

 **Check in App**

BROCHURE

Que **ninguna visita** quede fuera de tu proceso comercial

Check in App registra a cada persona que ingresa, la asigna al vendedor correspondiente y conecta la atención presencial con Zoho CRM.

Recepción de visitantes

Conectado a Zoho CRM

Teléfono

+54 11 4321 0000

Estado

Lead identificado

Vendedor

Asignación pendiente

Registrar visita

EL DESAFÍO

Cuando la **atención presencial** queda fuera del CRM

En **tiendas, showrooms y sucursales**, una parte del proceso comercial comienza cuando una persona entra por la puerta.

Pero si **recepción y ventas** no trabajan sobre un **proceso conectado**, surgen preguntas difíciles de responder:

Cuando esta información depende de registros manuales o de la coordinación entre personas, aumenta el riesgo de **perder datos** y dejar **oportunidades sin seguimiento**.

? ¿El visitante ya era cliente?

? ¿Es un nuevo prospecto?

? ¿Quién debe atenderlo?

? ¿Quién quedó a cargo?

Check in App organiza la recepción, identificación y asignación de cada visitante desde un proceso conectado con Zoho CRM.

De la llegada a la **atención comercial**

01

Registro

Recepción ingresa el **número de teléfono** de la persona que llega al establecimiento.

02

Identificación

Check in App verifica si la persona ya está registrada. Si es nueva, puede crearla automáticamente como **Lead en Zoho CRM**.

03

Cola de atención

El visitante ingresa a una cola para **organizar su atención**.

04

Asignación

Recepción selecciona al **vendedor correspondiente** según la estructura definida por la empresa.

05

Notificación

El vendedor recibe una **notificación por SMS** con la nueva asignación.

06

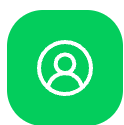
Atención

La interacción queda vinculada al **proceso comercial en Zoho CRM** para continuar su gestión.



BENEFICIOS

Más control para **recepción, ventas y gestión comercial**



Menos visitantes sin registrar

Cada persona puede ser **identificada desde su llegada** y, si corresponde, incorporada a Zoho CRM como un nuevo Lead.



Asignaciones más ordenadas

Las colas permiten **organizar la atención** y definir qué vendedor queda a cargo.



Menos coordinación manual

El vendedor recibe una **notificación** cuando tiene una nueva asignación, sin depender de avisos internos.



Continuidad después de la atención

La información queda disponible en Zoho CRM para que el equipo pueda **continuar la gestión comercial**.



Mayor trazabilidad

La empresa mantiene **visibilidad sobre los visitantes** y su asignación, sin depender de registros separados.

¿Para qué **empresas está pensado?**

Check in App está diseñado para organizaciones donde la atención presencial es parte del proceso de ventas.

Operaciones comerciales presenciales

- ✓ **Tiendas** con venta asistida.
- ✓ **Showrooms.**
- ✓ Empresas con **múltiples sucursales.**

Equipos que necesitan trazabilidad

- ✓ Operaciones con varios vendedores **atendiendo visitantes.**
- ✓ Equipos que utilizan **Zoho CRM** y necesitan incorporar las visitas presenciales a su **gestión comercial.**

INTEGRACIÓN

Integrado con **Zoho CRM**

Check in App trabaja conectado con Zoho CRM y utiliza información relacionada con Leads, Contacts, usuarios, roles y colas.

Check in App

Recepción, identificación y asignación de visitantes desde un punto de entrada ordenado.



Zoho CRM

Leads, Contacts, usuarios, roles y continuidad de la gestión comercial.



InterConnecta

Adaptación de la solución a la estructura de atención y asignación de cada organización.

PRÓXIMO PASO

¿Necesitas ordenar cómo registras y asignas las visitas en tus tiendas o showrooms?

Habla con un especialista de InterConnecta.

[Agenda una sesión](#)

✓ Check in App

La gestión de visitantes no funciona como un registro separado: forma parte del entorno donde el equipo ya administra clientes, prospectos y actividades comerciales.