SECTOR INMOBILIARIO

¿Y si dos vendedores venden el mismo lote?



Dos ventas. Un mismo activo.
Una decisión que puede costar caro.

Imagen conceptual · no corresponde al plano real.

01 / EL ESCENARIO

Dos clientes.
Dos vendedores.
El mismo lote.



VENDEDOR A

Lote 027 disponible



VENDEDOR B

Lote 027 disponible

Ambos creen que pueden cerrar la venta.
Ninguno sabe lo que está haciendo el otro.

Escena ilustrativa de un riesgo comercial.

02 / DATOS DESCONECTADOS

La información no está sincronizada.

Cada vendedor consulta una versión distinta.



DOS VERSIONES. UNA SOLA REALIDAD.

La duplicidad nace cuando el estado no es compartido.

Mockups ilustrativos.

03 / CONFLICTO OPERATIVO

Los dos creen que el lote está disponible.



Clientes molestos

Retrabajo

Riesgo comercial

Consecuencias posibles; no son incidentes reportados.

04 / CAUSA RAÍZ

El problema no es comercial. Es tecnológico.

VENTAS
Información por separado

INVENTARIO
Estados diferentes

PAGOS
Confirmaciones aisladas

UNA FUENTE DE INFORMACIÓN

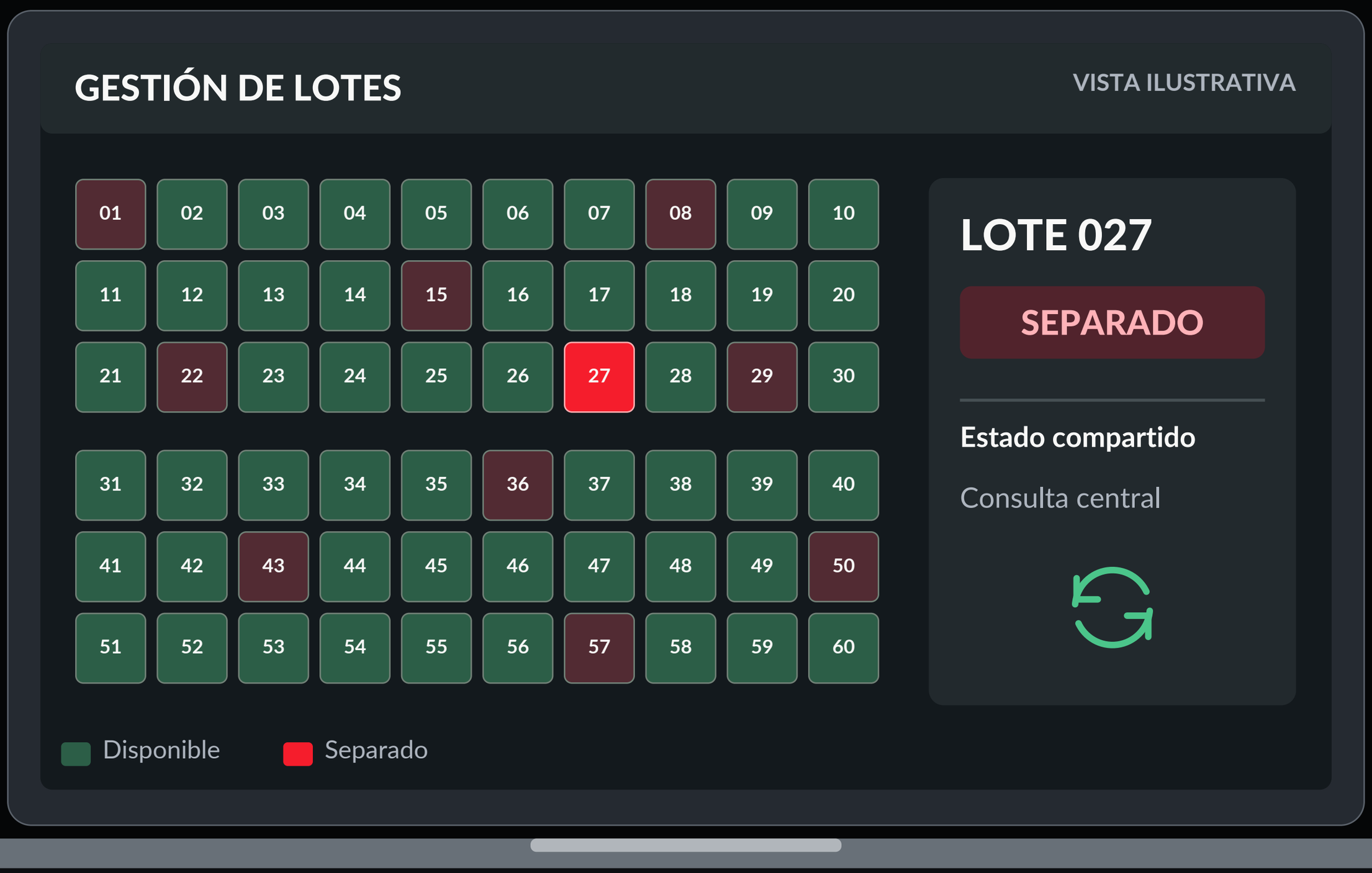
El mismo estado para todo el equipo.

Automatizar es conectar procesos, no simplemente digitalizar documentos.

05 / CONTROL CENTRALIZADO

148 lotes.

Una sola fuente de información.



Cuando se separa un lote, su estado cambia.
La información deja de depender de archivos aislados.

Mockup conceptual; no es una captura del sistema.

06 / CASO REAL

La Quinta Maravilla.

Pinchote, Santander · Colombia



01

Consulta

Agenda por WhatsApp

02

Separa

Realiza el pago

03

Actualiza

Lote marcado separado

laquintamaravilla.com

Fuente: portafolio público de CREA Studio. Imagen conceptual.

07 / SU EMPRESA

Su empresa no necesita más Excel. Necesita sistemas que se comuniquen.

¿Qué pasaría si dos personas tomaran decisiones con **información diferente?**

DIAGNÓSTICO GRATIS

Identifique qué puede automatizar en su empresa.

crea-studio.com.co/diagnostico-gratis/

WhatsApp: +57 322 919 1998



Software a la medida · Automatización · Integraciones