KEMBRON

CASO DE ÉXITO · SOFTWARE A MEDIDA

Del primer contacto al piso colocado, en un solo sistema.

Cómo **Hauster** —pisos y revestimientos en La Plata, que vende el material y además lo coloca— llevó lo comercial, la operación y la plata a *un solo sistema, del lead al cobro*.

CLIENTE	SECTOR	PAÍS	AÑO
hauster	Pisos y revestimientos	Argentina	2026

CONTACTO@KEMBRON.COM

DE UN VISTAZO

El desafío: cada venta cruza media empresa y nadie la ve entera.

Hauster vende **pisos y revestimientos** en La Plata —flotantes, vinílicos, revestimientos y deck— y además los coloca, con colocadores externos que trabajan para la empresa.

La dificultad del rubro está en el recorrido. Una venta empieza como un contacto por la web, las redes o el local; se presupuesta en metros pero se vende en cajas; pasa por una visita técnica que mide lo real; se pide al proveedor, entra al depósito, sale en un flete, la instala una cuadrilla y se cobra en partes. Cada paso tiene su planilla, su chat y su responsable.

Y lo que no está conectado se pierde: el lead que nadie siguió, el presupuesto calculado sobre la medida equivocada, la reserva de stock que nunca se liberó, el cobro en obra que nadie acreditó.

Kembron construyó el **sistema de gestión de Hauster**: el mismo registro nace como lead, se vuelve presupuesto con el dólar fijado, se valida con la visita técnica, pasa a orden con su reserva de stock y termina en el remito firmado, la colocación cerrada con fotos y el cobro acreditado.

LO QUE LA PLATAFORMA REEMPLAZA

- Los leads repartidos entre la web, las redes, el local y el teléfono de cada vendedor.
- El presupuesto en metros recalculado a mano para que cierre en cajas.
- La visita técnica anotada en papel y pasada después por mensaje.
- Los pedidos a proveedores y los repartos coordinados por chat.
- La agenda de colocaciones en la cabeza de una persona.
- Los cobros en obra que nadie sabe si ya entraron.

> Si el costo se calcula sobre cajas y no sobre metros, el margen que se ve no es el que se gana.
>
> EL CRITERIO QUE ORDENÓ EL PROYECTO

16

Módulos, de los leads y el presupuesto al estado de resultados.

11

Perfiles con su propia vista: de gerencia y ventas al depósito, el técnico y los colocadores.

1

Recorrido: lead → presupuesto → visita → orden → entrega → colocación → cobro.

3

Entregas en 45 días: lo comercial, la operación completa y el sistema en producción.

0

Planillas paralelas. El dato se carga una vez, en el lugar donde nace.

$0

De licencias por usuario: se suman todas las personas que hagan falta.

EL PROBLEMA DEL RUBRO

Seis lugares por donde se escapa el margen de vender y colocar.

Aparecen en casi toda empresa que vende materiales y además los instala. Son los seis que cierra el sistema.

1 **El lead llega por todos lados**

Formulario web, redes, el local, un llamado. Sin un tablero común nadie sabe cuántos entraron, quién los atiende ni cuáles se enfriaron sin respuesta.

2 **Se presupuesta en metros y se vende en cajas**

Redondear a cajas enteras, calcular el costo sobre los metros reales y sostener el dólar del día en que se cotizó. Cuando eso se hace a mano, el margen que se ve no es el que se gana.

3 **Se vende lo que no se midió**

Los metros reales, el estado del contrapiso y la humedad aparecen en la visita técnica. Si esa visita no vuelve al presupuesto, la instalación se aprueba sobre una medida que no existe.

4 **El stock que figura no es el que está**

Mercadería vendida que sigue apareciendo disponible, reservas que nunca se liberan y pedidos a proveedores armados por chat, cliente por cliente.

5 **La colocación vive en la agenda de una persona**

Qué cuadrilla va, a qué obra, qué día y con qué material. Sin una agenda compartida aparecen las superposiciones y nadie sabe cuánto se le debe a cada colocador.

6 **La plata entra por varios lados**

Transferencias, efectivo en el local y cobros en obra. Si el efectivo del colocador se mezcla con la caja, el arqueo no cierra; si nadie acredita, la cuenta corriente miente.

NO ES UN PROBLEMA DE ORDEN

Aparecen igual con un equipo prolijo. Son problemas de estructura: el mismo dato se escribe en varios lugares y ninguno manda sobre los otros.

NO LO CIERRA UNA PLANILLA MEJOR

Una planilla suma, pero no reserva stock al aprobar, no avisa al vendedor cuando el técnico termina ni separa el efectivo del colocador de la caja.

LOS SEIS SALEN DEL MISMO RECORRIDO

Un lead bien cargado se vuelve presupuesto, orden, entrega, colocación y cobro. Un registro, seis puntos cerrados.

LA SOLUCIÓN

Un sistema, todas las áreas, una sola base de datos.

Todo cuelga de la venta. Lo que el vendedor cotiza es lo que el técnico mide, lo que el depósito prepara, lo que el colocador instala y lo que administración cobra. No hay una segunda planilla que alguien tenga que mantener al día.

COMERCIAL · LEADS Y PRESUPUESTOS

Del contacto al presupuesto aprobado

Tablero de leads por estado, canal y vendedor; ficha del cliente con sus obras; presupuestos por m², metro lineal o unidad, con redondeo a cajas, dólar fijado, formas de pago con su recargo y versiones. Materiales e instalación se aprueban por separado.

CAMPO · TÉCNICO Y COLOCADORES

Desde el celular, en la obra

El técnico releva cada ambiente con metros, contrapiso, humedad, fotos y video, y el vendedor recibe el aviso: sin esa validación no se aprueba la instalación. El colocador ve sus trabajos, el material y el checklist, y cierra con fotos.

OPERACIÓN · COMPRAS, DEPÓSITO Y LOGÍSTICA

De la orden al remito firmado

La orden reserva el stock al aprobar. Los pedidos se agrupan por proveedor, el depósito registra el ingreso con la foto del remito y los faltantes, y cada entrega tiene fletero, fecha, hoja de ruta y un único remito.

PLATA Y DIRECCIÓN

Cobros, caja y los números del mes

Cobros cargados con comprobante y acreditados por administración, cuentas corrientes con la deuda vencida, caja del local con arqueo, comisiones y objetivos por vendedor y un estado de resultados mensual. Cada rol abre su propio panel.

ADEMÁS — LO QUE SOSTIENE TODO POR DEBAJO

Permisos por rol que se cumplen en la base de datos y no sólo en la pantalla: el vendedor no ve costos, márgenes ni comisiones ajenas. Registro de quién cambió qué y cuándo, y avisos automáticos entre áreas. Facturación electrónica con sus notas de crédito, el canal de venta online con el stock sincronizado y las campañas publicitarias cruzadas con los leads y las ventas. Y la estructura lista para sumar sucursales.

UNA SOLA BASE DE DATOS, EN LA PRÁCTICA

El dato se captura una vez

Lo que se registra en la operación alimenta todo lo demás. Nadie vuelve a escribirlo en una planilla aparte.

Nadie concilia nada

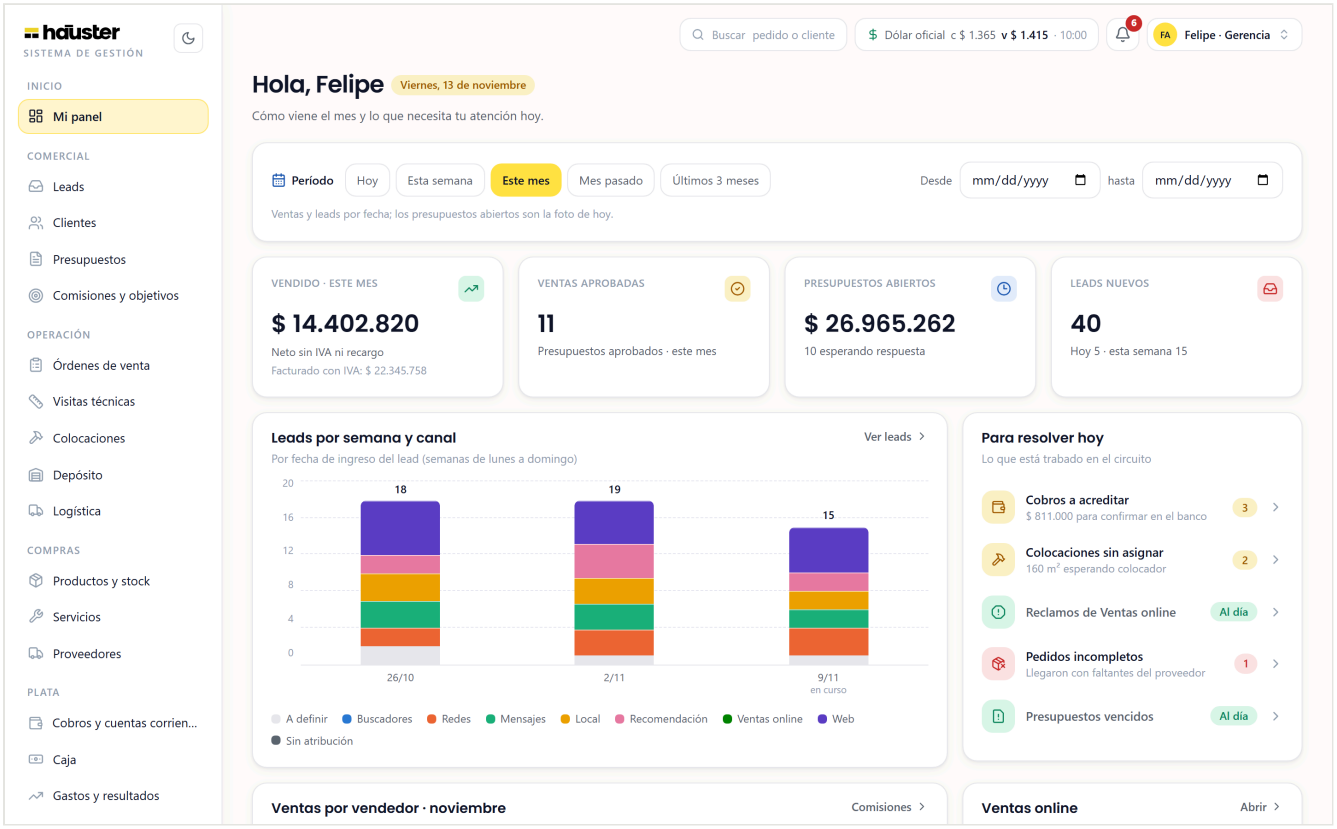
No hay un archivo de un área contra el de otra. Si dos personas ven números distintos, el problema es el dato, no el archivo.

Crece por módulos

Lo que se agrega después hereda usuarios, permisos, auditoría y reportes. Sumar no significa empezar de nuevo.

RECORRIDO · GERENCIA

Abrir el panel a la mañana y ver el mes entero.



Panel de gerencia. Lo vendido en el mes, las ventas aprobadas, los presupuestos abiertos y los leads nuevos; los leads por semana y por canal, y lo que está trabado en el circuito. Datos de demostración.

Lo trabado, primero

Cobros sin acreditar, colocaciones sin colocador, pedidos que llegaron incompletos y presupuestos sin respuesta: el panel los pone a la vista, a un clic de cada uno.

Cada rol abre el suyo

El vendedor ve sus leads y sus ventas, el depósito lo que tiene que preparar, el técnico su agenda. Los mismos datos, otra puerta.

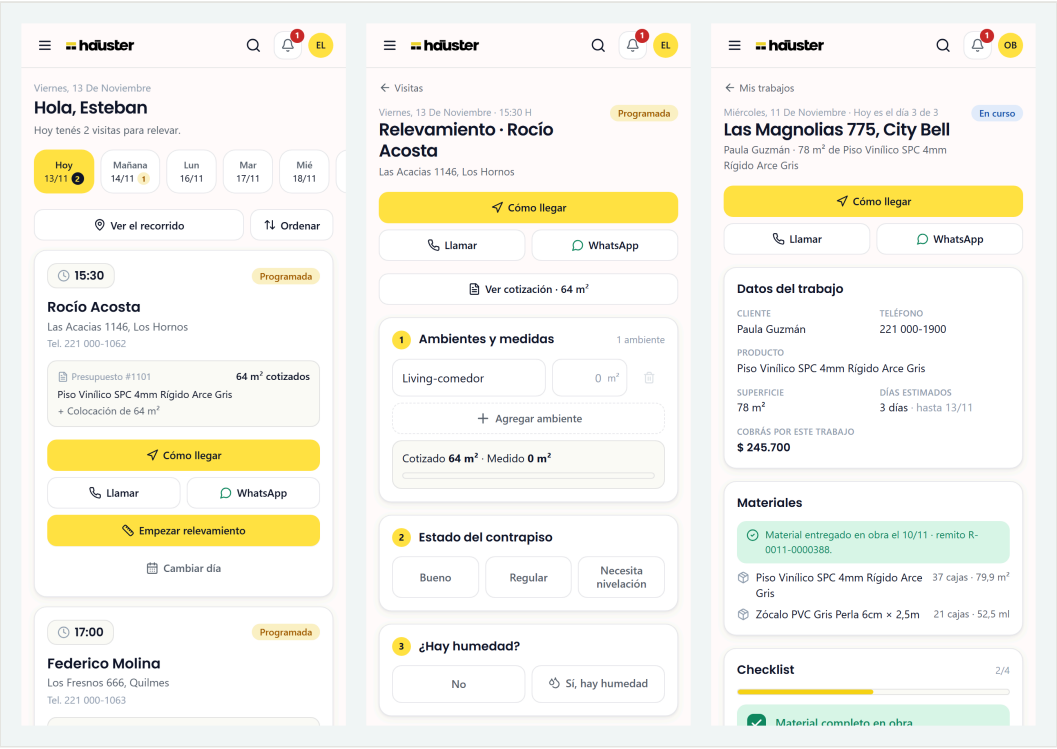
Sale de la operación, no de un informe

Los números los produce el trabajo de cada área. Nadie arma un consolidado aparte, así que no hay dos versiones posibles.

Las capturas de este documento se tomaron del sistema corriendo sobre un **juego de datos de demostración**: los clientes, las obras, las personas y los importes que aparecen son inventados.

RECORRIDO · CAMPO

El técnico y el colocador trabajan desde el celular.



La vista de campo. La agenda del técnico con las visitas del día, el relevamiento por ambiente —medidas, contrapiso, humedad, fotos— y el trabajo del colocador con su material y su checklist. Datos de demostración.

Lo medido vuelve al presupuesto

Cotizado contra medido, ambiente por ambiente. Si la medida real se aparta, el vendedor recibe el aviso y ajusta antes de que se apruebe la instalación.

El material llega antes que la cuadrilla

El colocador ve qué se entregó en la obra y con qué remito. No arranca un trabajo a ciegas.

Se cierra con fotos y conformidad

Fotos del inicio y del final, checklist y la conformidad del cliente. Lo que el colocador cobra en obra queda separado de la caja del local.

Las capturas de este documento se tomaron del sistema corriendo sobre un **juego de datos de demostración**: los clientes, las obras, las personas y los importes que aparecen son inventados.

ANTES Y DESPUÉS

Qué cambia, en concreto, el día que el sistema entra.

PROCESO	COORDINADO A MANO	CON EL SISTEMA
Seguir un lead	Cada vendedor con su propia lista.	Tablero por estado, canal y vendedor, con su historial.
Armar un presupuesto	Metros pasados a cajas a mano, al dólar de ese día.	Redondeo a cajas, costo sobre metros reales y dólar fijado.
Validar la medida	La visita queda en un papel o en un mensaje.	Relevamiento por ambiente; sin validación no se aprueba la instalación.
Reservar y pedir mercadería	Pedidos por chat, cliente por cliente.	Reserva al aprobar y pedidos agrupados por proveedor.
Coordinar la colocación	Una agenda en la cabeza de alguien.	Agenda semanal con aviso de superposiciones y el trabajo en el celular.
Saber cuánto se cobró	Comprobantes sueltos y una caja que no cierra.	Cobros acreditados, cuentas corrientes y caja con arqueo.

APLICACIÓN
Next.js · React · TypeScript estricto, web y adaptada al celular

BASE DE DATOS
PostgreSQL con migraciones versionadas y los permisos de cada rol en la propia base

REGLAS
Presupuesto, stock, comisiones y cuentas corrientes en funciones con pruebas automáticas

DOCUMENTOS
Presupuestos en PDF, remitos, hojas de ruta y facturas electrónicas

CONTROL
Once perfiles con permisos por acción y el registro de cada cambio con su autor

ENTREGA
En tres etapas, con el código fuente completo y el sistema en cuentas a nombre del cliente

KEMBRON

KEMBRON · DESARROLLO DE SOFTWARE A MEDIDA

Sistemas que se entregan, no que se alquilan.

Construimos software a medida para empresas que ya tienen una operación funcionando y necesitan que deje de sostenerse con Excel, WhatsApp y memoria. El código fuente y la propiedad intelectual quedan a nombre de su empresa, sobre tecnología estándar, sin licencias por usuario y sin dependencia del proveedor.

100 %

Del código y la propiedad intelectual, para su empresa

$0

De licencias por usuario, por venta o por documento

1

Base de datos, siempre descargable, siempre suya

HABLEMOS DE SU OPERACIÓN · **CONTACTO@KEMBRON.COM**