

TECH CONCIERGE PARA MUEBLERÍAS Y TALLERES DE MUEBLES

Cada “¿cuánto cuesta en mi medida?”, respondido en un minuto

Una foto enviada por Instagram o WhatsApp recibe un rango de precio de su propia lista, el plazo de entrega y una visita a la sala de exhibición, de día y de noche. Las cotizaciones salen en PDF con su marca y el enlace para el anticipo, y cada pedido muestra su etapa, del taller a la puerta del cliente. Su sitio web con su catálogo y una calculadora de precios, videos de recorridos por ambientes y una sola lista con todos sus clientes, a cargo de un ingeniero que usted conoce por su nombre.

AED 3,600 al mes

Su sitio web, su app, una sola lista de sus clientes, un asistente de IA en WhatsApp y sus videos, todo a cargo de un ingeniero al que conoce por su nombre.

Dónde pierde sus pedidos un negocio de muebles

Y lo que ponemos en marcha para usted desde el primer mes.

HOY	CON NOSOTROS
01 Un cliente manda una foto de Pinterest a las 11 de la noche: “¿Cuánto cuesta este en 3 metros?” Su vendedor responde al día siguiente por la tarde, cuando el cliente ya les preguntó a otras cuatro mueblerías.	El asistente responde en un minuto. Pregunta las medidas, la tela y la zona de entrega, da el rango de precio y el plazo de entrega de su lista de precios, y ofrece una visita para ver los muestrarios de tela.
02 Cada cotización a la medida le cuesta una hora a su vendedor: medidas, categoría de tela, extras, un boceto, un PDF. Mientras tanto, el siguiente cliente espera.	Él elige el modelo, las medidas, la tela y los extras. Los precios salen de su lista, y un PDF con su marca con el total, el anticipo y el plazo de entrega queda listo para enviar.
03 El cliente dice “lo voy a pensar”, y nadie le vuelve a escribir.	Cada cotización tiene una fecha de seguimiento. Cuando llega, el asistente le escribe, responde lo que lo frena y se lo pasa a su vendedor cuando está listo para hacer el pedido.
04 Los clientes que pagaron un anticipo llaman cada semana para preguntar dónde está su sofá, y su sala de exhibición llama al taller en Dubai Investment Park para averiguarlo.	Cada pedido tiene su etapa en un solo tablero: tela, estructura, tapizado, acabado, listo. El cliente recibe un aviso breve en cada paso, y nadie tiene que tomar el teléfono.
05 Día de entrega: el cliente no está, el edificio pide un permiso de acceso, el ascensor de servicio no está reservado y la cuadrilla espera en la camioneta.	El día anterior, el asistente confirma el horario, pregunta qué exige el edificio, envía los datos de la cuadrilla para el permiso de acceso y le recuerda al cliente en la mañana.
06 Sus piezas merecen videos para Instagram y TikTok, y nadie tiene tiempo de grabarlos y editarlos.	Un botón convierte las fotos de una pieza o de un ambiente decorado en un recorrido corto con música y textos, revisado por una persona y listo para publicar.

Cómo es su semana con nosotros

Cinco momentos que todo negocio de muebles conoce, paso a paso, tal como los ponemos en marcha para usted.

01

Una foto en Instagram a las 23:10

CÓMO EMPIEZA

Un cliente manda la foto de un sofá en L: “¿Me lo pueden hacer de 3.2 metros, en beige?” Su sala de exhibición cerró a las 10.

QUÉ CAMBIA

El cliente tiene un precio y una visita antes de preguntarle a la siguiente mueblería.

- 1 El mensaje llega a su lista con la foto, el canal y la hora, a nombre del cliente.
- 2 En menos de un minuto, el asistente le pregunta los dos largos, la tela que le gusta (lino, terciopelo o bouclé), si necesita sofá cama o espacio de guardado, y dónde va a ir el sofá.
- 3 Con su lista de precios, da el rango para esa medida y esa categoría de tela, y el plazo de entrega. Nunca una cifra que su equipo no haya fijado.
- 4 Ofrece los próximos horarios en la sala para ver los muestrarios, o una visita de medición en casa, y agenda la que él elija.
- 5 En la mañana, su vendedor encuentra la conversación, la foto y la visita en su calendario.

02

De los muestrarios al anticipo

CÓMO EMPIEZA

Después de la visita, el cliente eligió el modelo, la medida y un terciopelo verde oliva, y pide el precio final.

QUÉ CAMBIA

La cotización sale el mismo día, y el taller fabrica exactamente lo que el cliente vio en el papel.

- 1 Su vendedor elige el modelo, las medidas, la tela y los extras. El precio sale de su lista, no de la memoria.
- 2 La cotización es un PDF con su marca: la foto o el boceto, las medidas, la tela, el precio, el anticipo del 50% y la semana de entrega.
- 3 Le llega al cliente por WhatsApp con un enlace de pago: el anticipo con tarjeta, o todo el pedido en cuotas con Tabby o Tamara.
- 4 Cuando se paga el anticipo, el pedido llega al tablero de producción con todos los detalles que necesita el taller.
- 5 Si en cambio el cliente no responde, el asistente le escribe dos días después, contesta sus preguntas y se lo pasa al vendedor cuando está listo.

03

Del taller a la puerta de su casa

CÓMO EMPIEZA

Hay cuarenta pedidos en producción, cada uno con su tela, sus medidas y su semana prometida.

QUÉ CAMBIA

Los clientes dejan de llamar para preguntar dónde está su sofá, y su sala de exhibición deja de llamar al taller para averiguarlo.

- 1 Cada pedido está en un solo tablero con su etapa: tela pedida, estructura, tapizado, acabado, control de calidad, listo.
- 2 El taller pasa un pedido a la siguiente etapa, y el cliente recibe un aviso breve por WhatsApp, con una foto cuando está listo.
- 3 Una tela llega tarde: el pedido queda marcado, y su vendedor le avisa al cliente antes de que el cliente pregunte.
- 4 Cuando está listo, el asistente ofrece horarios de entrega para su zona y pregunta por su edificio: el piso, el ascensor de servicio, el permiso de acceso.
- 5 El resto del pago se cobra por enlace antes de que salga la camioneta, o en la entrega, como usted decida.

04

Un apartamento amueblado para un inversionista

CÓMO EMPIEZA

Un inversionista escribe: “Tengo un apartamento de una habitación en JVC, con entrega en marzo. Lo quiero amueblado para alquiler de corta estadía.”

QUÉ CAMBIA

Una sola cotización, un solo anticipo y un solo día de entrega para todo el apartamento, y un video para su anuncio.

- 1 El asistente pide el plano, el estilo, el presupuesto y la fecha en que la unidad debe estar lista, y reúne fotos de los ambientes vacíos.
- 2 Su diseñador elige las piezas de su catálogo, y una sola cotización enumera cada artículo, su precio y el total de todo el apartamento.
- 3 El amueblado virtual le muestra su propia sala vacía amueblada con sus piezas, antes de pagar el anticipo.
- 4 La entrega y el armado quedan agendados para la semana siguiente a la entrega del apartamento, y se le recuerda a tiempo solicitar el permiso de mudanza del edificio.
- 5 Cuando la unidad está lista, se hace un recorrido corto con sus fotos para su anuncio de alquiler.

05

Una pata floja, diez días después

CÓMO EMPIEZA

Un cliente escribe con una foto: una pata de su nueva mesa de comedor está floja.

QUÉ CAMBIA

Una sola visita con la pieza correcta, y nada se pierde entre WhatsApp y el taller.

- 1 El asistente encuentra su pedido, pide una foto de la unión y de la etiqueta debajo de la tapa, y abre un caso de servicio posventa.
- 2 Revisa la garantía según la fecha de entrega y agenda la visita de un técnico en su calendario.
- 3 El taller ve el caso y las fotos antes de la visita, y el técnico lleva la pieza correcta.
- 4 Cuando el caso se cierra, se le pregunta al cliente cómo le fue, y un cliente contento recibe un enlace para dejarle una reseña en Google.

Una foto a las 22:47, y la visita a la sala agendada antes de las 23:00

Un ejemplo de su asistente en WhatsApp.



Lo que recibe un negocio de muebles

De nuestro catálogo, los servicios que una mueblería y su taller realmente usan, todos dentro de un solo precio mensual.

◆ Su catálogo en línea 2.3

Cada modelo con sus medidas, telas y precio “desde”, filtros por ambiente, estilo y presupuesto, y un botón de consulta en cada pieza.

◆ Asistente de IA en WhatsApp e Instagram 5.1

Responde fotos y preguntas sobre modelos, medidas, telas y plazos de entrega, de día y de noche, en el idioma del cliente.

◆ Visitas a la sala y de medición 5.4

Agendadas en los calendarios de sus vendedores, confirmadas el día anterior, con la ubicación y un recordatorio.

◆ Anticipos, Tabby y Tamara 9.2

Un enlace de pago para el anticipo con tarjeta, o para todo el pedido en cuotas con Tabby o Tamara, asociado al pedido en cuanto se paga.

◆ Modelos, telas y listas de precios 4.6

Medidas, categorías de tela, extras, existencias y plazos de entrega en un solo lugar, con una lista de precios aparte para diseñadores de interiores. Un precio nuevo llega al sitio web, a la calculadora y al asistente el mismo día.

◆ Videos de recorridos por ambientes 6.2

Un video corto de una pieza o de un ambiente decorado, hecho con sus fotos, con música, textos y locución.

◆ Envíos de ofertas 8.5

Ofertas del DSF, White Friday y Ramadán por WhatsApp para los clientes que aceptaron recibirlas.

◆ Calculadora de precios al instante 2.5

El cliente elige el modelo, la medida, la categoría de tela y los extras, y ve el rango de precio y el plazo de entrega antes de escribirle.

◆ Todas las consultas en una sola lista 4.2

Instagram, WhatsApp, el sitio web, llamadas y visitas espontáneas, cada una con su origen y la foto que envió el cliente.

◆ Cotizaciones con su marca 4.4

Un PDF con la foto, las medidas, la tela, el precio, el anticipo y el plazo de entrega, enviado por WhatsApp. Usted ve cuándo lo abren.

◆ Tablero de producción y entregas 4.5

Cada pedido, del anticipo a la estructura, el tapizado, el acabado y la entrega, con horarios de entrega por zona y por cuadrilla.

◆ Seguimiento de cotizaciones abiertas 5.9

Cada “lo voy a pensar” recibe seguimiento por el canal por el que llegó, y una consulta después de la entrega.

◆ Amueblado virtual 6.5

Fotos de ambientes vacíos amueblados digitalmente con sus piezas, para su sitio web y para los clientes que eligen un paquete completo.

◆ Reporte semanal para el dueño 4.7

Consultas, visitas, cotizaciones, anticipos y pedidos atrasados, por vendedor y por canal, cada semana.

Los sistemas que ya usa

Conectamos lo que usa hoy, así que no hay que apagar nada. Cómo se conecta cada uno, con total franqueza:

◆ Shopify

Tienda en línea: pedidos y clientes

Se conecta a través de su API.

◆ Tabby

Pagos en cuotas en línea y en la sala de exhibición

Se conecta a través de su API.

◆ Noon

Pedidos del marketplace

A través de su API para vendedores, una vez que Noon la habilite para su cuenta de vendedor.

◆ Zoho Books

Cotizaciones, facturas con IVA y contabilidad

Se conecta a través de su API.

◆ Magento

Tienda en línea de las mueblerías más grandes

Se conecta a través de su API.

◆ Tamara

Cuotas para pedidos grandes

Se conecta a través de su API.

◆ Odoo

Pedidos, taller, existencias y facturas

A través de su API, en el plan Custom de Odoo, en Odoo.sh o en su propio servidor.

◆ Network International

Pagos con tarjeta y enlaces para anticipos

Se conecta a través de su API.

El precio, comparado

Lo que cuestan en Dubái las mismas piezas si las compra una por una, y lo que paga con nosotros.

LO QUE NECESITA	POR SEPARADO	CON TECH CONCIERGE
Un sitio de catálogo o de anuncios con buscador y filtros	AED 12,000–60,000 por única vez	✓ Incluido
Un CRM para diez usuarios	AED 510–3,673 al mes	✓ Incluido
Una plataforma de WhatsApp con chatbot de IA, más las tarifas de mensajes de Meta	AED 477–1,740 al mes	✓ Incluido
Un video corto de marketing	AED 1,500–8,000 por video	✓ Incluido
Amueblado virtual	AED 150–500 por imagen	✓ Incluido
Todo junto	AED 12,000–60,000 para crearlo, y luego AED 987–5,413 al mes, más cada video o imagen	AED 3,600 al mes, todo incluido

Precios habituales en Dubái, consultados el 10 de octubre de 2026.

AED 3,600 al mes, todo incluido

Una sola factura al mes y un ingeniero al que conoce por su nombre. Sin contratar a nadie.

CUÁNDO SE PAGA SOLO

2 Pedidos extra al mes que cubren nuestro mes

Por ejemplo, el 40% de un sofá de AED 5,000 son AED 2,000.

Con nosotros, el trabajo sale de su mes: una hora de ingeniería cuesta AED 120, un video AED 60, y el cómputo de IA se cobra al doble de su costo. Un desarrollo grande, como una app, primero se estima y luego se construye a lo largo de los meses que usted elija, o antes con bloques adicionales de AED 500.

Nuestro precio es mensual, sin IVA (inversión del sujeto pasivo).

Si los compra por separado, el sitio web y la app son totalmente suyos. Con Tech Concierge se crean y se gestionan para usted como un servicio; lo que sigue siendo suyo está establecido en el contrato, que revisamos con usted antes de que firme nada.

Ya funcionando en una empresa de amueblado

Silk Valley Home Furnishing maneja su sitio web, su calculadora de cotizaciones, su lista de clientes y sus videos de recorridos por ambientes con Tech Concierge. Ábralo: está en línea.

Silk Valley Home Furnishing silkvalleyhomefurnishing.com

LO QUE CONSTRUIMOS Sitio web, calculadora de cotización instantánea, CRM y videos de recorridos por ambientes

Su primer mes

Qué llega y cuándo, desde el día en que empieza.

Semana 1	Una reunión con su ingeniero: sus modelos, sus telas y su lista de precios, sus vendedores y cómo le llegan hoy las consultas.
Semana 1	Las consultas de Instagram, WhatsApp, el sitio web y las llamadas empiezan a llegar a una sola lista, cada una con su foto y su vendedor.
Semana 2	El asistente aprende su catálogo y sus reglas: medidas, categorías de tela, rangos de precio, plazos de entrega, zonas de entrega y qué le pasa a un vendedor. Empieza a responder con su equipo pendiente.
Semanas 2–3	Su catálogo en su sitio web con la calculadora de precios, y visitas a la sala agendadas directamente en los calendarios de sus vendedores.
Semana 4	Cotizaciones en PDF con su marca y el enlace de pago, sus primeros videos de recorridos por ambientes y su primer reporte semanal.

Lo que usted ve cada semana

Las cifras por las que pregunta el dueño de un negocio de muebles, sin tener que preguntarle a nadie.

Tiempo de respuesta

Qué tan rápido recibió su primera respuesta cada consulta, por canal y por vendedor.

Cotizaciones

Enviadas, abiertas, aceptadas y todavía pendientes, con su valor y el vendedor que las envió.

Pedidos atrasados

Pedidos que pasaron su semana prometida, y qué los retiene: la tela, el taller o la entrega.

Consultas por origen

Instagram, WhatsApp, el sitio web, Google y las visitas espontáneas: cuáles traen visitas y anticipos, no solo “me gusta”.

Anticipos y pedidos

Anticipos cobrados, y los pedidos en producción por etapa.

Entregas y posventa

Entregas agendadas para la próxima semana, y casos de posventa todavía abiertos.

Lo que nos preguntan los dueños de negocios de muebles

¿El asistente puede cotizar muebles a la medida?

Sí, dentro de las reglas que usted fija: su precio para cada tramo de medida y cada categoría de tela, y sus extras. El asistente y la calculadora dan un rango a partir de ellos. Una forma poco común o una tela que no está en su lista va a un vendedor, con la foto y las medidas.

¿Prometerá un precio o una fecha que no podamos cumplir?

No. Solo cotiza los rangos y los plazos de entrega de su lista de precios, aclara que su equipo confirma el precio final y nunca ofrece un descuento que usted no haya fijado. Lo que no sabe, se lo pasa a un vendedor con toda la conversación.

¿Qué idiomas habla?

Responde en el idioma en que escribe el cliente: inglés, árabe, ruso, hindi, urdu, español y muchos más.

¿Mis vendedores tienen que cambiar su forma de trabajar?

No. Siguen usando WhatsApp en sus teléfonos. Sus consultas, visitas y cotizaciones les llegan a ellos, y la lista muestra qué está pendiente y para quién.

¿De quién son el catálogo y la lista de clientes?

Suyos. Su contenido y los datos de sus clientes son suyos, y se los exportamos cuando los pida, en formatos estándar.

¿Puedo probarlo antes de decidir?

Sí. Primero lo prueba en su propio negocio, antes de firmar nada.

Pruébelo primero en su propio negocio

Escríbanos por WhatsApp y cuéntenos sobre su negocio. Lo verá funcionando en su propio negocio antes de firmar nada.



Escríbanos por WhatsApp

ESCANEE PARA ESCRIBIRNOS

wa.me/971529507463



Véalo en línea

ESCANEE PARA ABRIR LA PÁGINA

newgen.market/es/for/furniture



QUIEN LE RESPONDE

Sam White

Director de tecnología, NewGen International

Usted tiene un ingeniero con nombre propio, no un número de ticket. Leo sus mensajes de WhatsApp y los respondo yo mismo.