I-VIEW 3D

PLATAFORMA DE SHOWROOM INMOBILIARIO DIGITAL

Legajo técnico de funcionalidades

Guía de alcance, contenidos, conexiones y puesta en marcha para edificios, townhouses y loteos.

EXPERIENCIA WEB Recorridos y fichas de proyecto	GESTIÓN COMERCIAL Inventario, consultas y seguimiento

Documento de referencia para definir el alcance funcional y técnico de cada desarrollo. Las funciones, contenidos e integraciones se confirman en la propuesta del proyecto.

DOCUMENTO TÉCNICO · NOVIEMBRE 2026

01 · ARQUITECTURA FUNCIONAL

Una experiencia, dos espacios de trabajo

I-View conecta el recorrido público del desarrollo con herramientas de administración y seguimiento. La configuración concreta se acuerda para cada proyecto.

VISITANTE **PC · tablet · celular** **tótem táctil**	**SHOWROOM WEB** **Recorrido · fichas** **contenidos · contacto**	**EQUIPO COMERCIAL** **Inventario · consultas** **seguimiento**
DOMINIO / ENLACE **Web · QR · campaña**	**CAPA DE CONTENIDO** **Proyecto · UF/lotes** **medios · estados**	**SERVICIOS CONECTADOS** **WhatsApp · CRM** **gestión externa**

Cómo viaja una consulta

La persona llega desde un enlace, sitio web, campaña o QR. Puede explorar el desarrollo y consultar por una unidad o lote. El canal de salida (WhatsApp, formulario u otro) y el registro de la consulta se configuran según el circuito comercial acordado.

Sin instalación: el showroom se abre desde un navegador. Puede adaptarse a computadoras, tablets, celulares y pantallas táctiles; el diseño final se valida en los dispositivos objetivo.

Criterio de alcance

Incluido en la experiencia: navegación y presentación del contenido aprobado. Configurable: campos, fichas, módulos y canales elegidos para el proyecto. Integración a definir: intercambio automatizado de datos con sistemas externos, según disponibilidad técnica y alcance contratado.

02 · EXPERIENCIA PARA EDIFICIOS Y TOWNHOUSES

Funciones del showroom

Las pantallas pueden organizarse como menú, recorrido contextual o accesos a cada módulo. La información visible parte de los datos validados del desarrollo.

Experiencia exterior Vista aérea y orbital del edificio para leer su arquitectura, accesos y relación con el entorno. Requiere escenas o material visual del desarrollo.	**Explorar pisos** Explorá los niveles del edificio y ubicá cada UF sobre su planta. Requiere planos por piso, nomenclatura y relación entre plano y unidad.
Menú de departamento Ficha de unidad con tipología, superficies, valores, estado comercial y material visual asociado. Los campos visibles se ajustan a la grilla validada.	**Control de financiación** Presenta planes, condiciones y una simulación informativa de cuotas según las reglas cargadas. No implica evaluación crediticia ni procesamiento de pagos.
Contenidos 3D Integra renders, escenas y recorridos virtuales 360° dentro de la navegación. El material puede entregarlo el cliente o producirse según el plan.	**Comparador de UF** Permite seleccionar alternativas y compararlas por atributos comunes, como superficie, ambientes, orientación, precio y estado disponible.
Ubicación Muestra la ubicación del desarrollo, accesos y referencias próximas. Requiere dirección o coordenadas y la selección de puntos de interés.	**Menú de amenities** Organiza los espacios comunes en fichas con nombre, descripción, imágenes, planos o recorridos disponibles.
Avance de obra Publica actualizaciones por etapa con fecha, texto, fotos o video. El equipo designado aporta y mantiene las novedades vigentes.	**Gestión de cocheras** Presenta las cocheras como inventario relacionado, con nomenclatura, ubicación, precio y estado si esos datos están disponibles.
Gestión de bauleras Incorpora bauleras como oferta complementaria, con identificador, características, relación con UF y disponibilidad definida.	**I-Bot** Asistente para responder preguntas frecuentes y orientar al visitante. Las respuestas, contenidos y conexión con WhatsApp se configuran según el alcance.
Galería y favoritos Reúne renders y vistas aprobadas; permite conservar unidades de interés durante la visita para volver a sus detalles.	**Sección institucional** Presenta la propuesta del proyecto, la desarrolladora, el equipo y la documentación institucional aprobada.
Contacto directo Deriva la consulta al canal acordado y puede relacionarla con una unidad o consulta general, según configuración.	

Los precios, estados, condiciones comerciales y disponibilidad requieren datos actualizados del proyecto. Las simulaciones informan las condiciones cargadas; no implican originación ni aprobación de financiación.

03 · EXPERIENCIA PARA LOTEOS

Parcelas y masterplan

En loteos, la unidad principal de navegación es la parcela. El plano general y sus datos se vinculan para que cada persona pueda recorrer el barrio y consultar lotes concretos.

Experiencia exterior Vista general del barrio para comprender implantación, accesos, parcelas y áreas comunes. Puede combinar masterplan, escenas y contenido visual disponible.	**Visor de lotes** Explora el plano general y localiza cada parcela. Requiere plano vigente, límites, nomenclatura y estado comercial validado.
Ficha de lote Ficha individual con número, medidas, orientación, precio, estado y documentación que el proyecto decida publicar.	**Contenidos 3D** Integra renders, vistas y recorridos 360° del barrio y sus espacios; el material se entrega o se produce según el alcance contratado.
Comparador de lotes Compara parcelas seleccionadas por ubicación, superficie, orientación, precio y estado cuando la grilla dispone de esos campos.	**Ubicación y accesos** Ubica el barrio y sus accesos en el contexto territorial a partir de la dirección, coordenadas y referencias aprobadas.
Amenities Agrupa áreas comunes, infraestructura y equipamiento con descripciones, imágenes, renders o estado de avance disponible.	**Avance de obra** Ordena novedades de infraestructura y espacios comunes por etapa y fecha. La actualización depende del equipo responsable del desarrollo.
Cocheras y guardado Muestra estacionamientos o unidades de guardado solo cuando formen parte de la oferta real del desarrollo.	**Galería y favoritos** Presenta imágenes seleccionadas y permite guardar parcelas de interés durante la visita para regresar a sus datos.
Información institucional Reúne etapas, atributos, reglamentos y documentación que el emprendimiento haya aprobado para difusión.	**Contacto por parcela** Facilita una consulta relacionada con una parcela concreta o con el desarrollo, mediante el canal definido.

Adaptación: el menú se ajusta a la oferta real. Cocheras, bauleras u otros inventarios complementarios se muestran solo cuando existen en el proyecto.

04 · GESTIÓN Y SEGUIMIENTO COMERCIAL

Herramientas para el equipo

El panel acompaña la administración del contenido comercial y el seguimiento de las consultas. Los permisos y campos se definen según el modo de trabajo del cliente.

Gestión de departamentos Alta o actualización de datos de cada UF, precio, superficie y estado.	**Gestión de cocheras** Inventario complementario y estados de disponibilidad.
Control de financiación Planes, condiciones y datos comerciales por unidad.	**Embudo de ventas** Etapas para ordenar oportunidades desde la consulta hasta su resolución.
Analíticas Indicadores de uso del showroom e interés por proyecto o unidad, según módulos activados.	**Avance de obra** Publicación y organización de novedades para el equipo y para el visitante.
Miembros y permisos Gestión de usuarios del equipo y perfiles de acceso configurables.	**I-Bot y consultas** Asistencia para consultas frecuentes y canales comerciales, según configuración.

Flujo orientativo de una oportunidad

CONSULTA General o por UF	CLASIFICACIÓN Datos de interés	SEGUIMIENTO Etapa comercial	RESPUESTA Equipo / canal

Los estados del embudo, responsables, notificaciones y reportes pueden definirse durante el relevamiento. Conexiones con CRM externos se cotizan y validan aparte, salvo que estén expresamente incluidas en la propuesta.

05 · CONEXIONES Y PUBLICACIÓN

Cómo se integra en el ecosistema del proyecto

El showroom se comparte por enlace y puede convivir con los canales digitales y las herramientas de gestión existentes. La conexión con plataformas de terceros se valida caso por caso.

SITIO DEL PROYECTO Botón / iframe*	I-VIEW Dominio propio o dominio del cliente	CANALES DE CONTACTO WhatsApp · formulario correo comercial

Web del proyecto	Enlace directo o integración visual en el sitio existente. La modalidad técnica depende de cómo esté construido ese sitio.
WhatsApp	Acceso para iniciar una conversación con el equipo. I-Bot para WhatsApp, cuando esté incluido y configurado.
CRM y sistemas de gestión	La conexión puede evaluarse mediante API, importación o automatización; requiere revisar documentación, permisos y formato de datos.
Dominio y hosting	Puede vincularse al dominio y hosting propios del cliente. Se coordinan dominio/DNS, certificado SSL, despliegue y soporte con el área técnica.
QR, campañas y eventos	Un enlace o código QR permite abrir el showroom desde una campaña, presentación, reunión o pantalla táctil.

*La inserción embebida puede depender de políticas de seguridad (por ejemplo, CSP o X-Frame-Options) del sitio y del hosting. Se comprueba antes de definir el método final.

06 · MODELO DE DATOS Y CONTENIDOS

Qué se necesita para empezar

La base documental permite estructurar el showroom; el nivel de detalle depende del material y de la calidad de los datos disponibles.

Planos / masterplan Plantas o plano del loteo con nomenclatura legible y versión vigente.	**Memoria descriptiva** Descripción, atributos, terminaciones, amenities y datos institucionales.
Grilla de unidades Identificador, tipología, superficies, orientación, precio y estado comercial.	**Material visual** Renders, fotografías, videos, modelos 3D y recorridos existentes.
Datos de ubicación Dirección, coordenadas, accesos y puntos de interés seleccionados.	**Canales comerciales** WhatsApp, correos, formularios, redes y responsables de atención.

Ejemplo de registro para una unidad

ID	Tipo	Sup.	Orientación	Precio	Estado
UF-2B	2 amb.	54 m²	Noreste	USD 98.000	Disponible

El formato y los campos se ajustan al proyecto. Para arrancar, planos, memoria descriptiva y grilla de unidades conforman la base. Si ya hay renders o modelos 3D, pueden reutilizarse; si falta contenido, su producción se define en el alcance.

07 · IMPLEMENTACIÓN Y OPERACIÓN

Del relevamiento a la publicación

Un proceso ordenado reduce correcciones y ayuda a que cada dato publicado tenga responsable y fuente definidos.

01	Relevamiento	Definir tipología, alcance, canales, dominio, hosting y responsables.
02	Preparación	Validar planos, inventario, textos, renders y reglas comerciales.
03	Configuración	Armar navegación, fichas, módulos, permisos e integraciones aprobadas.
04	Validación	Revisar visualización, enlaces, datos y experiencia en dispositivos objetivo.
05	Publicación	Vincular el dominio acordado y habilitar el acceso para el equipo y los interesados.
06	Actualización	Mantener precios, estados, avances y contenidos según el responsable acordado.

Responsabilidades que conviene acordar

Cliente: entrega información y materiales aprobados; designa quién mantiene inventario, precios, estados, avances y contactos. I-View / equipo de implementación: configura el producto dentro del alcance acordado, valida el recorrido y coordina la publicación o las integraciones incluidas.

Para cambios frecuentes, acordar un responsable y una frecuencia de actualización evita que la experiencia muestre datos vencidos.

08 · ALCANCE POR PLAN

Qué contempla cada nivel

La disponibilidad final se confirma en la propuesta comercial. La contratación de un módulo no reemplaza la definición de sus datos, contenido e integraciones.

LITE	FULL	ENTERPRISE
Acceso a todas las funcionalidades del showroom, con contenido 2D y recursos 3D que aporte el cliente.	Todo lo de Lite, más producción de contenidos 3D, panel de control e I-Bot para WhatsApp según alcance.	Soluciones a medida, integraciones con sistemas de gestión y automatizaciones acordadas.
Contenido 2D y reutilización de renders/modelos que entregue el cliente.	Renders, recorridos 360° y otros contenidos visuales definidos.	Relevamiento técnico, diseño de integración y alcance específico por empresa.
Desde USD 1.200 / año	Desde USD 2.000 / año	A cotizar

Diferencia entre Lite y Full

Lite permite presentar el proyecto con recursos 2D y contenido 3D aportado por el cliente. Full suma producción de contenidos 3D y herramientas de operación comercial, como panel de control e I-Bot para WhatsApp, según el alcance contratado. En Full, la cobertura del desarrollo se planifica para recorrer sus sectores con el material disponible y el contenido a producir.

Las integraciones con plataformas externas, automatizaciones empresariales, migraciones y requisitos particulares de hosting se evalúan técnica y comercialmente; pueden corresponder a Enterprise o a un adicional acordado.

09 · DEFINICIONES TÉCNICAS

Checklist para el inicio del proyecto

Antes de configurar o integrar, acordar estos puntos con los equipos comercial y técnico.

Dominio Dominio actual, DNS y persona autorizada para gestionar cambios.	**Hosting** Proveedor, requisitos de despliegue, certificados y soporte esperado.
Inventario Fuente principal, formato, periodicidad de actualización y campos sensibles.	**Canales** WhatsApp, correo, formulario y equipo responsable de responder.
Integraciones Sistema destino, documentación/API disponible, credenciales y campos a intercambiar.	**Dispositivos** Resoluciones, navegadores y pantallas táctiles de validación.
Medios Formatos, peso y autorización de uso de modelos, renders, videos e imágenes.	**Operación** Perfiles del equipo, permisos, estados comerciales y responsables de publicación.

Notas de compatibilidad

El showroom es web y no requiere instalar una aplicación. Su rendimiento depende del dispositivo, la conectividad y el peso de los recursos. Para conexiones externas se requiere acceso técnico, documentación del sistema y autorización de sus responsables. El hosting propio es posible, sujeto a validar compatibilidad, DNS, seguridad y operación de soporte.

Este legajo es una guía funcional. El detalle contractual, las integraciones, los contenidos, el soporte y los hitos de implementación quedan definidos en la propuesta de cada proyecto.