

Los 8 sistemas que un negocio puede tener con IA *(y cuál va primero)*

Qué hace cada sistema, qué le pasa al negocio que no lo tiene y las piezas que lleva por dentro.



Alexander Ballesteros

@alexballesterosr · Partner de IA

● Primero, la regla

Un negocio no necesita "IA". Necesita que ciertas tareas repetitivas las haga un sistema y que el dueño ponga sus horas donde el negocio crece. Estos son los 8 sistemas que un negocio puede tener hoy, cada uno resuelve un dolor distinto, en el orden en que suelen instalarse.

Cómo usar este mapa: marca cuáles de los 8 ya tienes resueltos (aunque sea a mano). Los que queden sin marcar son tu lista. Y el orden importa: el 1 va antes que todos.

1 El que vende por WhatsApp, 24/7

Sin él: el cliente escribe a las 9 de la noche, le contestan al otro día, y el que dijo "lo pienso" no vuelve a saber del negocio.

Contesta cada mensaje en menos de un minuto con la información real del negocio, hace las preguntas correctas, cotiza, agenda la cita y hace seguimiento al que no decidió, hasta el sí o el no. Cuando algo se sale de lo que sabe, avisa a una persona con el contexto listo.

WhatsApp Business API

número verificado

base de conocimiento del negocio

motor de conversación

árbol de cotización

calendario conectado

secuencia de seguimiento

reglas de escalado a humano

registro en el CRM

2 El que contesta llamadas

Sin él: el que llama y no contesta nadie... llama al siguiente de la lista.

Una voz que atiende cuando tú no puedes: responde lo básico, toma el dato del cliente y agenda o pasa la llamada a una persona si el tema lo amerita. El cliente que llama es el más caliente de todos, es el único que no puede esperar.

número de voz

voz con guion del negocio

reglas de transferencia a humano

registro de cada llamada

aviso al dueño con resumen

3 El que reactiva clientes viejos

Sin él: el negocio paga por conseguir clientes nuevos mientras los que ya compraron no vuelven a saber de él.

Cada mes toma la base de clientes que no han vuelto en un tiempo y les escribe con un motivo real: mantenimiento, temporada, novedad. Los que responden entran directo al sistema 1.

base de clientes limpia

regla de "hace cuánto no vuelve"

plantillas aprobadas por WhatsApp

calendario de envíos

medición de quién volvió

4 El que pide la reseña al cliente feliz

Sin él: solo escriben reseñas los que se quejan. El negocio se ve peor de lo que es.

Cuando el servicio termina bien, pide la reseña en el momento justo con el enlace directo. Si el cliente no quedó contento, lo manda a una persona antes de que lo escriba en público.

disparador "servicio terminado"

pregunta previa de satisfacción

enlace directo a Google

desvío de quejas a humano

conteo de reseñas nuevas

5 El que recuerda cobros

Sin él: el dueño cobra con pena, tarde o nunca. El dinero está vendido pero no está en la cuenta.

Avisa antes del vencimiento, recuerda el día, y vuelve a recordar después con un tono que no daña la relación. Cuando el pago entra, deja de escribir y lo registra.

registro de cuentas por cobrar

secuencia de recordatorios

enlace de pago

confirmación de pago

aviso al dueño de lo pendiente

6

El que te deja el contenido listo

Sin él: el negocio publica "cuando hay tiempo", o sea casi nunca. Y el que no publica no existe para el que busca.

Prepara los borradores del mes con la voz y las fotos del negocio, y te los deja listos para aprobar en minutos. El dueño aprueba; el sistema no publica nada solo.

calendario de contenido

plantillas con la voz del negocio

banco de fotos propio

flujo de aprobación del dueño

programación de publicación

7

El que vigila la operación

Sin él: los problemas se descubren cuando ya explotaron. El pedido que nadie despachó, el insumo que se acabó un sábado.

Avisa cuando algo se sale de lo normal: un pedido quieto muchas horas, un insumo bajo el mínimo, una tarea vencida del equipo. No hace el trabajo: evita que se caiga.

lista de puntos a vigilar

umbrales por punto

avisos por WhatsApp al responsable

tablero de pendientes

registro de incidentes

8

El cerebro del negocio

Sin él: el dueño decide por intuición, publica y paga anuncios sin saber qué trajo un cliente que pagó.

Cada mañana te dice cómo va el negocio: ventas de ayer, citas de hoy, mensajes sin responder, y de dónde vino cada cliente. Al final del mes sabes qué trajo clientes y qué solo trajo curiosos.

origen de cada chat marcado

CRM con etapas

resumen diario por WhatsApp

reporte mensual

conexión con los anuncios

● ¿Cuál va primero?

El 1. Cada mensaje sin responder es un cliente que se fue a la competencia, y los otros siete no sirven de nada si no entra nadie. Después suele ir el 2 o el 5, según dónde le duela más al negocio: las llamadas perdidas o el dinero sin cobrar.

Un dato real, redondeado hacia abajo: en un negocio de servicios en Estados Unidos, el sistema 1 atendió **549 conversaciones en su primer mes** sin que el dueño contestara una. Antes las contestaba entre trabajos, y las de la noche se perdían.

● Lo que este mapa no te dice

Los 8 sistemas suman más de 35 piezas que tienen que hablarse entre sí: el número de WhatsApp, la base de conocimiento, el calendario, el CRM, las plantillas aprobadas, las reglas de cuándo entra una persona. Cada pieza sola es fácil. Conectarlas para que un negocio real las use todos los días, sin que se rompan, es el trabajo. Por eso un dueño normalmente no lo hace solo: decide cuál va primero y deja que alguien lo instale.

ALVEX

El orden importa más que la herramienta.

Marca los que ya tienes. Elige UNO de los que faltan: el que más dinero te recupera. Y mídelo a 30 días: mensajes contestados, citas agendadas, dinero cobrado.

Alexander Ballesteros

@alexballasterosr · Transformamos empresas