Crisis]** → "Situación que requiere atención inmediata. ¿Necesitan intervención urgente?"
- **[Otro]** → "¿Podrías explicar el desafío? ¿Es urgente resolverlo?"

Pregunta Final - Timeline:

- **[Urgente < 1 mes]** → "Entiendo la urgencia [NOMBRE]. Te conectaré inmediatamente con nuestro director de consultoría para una evaluación express."
- **[1-3 meses]** → "Timeline apropiado para resultados sólidos. Un consultor senior te contactará hoy."
- **[3-6 meses]** → "Proyecto con tiempo para planificación estratégica. Te asignaré al especialista adecuado."
- **[Sin prisa]** → "Perfecto para una consultoría bien estructurada. Te llamaremos para agendar una reunión estratégica."

Algoritmo de Scoring Consultoría:

Criterio	Opción	Puntuación	Justificación
Área de Consultoría	Estratégica	+30 pts	Mayor complejidad y valor
	Financiera	+25 pts	Alta especialización requerida
	Legal	+20 pts	Expertise específico necesario
	Operacional	+15 pts	Optimización de procesos
	Otra	+10 pts	Requiere evaluación adicional
Tipo de Proyecto	Asesoría Continua	+30 pts	Relación a largo plazo
	Proyecto Específico	+20 pts	Proyecto definido con entregables

Criterio	Opción	Puntuación	Justificación
	Evaluación	+15 pts	Potencial para proyectos futuros
Principal Desafío	Crisis	+35 pts	Urgencia máxima, alto valor
	Crecimiento	+25 pts	Expansión empresarial
	Optimización	+20 pts	Mejora de eficiencia
	Cumplimiento	+15 pts	Necesidad regulatoria
	Otro	+10 pts	Requiere calificación manual
Deadline	Urgente (< 1 mes)	+30 pts	Premium por urgencia
	1-3 meses	+20 pts	Timeline estándar
	3-6 meses	+10 pts	Proyecto planificado
	Sin prisa	+5 pts	Baja prioridad temporal

Scoring Mínimo: 50 pts | Scoring Máximo: 120 pts

3. MATRIZ COMPARATIVA DE LOS 4 SERVICIOS

Aspecto	CONTABILIDAD	FISCAL	NÓMINA	CONSULTORÍA
Campos Principales	<ul style="list-style-type: none"> • Inventario • Transacciones • Reportes • Sucursales 	<ul style="list-style-type: none"> • Estado DGII • Auditorías • Tipo servicio • Operaciones intl. 	<ul style="list-style-type: none"> • N° empleados • Comisiones • Beneficios • Reportes RRHH 	<ul style="list-style-type: none"> • Área consultoría • Tipo proyecto • Desafío principal • Timeline
Scoring Mínimo	20 pts	25 pts	15 pts	50 pts
Scoring Máximo	75 pts	85 pts	80 pts	120 pts
Trigger Asignación	> 45 pts: Contador Senior < 45 pts: Asistente	> 50 pts: Especialista Fiscal < 50 pts: Contador General	> 40 pts: Especialista RRHH < 40 pts: Contador Nóminas	> 80 pts: Director Consultoría < 80 pts: Consultor Senior
Tiempo Respuesta	2-4 horas	1-2 horas	2-6 horas	15 min - 4 horas

Aspecto	CONTABILIDAD	FISCAL	NÓMINA	CONSULTORÍA
Seguimiento Especializado	Propuesta → Demo → Implementación	Evaluación → Regularización → Mantenimiento	Diagnóstico → Implementación → Capacitación	Consulta → Propuesta → Ejecución → Seguimiento

4. WORKFLOWS POST-CALIFICACIÓN DIFERENCIADOS

Triggers Automáticos por Servicio:

NÓMINA - Workflow Post-Bot

- **Score 15-25 pts:** Asignación a Contador Junior + Template "Nómina Básica"
- **Score 26-45 pts:** Asignación a Contador Nóminas + Template "Nómina Estándar"
- **Score 46+ pts:** Asignación a Especialista RRHH + Template "Nómina Enterprise"

```
KOMMO AUTOMATION - NÓMINA: IF Score >= 46 THEN Assign_to: "Especialista RRHH"
Template: "nomina_enterprise.html" Priority: "Alta" Follow_up: 2 horas ELSE IF
Score >= 26 THEN Assign_to: "Contador Nóminas" Template: "nomina_standard.html"
Priority: "Media" Follow_up: 4 horas ELSE Assign_to: "Contador Junior" Template:
"nomina_basica.html" Priority: "Baja" Follow_up: 6 horas
```

CONSULTORÍA - Workflow Post-Bot

- **Urgente + Crisis (Score 65+):** Alerta inmediata al Director + Llamada en 15 min
- **Score 80-120 pts:** Director de Consultoría + Template "Consultoría Estratégica"
- **Score 50-79 pts:** Consultor Senior + Template "Consultoría Estándar"

```
KOMMO AUTOMATION - CONSULTORÍA: IF (Urgente = TRUE AND Crisis = TRUE) THEN
Instant_alert: "Director Consultoría" Action: "Llamada inmediata" SMS_alert:
"Lead urgente crisis - Llamar YA" ELSE IF Score >= 80 THEN Assign_to: "Director
Consultoría" Template: "consultoria_estrategica.html" Priority: "Muy Alta"
Follow_up: 1 hora ELSE Assign_to: "Consultor Senior" Template:
"consultoria_standard.html" Priority: "Alta" Follow_up: 2 horas
```

Plantillas de Seguimiento Personalizadas:

Template Nómina Enterprise: "Hola [NOMBRE], analicé los detalles de [EMPRESA] y veo que manejan [N_EMPLEADOS] empleados con [TIPO_COMISIONES]. Preparé una propuesta integral que incluye [BENEFICIOS_DETECTADOS]. ¿Podemos agendar 30 minutos mañana para revisar cómo optimizar su nómina?"

Template Consultoría Estratégica: "Estimado/a [NOMBRE], entiendo que [EMPRESA] enfrenta desafíos de [TIPO_DESAFIO] en el área [AREA_CONSULTORIA]. Como [URGENCIA_DETECTADA], he preparado un plan de acción inicial. ¿Tienes 45 minutos disponibles para una consulta estratégica?"

5. IMPLEMENTACIÓN TÉCNICA EN KOMMO

Configuración de Campos Personalizados:

```
CAMPOS REQUERIDOS EN KOMMO: // Campos Nómina - num_empleados (SELECT: 1-10, 11-50, 51-100, 100+) - comisiones_variables (SELECT: Sí, No, Algunos) - beneficios_adicionales (SELECT: Básicos, Completos, Ninguno) - reportes_rrhh (SELECT: Sí, No, No sé) - score_nomina (NUMBER: 0-80) // Campos Consultoría - area_consultoria (SELECT: Financiera, Operacional, Estratégica, Legal, Otra) - tipo_proyecto (SELECT: Específico, Asesoría continua, Evaluación) - desafio_principal (SELECT: Crecimiento, Cumplimiento, Optimización, Crisis, Otro) - deadline_consultoria (SELECT: Urgente, 1-3 meses, 3-6 meses, Sin prisa) - score_consultoria (NUMBER: 0-120)
```

Automatizaciones Requeridas:

1. **Salesbot Nómina:** 4 preguntas secuenciales con scoring automático
2. **Salesbot Consultoría:** 4 preguntas con triggers de urgencia
3. **Auto-asignación:** Basada en score y tipo de servicio
4. **Plantillas dinámicas:** Personalización por variables capturadas
5. **Alertas móviles:** Para casos urgentes de consultoría
6. **Integración Odoo:** Transferencia automática al cerrar venta

Timeline de Implementación:

Días 1-15: Configuración campos personalizados y salesbots básicos

Días 16-30: Implementación algoritmos de scoring y auto-asignación

Días 31-45: Creación de plantillas dinámicas y workflows diferenciados

Días 46-60: Integración con Odoo y configuración de reportes

Días 61-90: Pruebas, optimización y capacitación del equipo

KPIs Específicos por Servicio:

Servicio	KPI Primario	KPI Secundario	Meta Mensual
Contabilidad	Tasa conversión leads > 45 pts	Tiempo promedio cierre	65% conversión
Fiscal	Leads urgentes atendidos < 2h	Score promedio por lead	95% < 2 horas
Nómina	Leads > 40 pts convertidos	Satisfacción implementación	70% conversión
Consultoría	Leads urgentes contactados < 15min	Valor promedio por proyecto	100% < 15 min

Account SRL - Sistema Kommo CRM

Especificaciones Técnicas Completas | Versión 2.0

Documento preparado para implementación técnica especializada