

Guía de Usuario — FRASA CRM

Ecosistema Comercial Frasa Desarrollos Versión 2.0 — Septiembre 2026

Bienvenido

Esta guía te enseñará a usar todas las herramientas del sistema FRASA CRM. No necesitas ser experto en computadoras — solo sigue los pasos que se indican.

Cómo Entrar al Sistema

1. Abre tu navegador (Chrome, Edge o Safari)
2. Escribe la dirección: **https://frasa.consultoria-as.com**
3. Escribe tu usuario y contraseña
4. Haz clic en "Entrar"

La Pantalla Principal (Landing)

Al entrar verás una pantalla con varias tarjetas. Cada tarjeta es un módulo del sistema:

Módulo	Para qué sirve
Mi día	Tu agenda diaria: leads, oportunidades, apartados
Alta de Clientes	Registrar nuevos clientes completos
Cotizador	Generar cotizaciones para clientes
Cobranza	Seguimiento de pagos
Tableros	Gráficas y reportes
Chat Hermes	Asistente de inteligencia artificial
Contactos	Lista de todos los contactos

Haz clic en cualquier tarjeta para entrar al módulo.

MÓDULO: MI DÍA

Este es tu módulo principal. Aquí llevas el seguimiento de todos tus leads y clientes.

Pestañas

Arriba verás 5 pestañas:

1. **Leads** — Personas nuevas que te asignaron
2. **Oportunidades** — Leads que ya estás atendiendo
3. **Apartados** — Clientes que ya apartaron una propiedad
4. **Escrituración** — Proceso de escrituración de apartados
5. **Tablero** — Tus estadísticas personales

Crear un Lead Nuevo

1. En la pestaña "Leads", busca el formulario "Captura rápida" a un lado
2. Escribe el **nombre** del cliente
3. Escribe el **teléfono** (con lada)
4. Opcionalmente: email, origen, desarrollo
5. Haz clic en "**Registrar lead**"
6. El lead aparecerá en tu lista

Cambiar el Estado de un Lead

En cada lead verás botones de acción:

- **Contactado** — Ya hablaste con la persona
- **Intento** — Intentaste contactar, no contestó
- **Interesado** — Muestra interés en comprar
- **Agendo** → — Convierte el lead en oportunidad (se mueve a la pestaña "Oportunidades")
- **Descartar** — El lead no procede (selecciona un motivo)

En Oportunidades

Cuando un lead pasa a "Agendo", aparece aquí con estas opciones:

- **Cotizar** — Genera una cotización para el cliente
- **Afluencia** — Abre el formulario de alta completa

- **Apartó** — El cliente apartó una propiedad (verde)
- **Descartar** — No procede

En Apartados

Cuando un cliente aparta, aparece aquí con estas fases:

1. Pago Apartado
2. Alta Enkontrol (abre el formulario de alta)
3. Entregó Documentación
4. Cita Clientes
5. Contrato Enkontrol
6. **Firma Cliente** (verde) — Al dar clic, se mueve a Escrituración

En Escrituración

Después de "Firma Cliente", el apartado llega aquí:

1. Seguimiento
2. Llamada Escrituras
3. X Escriturar
4. Banco/Infonavit
5. X Autorizar
6. Escriturado
7. Cancelo

Vista Kanban

Haz clic en el botón "**Kanban**" al lado de las pestañas para ver los leads como tarjetas arrastrables. Puedes mover un lead arrastrándolo de una columna a otra.

Botón Exportar

Junto a los filtros hay un botón "**Exportar**" que descarga un archivo Excel con los leads filtrados.

Mi Tablero

En la pestaña "Tablero" verás gráficas con: - Leads nuevos por día - Tasa de conversión - Rendimiento por origen - Comparativa con el mes anterior

MÓDULO: ALTA DE CLIENTES

Alta de Afluencia (captura rápida)

1. Selecciona "Alta de Afluencia"
2. Si el cliente ya existe, búscalo por nombre o teléfono
3. Completa: nombre(s), apellidos, teléfono, email, desarrollo, modelo
4. Número de dependientes: selecciona del 1 al 5+
5. Rango salarial: selecciona el rango que aplique
6. Crédito: tipo de financiamiento
7. Haz clic en "Registrar"
8. **Se te redirige automáticamente a Mi día**

Alta Completa de Cliente

1. Selecciona "Alta Completa"
2. Sigue los pasos del asistente:
3. **Datos Generales:** nombre, CURP, RFC, dirección, código postal
4. **Empleo:** tipo de empleo, compañía, puesto, antigüedad
5. **Económicos:** ingresos, gastos, dependientes
6. **Co-acreditado:** datos del co-acreditado (si aplica)
7. **Referencias:** 3 referencias personales
8. **Vivienda:** proyecto, modelo, manzana, lote
9. **Documentos:** sube INE, RFC, CURP, comprobante
10. **Firma:** firma digital del cliente
11. Al completar, **se te redirige a Mi día**

Cámara para Foto del Cliente

En el paso de Datos Generales hay un botón "Tomar foto" que usa la cámara de tu celular para tomar una selfie del cliente.

MÓDULO: COTIZADOR

1. Selecciona el **desarrollo** (SENDIA, Estanza, Atelier, etc.)
2. Selecciona la **unidad** disponible
3. Configura:

4. Acabados (cocina, closets)
5. Tipo de crédito (Bancario, Infonavit, Contado, etc.)
6. Enganche (mínimo 2.5% del valor)
7. Meses de financiamiento
8. El sistema genera **4 propuestas** automáticamente
9. Selecciona la propuesta que más le guste al cliente
10. Haz clic en "**Generar PDF**" para descargar la cotización
11. Puedes **compartir por WhatsApp** directamente

Comparador de Propuestas

Haz clic en "Comparar" para ver las 4 propuestas lado a lado en una tabla.

MÓDULO: COBRANZA

Ver Plan de Pagos

1. En la pestaña "Hoy" ves los pagos del día
2. En la pestaña "Todos" ves todos los planes activos
3. Haz clic en un plan para ver el detalle

Registrar un Abono

1. Selecciona el plan del cliente
2. Haz clic en "Abonar"
3. Captura el monto pagado
4. Selecciona la fecha de pago
5. Escribe la referencia (número de transferencia, etc.)
6. Haz clic en "Registrar"

Dashboard de Mora

En la pestaña "Mora" ves: - Clientes con pagos atrasados - Monto total vencido - Días promedio de atraso - Botón de WhatsApp para contactar al cliente

Timeline de Pagos

Cada plan tiene una línea de tiempo visual: - Verde: pagado - Amarillo: vence pronto - Rojo: vencido - Gris: pendiente

MÓDULO: TABLEROS

Mi Tablero (vendedor)

Tus estadísticas personales: - Leads nuevos hoy - Ventas del mes - Tasa de conversión - Comparativa mes actual vs anterior

Tablero Comercial (admin/director)

Vista general del equipo: - Leads por vendedor - Ventas por desarrollo - Pipeline completo

MÓDULO: CONTACTOS

Lista de todos los clientes del sistema.

1. Busca por nombre o teléfono
 2. Filtra por desarrollo
 3. Haz clic en un contacto para ver su perfil completo:
 4. Datos personales
 5. Propiedad comprada
 6. Historial de pagos
 7. Documentos
 8. Última actividad
 9. Botón **"Exportar CSV"** para descargar la lista
-

MÓDULO: CHAT HERMES

Asistente de inteligencia artificial con conocimiento de Frasa.

1. Escribe tu pregunta en el recuadro
 2. Hermes responde con información del catálogo, procesos de venta, créditos, etc.
 3. Puedes preguntar: "¿Cuáles son los precios de SENDA?", "¿Qué requisitos tiene Infonavit?", etc.
-

MÓDULO: CONFIGURACIONES (solo admin)

Accesible desde el ícono ⚙ en la esquina superior derecha.

Modo de Trabajo

- **Vinculado a Monday:** usa Monday.com como base de datos
- **Modo local:** funciona sin Monday (recomendado)

Roles y Permisos

- Ver y editar qué módulos puede ver cada rol
- Roles: Vendedor, Administración, Director, Escrituración, Dirección General, Admin

Usuarios

- Crear, editar y desactivar usuarios
- Asignar roles y desarrollos

Sistema

- Configurar recordatorios
- Tiempo de sesión
- Límite de subida de archivos

Auditoría

- Ver quién hizo qué cambio y cuándo

Consejos Útiles

1. **Guarda frecuentemente** — al terminar un formulario, asegúrate de que aparezca el mensaje de confirmación
 2. **Usa el modo Kanban** — para ver tus leads como tarjetas arrastrables
 3. **Exporta tus datos** —定期mente exporta Excel como respaldo
 4. **Revisa Mi día cada mañana** — para no perder leads nuevos
 5. **Si algo no carga** — borra las cookies del navegador y vuelve a entrar
-

Soporte

Si tienes problemas, contacta a: - **Consult (AS) Technology - Iván** — Administrador del sistema

Guía actualizada: Septiembre 2026 FRASA Desarrollos S.A.P.I. de C.V.