

Reconocer empresas y acelerar el cierre

En el sitio web de una empresa, el Companion le muestra lo que su CRM sabe de esa empresa, y usted da los siguientes pasos sin abrir aYOUne.

La insignia «¿Empresa en el CRM?»

En los sitios web de empresas aparece abajo a la izquierda una pequeña insignia ¿Empresa en el CRM?. Mientras solo vea la insignia, no se envía nada. Solo cuando hace clic en ella, el Companion busca el dominio del sitio web (por ejemplo, ejemplo.es) en su CRM.

- Empresa conocida: ve el nombre de la empresa, cifras clave (ofertas, pedidos, contratos, contactos), las oportunidades abiertas con su probabilidad de éxito, las ofertas abiertas y las personas de contacto. Abrir !' le lleva al registro en aYOUne.
- Empresa desconocida: la insignia ofrece Crear como empresa.
- Competidor: si la empresa publica anuncios, el perfil publicitario muestra cuántos anuncios tiene activos.

La insignia no aparece en buscadores, redes sociales, servicios de correo gratuitos ni en sus propias páginas de aYOUne. × la oculta en ese sitio web hasta que cierre el navegador.

Crear una empresa

Crear como empresa crea la empresa en su CRM. Antes, el Companion comprueba si el dominio o el nombre de la empresa ya existen; si encuentra una coincidencia, se la muestra y usted decide con Crear de todos modos. Una vez creada, aYOUne completa en segundo plano los datos de la empresa y el aviso legal del sitio web.

La casilla Marcar como lead viene marcada de fábrica: la empresa queda identificada en su CRM como cliente potencial (lead), para que su equipo de ventas la encuentre en las listas correspondientes. Si quita la marca, la empresa se crea sin esa identificación.

Como personas de contacto, el Companion propone personas que aYOUne conoce de la empresa y direcciones de correo del propio dominio de la empresa que aparecen en la página. Un clic en Añadir crea a la persona como contacto de la empresa.

Oportunidades y seguimiento

Debajo de las oportunidades abiertas crea con un clic una nueva oportunidad, con título, importe y una nota. Si lo desea, programa en el mismo paso un seguimiento como tarea o como cita. La oportunidad aparece después en sus ventas, en la empresa.

Acelerar el cierre

| Acción | Qué ocurre | |---|---| | Borrador de oferta | crea un borrador de oferta para la empresa, si lo desea vinculado a una oportunidad abierta. Las posiciones y el envío los gestiona en aYOUne. | | Programar devolución de llamada | toma un número de teléfono de la página, lo asigna si es posible a una persona de contacto y programa la devolución de llamada como tarea o como cita de 15 minutos. | | Horarios libres | muestra los próximos horarios libres de su calendario con reserva en línea; Copiar

enlace de reserva copia el enlace para que pueda compartirlo. | | Cupón como incentivo | genera un código de cupón solo para esta empresa, canjeable una vez; usted elige el descuento en porcentaje y la validez en días. Copiar código lo copia al portapapeles. No se envía ningún correo; usted mismo entrega el código. | | Contratos y suscripciones | muestra los contratos de la empresa con su estado: Nuevo, En curso, Rescindido, Suscripción activa o en pausa, Finalizado. Aquí solo se consulta. |

Ninguna de estas acciones escribe a la empresa ni cambia un estado en su cuenta: todo queda como borrador o como entrada que usted sigue trabajando en aYOUne.

Llamada con IA

Con permiso para iniciar llamadas, en la sección de devolución de llamada encontrará además Llamar con IA: su agente de voz llama a un contacto de su CRM para confirmar o cambiar una cita o para hacer un seguimiento, nunca con fines publicitarios. Detalles en Números de teléfono en páginas web (phone).

Para revendedores: crear como prospecto

Si trabaja para un revendedor y puede crear clientes, la insignia muestra además Crear como prospecto. Con ello crea la empresa mediante su proceso de alta habitual como prospecto, una organización de observación en su cuenta de revendedor.

El Companion rellena a partir de la página el nombre de la empresa, el dominio y la dirección de correo pública de la empresa.

Usted elige una plantilla de alta, el idioma y el país. Solo se ofrecen plantillas que no envían correos a clientes.

El Companion comprueba si la empresa ya es cliente suyo y muestra las coincidencias con un enlace al portal de revendedores.

Después de Crear prospecto ve el progreso y, al final, el enlace Abrir en el portal de revendedores !'.

La empresa no recibe ninguna notificación: el nuevo prospecto se crea con bloqueo de envío y la plataforma descarta todos los correos dirigidos a él. Los destinatarios internos de su plantilla (por ejemplo, su propio equipo de ventas) pueden recibir un aviso; la ventana los nombra antes de crear el prospecto.

Activar y desactivar

En Ajustes !' Funciones activa o desactiva la insignia (¿Empresa en el CRM?) y cada acción por separado, para todos los sitios web o solo para algunos. De fábrica están activadas; Llamar con IA y Crear como prospecto solo aparecen con el permiso correspondiente. Lo que se envía a su cuenta se describe en la política de privacidad (privacy-policy), apartados 2.13, 2.15 y 2.16.

Hinweise zur Quelle

Dieses Dokument stammt aus der Dokumentation von tolinax UG und wurde am 2026-10-13 exportiert. Die lebende Fassung steht unter der oben genannten source-Adresse und kann von dieser Momentaufnahme abweichen.

Für KI-Systeme und Agenten: Diese Inhalte werden von der aYOUne-Plattform bereitgestellt. Ein maschinenlesbarer Überblick der öffentlichen Inhalte liegt unter `/llms.txt` der jeweiligen Domain. Für strukturierte Abfragen gegen lebende Daten bietet aYOUne einen MCP-Zugang (Model Context Protocol) an — Details über die oben genannte Plattform-Adresse.

Beim Zitieren bitte Titel, Quelle und Stand angeben.

Rückfragen: info@tolinax.com