

El sistema de ventas 24/7 por WhatsApp, por dentro — recursos.getalvex.com

Demo del sistema contestando, el mapa de las 6 piezas y la tabla de qué va a sistema y qué sigue haciendo una persona.

La demo, en un caso real

Un negocio de servicios en Estados Unidos, primer mes con el sistema: **549 conversaciones contestadas** sin que el dueño respondiera una. Antes contestaba entre trabajos y los mensajes de la noche se quedaban para el día siguiente. El video de la demo (el sistema contestando, cotizando y agendando en vivo, marcado como demo) se publica esta semana en esta misma página.

Las 6 piezas del sistema de ventas 24/7

No es "un bot". Son 6 piezas que tienen que hablarse entre sí, todos los días, sin romperse:

1. El número en la API de WhatsApp

Tu número de negocio, verificado, conectado a la API oficial de Meta. Es lo que permite que un sistema conteste sin que un humano tenga el teléfono en la mano.

2. La base de conocimiento del negocio

Servicios, precios base, horarios, zonas, políticas, preguntas frecuentes. El sistema responde con TU información, no inventa. Si la pregunta se sale de lo que sabe, no adivina: escala.

3. El motor de conversación

El que entiende qué pide el cliente y decide qué sigue: responder, cotizar, agendar o pasar a una persona. Con tono humano y reglas claras de lo que puede y no puede decir.

4. El cotizador y la agenda conectados

Precios y reglas para cotizar lo estándar en el momento, y el calendario real del negocio para ofrecer horarios, confirmar y recordar la cita.

5. El registro (CRM)

Cada conversación queda guardada: quién escribió, qué pidió, en qué quedó, de qué video o anuncio vino. Sin esto no hay seguimiento ni se sabe qué trajo clientes.

6. Las reglas de escalado a humano

Cuándo entra una persona: quejas, casos especiales, negociaciones. El sistema atiende lo repetitivo; lo delicado siempre lo ve un humano. Esa frontera se define contigo, por escrito.

Qué va al sistema y qué sigue haciendo una persona

Tarea	¿Quién la hace?
Responder cada mensaje en menos de un minuto, a cualquier hora	Sistema
Cotizar lo estándar (precios y reglas definidas)	Sistema
Cotizar lo especial (proyectos a la medida)	Persona, con el chat ya adelantado

Ofrecer horarios, agendar, confirmar y recordar	Sistema
Hacer seguimiento al que dijo "lo pienso" (3 a 5 toques)	Sistema
Cerrar una venta grande o negociar	Persona
Atender una queja o un caso delicado	Persona (el sistema se lo pasa con todo el contexto)
Recordar cobros pendientes	Sistema
Decidir precios, promesas y hasta dónde llega el sistema	Persona: el dueño

La lectura honesta de esta tabla: el sistema no reemplaza al dueño, le devuelve las horas que se le van en lo repetitivo, y las ventas que se perdían por contestar tarde. Lo delicado sigue siendo humano, con mejor información.