

3



AGENTES DE IA QUE VOLARAN TU NEGOCIO

Incrementa Tu Base de Clientes y
Recupera Tiempo Desperdiciado



AGENTE 1

**ATRAE
MÁS CLIENTES**

Conversaciones que
convierten y generan
nuevas oportunidades.



AGENTE 2

**NUTRE Y
CONVIERTE**

Da seguimiento, responde
y convierte prospectos
en clientes fieles.



AGENTE 3

**AUTOMATIZA Y
RECUPERA TIEMPO**

Elimina tareas repetitivas
para que te enfoques en
lo que realmente importa.

HÉCTOR JAYAT

Tabla de Contenido

Categoría A.Respondedor de LLamadas

1.Recepcionista IA para llamadas Fuera de Horario

Categoría B.Respondedor de Formularios

2.Agente Respondedor de Formularios (Speed to lead)

Categoría C.Post Venta y Retención

3.Agente Para Reseñas de Google My Business

Prólogo

En estos días, y te estoy hablando de Junio de 2026, los negocios que no están aprovechando todas las ventajas que la IA ofrece, están perdiendo clientes, lo que se traduce en pérdida de ventas.

La mayoría de los negocios locales o en línea, han escuchado sobre las ventajas de utilizar la IA en sus negocios, pero un 95% aún no lo han hecho, esto es principalmente porque desconocen el tema, no se atreven a invertir el tiempo, o simplemente no lo tienen, y es ahí donde el papel, de las agencias de IA, entra, ofreciendo ese tipo de soluciones a los dueños de negocio.

Porque seamos claros, un dueño de negocio, ya tiene bastantes problemas que atender para asegurar tan solo la sobrevivencia de su negocio con los costos actuales, por ello las soluciones de IA que se le ofrecen deben estar enfocadas en dos cosas: 1. Ahorro de dinero a corto, mediano o largo plazo y 2. La simplificación de sus procesos mediante automatización, lo que se traduce en que el dueño del negocio:

1. Gane más dinero

2. Obtiene más tiempo para disfrutar de sus ganancias

Los negocios que ya utilizan las ventajas de la IA, ya están gozando de estas dos cosas.

A lo largo de esta guía vamos a ver 3 agentes de IA que pueden automatizar un negocio con ayuda de la IA hoy en día, ahorrando tiempo, gastos de operación e incrementando ventas.

Comencemos!

Introducción

Te voy a dar 3 ejemplos de aspectos de tu negocio que se pueden automatizar, tú decides si tu negocio las necesita y sabrás si esos dolores los padece ya o si va en camino a ellos.

Lo voy a dividir en tres bloques principales que son:

- A. Captación de leads,
- B. Citas y reservas,
- C. Postventa y retención

Son digamos, las 3 categorías principales para automatizar los procesos de un negocio, aunque claro hay muchas más, ya que la IA crece bastante de una día para otro.

En jayatmarketing.com podemos ayudarte a reducir hasta el 50% del trabajo manual con flujos automatizados e incrementar tu base de clientes en poco tiempo.

Categoría A
Respondedor de
LLamadas
“After Hours”

Historia

Conoce a Carlos,

Carlos tiene un negocio familiar de plomería, el atiende casi todas las áreas, la administración, el pago de proveedores, la compra de partes, la atención al cliente, también está pagando a una empleada, que es recepcionista y atiende todas las llamadas en un horario de 9 a 5 de Lunes a Sabado, quedando el negocio sin esta atención de Lunes a Sabado de 5 PM a 9 AM y los domingos, donde el atiende si está desocupado.

Aunque Carlos tiene instalado un sistema de voice mail, por el que paga una renta mensual, todos los días, cuando revisa los mensajes del día anterior, solo escucha silencios y una que otra queja de un cliente que colgó a los pocos segundos. De 10 mensajes, sólo uno a lo mucho, logra conectar dejando un mensaje grabado. Al cual, cuando se le regresa la llamada, el prospecto ya ha contratado con otro negocio.

Carlos, primero, no tiene una idea clara de cuantas llamadas realmente entran “after hours” y segundo, no desea pagar por otra empleada para ese horario, el asume que no vale la pena, pero esas ventas de servicio han sido no recuperables todo el tiempo.

Al final del día Carlos, además de terminar cansado, termina un poco desilusionado por sentir que no tiene un buen sistema para administrar su negocio y subir las ventas.

1.Recepcionista IA para llamadas Fuera de Horario

Imagina que tu negocio tiene una persona encargada de contestar las llamadas telefónicas, contestar preguntas y/o agendar manualmente las citas en un calendario.

Esta persona debe cumplir con un horario, además de que puede faltar por enfermedad, vacaciones o permisos, sin mencionar todavía el sueldo que hay que pagar más prestaciones. Supongamos que todo corre normal y el o la empleada cubre con su actividad durante su horario. ¿Qué pasa cuando el negocio está cerrado?, o ¿Qué pasa cuando se atiende una llamada en el día y otro cliente llama al mismo momento?.

Todo eso se traduce en prospectos que no pudieron conectar con alguien , ya sea para pedir informes sobre un producto o servicio, obtener respuestas sobre algo o simplemente agendar una cita. Cliente perdido = venta perdida y ganada posiblemente por tu competencia.

Esto lo puede hacer un agente de IA (after hours), que contesta el 100% de las llamadas en un un rango de horas programado (que puede ser cuando el negocio está cerrado). El agente responde la llamadas, despues puede contestar algunas preguntas, basado en lo que pregunte el prospecto y al final puede agendar una cita o redireccionar la llamada a un empleado. Todo queda registrado y el sistema actualiza la base de datos y el calendario, a la vez que se notifica a un encargado o dueño del negocio.

El agente se puede programar con todo tipo de preguntas (FAQs) y también se puede hacer que trabaje las 24 horas, sin sueldo, sin vacaciones, sin permisos, y siempre con una voz amable.

1.Recepcionista IA para llamadas Fuera de Horario



Puntos de dolor:



El 70% - 90% de los negocios locales (varía según la industria), no tienen un sistema que conteste las llamadas “after hours”, conteste FAQs a prospectos o agende citas.

Los prospectos que no conectan o reciben una respuesta a algunas preguntas o logren agendar una cita, terminan llamando a tu competencia.

Nuestra Propuesta

Nunca más pierda llamadas “after hours”, responda preguntas de sus prospectos o clientes y agende citas a cualquier hora sin intervención humana.

La Solución de Automatización



Categoría B

Respondedor de

Formularios

Historia

Conoce a Alicia,

Alicia tiene un negocio familiar de veterinaria, se especializa mayormente en estética canina, tiene un sitio web y ha ganado popularidad en sus redes sociales, ella atiende casi todas las áreas, la administración, el pago de proveedores, la compra de suplementos, la atención al cliente, su hija apenas le ayuda a agendar las citas que llegan por llamada y su esposo trabaja por su cuenta, así que no cuenta con el para ello.

Para acelerar sus cotizaciones, ha colocado un formulario en su sitio web, donde sus prospectos contestan algunas preguntas para expeditar la cotización, luego el formulario se envía por correo a su correo personal.

Apesar de todo este sistema, el rate de citas no sube y las ganancias están estancadas.

Cada noche Alicia, revisa su correo para ver si algún cliente ha solicitado algún servicio o alguna consulta.

A pesar de tener de 5 a 7 formularios llenados en promedio diarios.

Al día siguiente para cuando Alicia, ha hecho sus cálculos e intenta contactar a todos esos prospectos, 6 de cada 7 le dicen que ya no requieren el servicio, ya han visto a otro proveedor.

Alicia no ha querido delegar esta tarea a un familiar por desconfianza, tampoco ha querido contratar a alguien para no lidiar con el sueldo, las faltas por enfermedad, las vacaciones, las prestaciones, etc.

Al final del día Alicia, pierde más ventas y su negocio se ha estancado.

2.Respuesta inmediata a Prospecto (Speed to Lead)

Imagina que un prospecto (lead) visita tu sitio web de servicios o productos, y que aparece una ventaja emergente de chat que se ofrece para atenderlo, le hace algunas preguntas y al final le pide que introduzca sus datos como nombre, teléfono o email en un formulario, más 2 o 3 preguntas más, ya sea para recibir más información sobre un producto o la cotización por un servicio. Esta IA almacenará sus datos en una base de datos e informará por el medio en que haya sido programada al dueño del negocio (o persona encargada) sobre este nuevo prospecto. Al mismo tiempo y sólo unos 5 minutos después de recibir el formulario, la IA hace una llamada para contactar al prospecto y entregarle la cotización.

Es ahí donde entra la importancia de una respuesta inmediata a ese lead, porque cuanto antes respondamos este lead es más probable que convierta mucho mejor.

Hay múltiples estudios que demuestran que si respondes a los prospectos en menos de 5 minutos tienes un 95% de probabilidades de cerrarlo con respecto a si tardas más de 5 minutos. Y es que muchas veces pues vemos un mensaje que no respondemos hasta el día siguiente y ya el lead pues para cuando lo va a leer pues ya no le interesa, ya ha encontrado otro proveedor de ese producto o servicio o simplemente no está en el momento. En resumen, hemos perdido esa venta.

Mientras que sin embargo, si le respondes inmediatamente, aunque sea mediante una automatización, sabes que ese lead en ese momento sí que está disponible a aceptar este trato, con lo cual le puedes responder mediante correo electrónico, SMS, WhatsApp o en redes sociales y esto va a cerrar muchos más clientes.

2.Respuesta inmediata a Prospecto (Speed to Lead)



Puntos de dolor:

15 -25% de los formularios obtienen respuesta después de 24 horas (varía según la industria)

90% de prospectos que no reciben respuesta en 5 a 20 min buscan otro proveedor

Los cálculos:

200 formularios/mes @ \$150 promedio x formulario

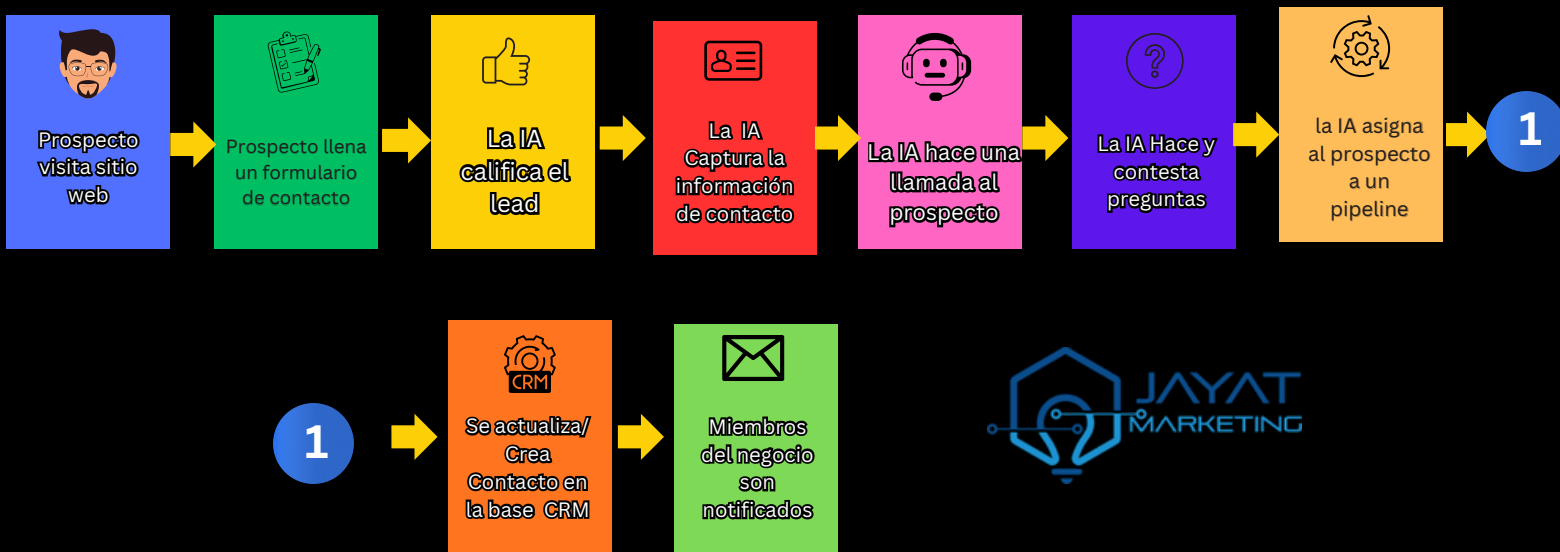
formularios sin respuesta inmediata: 15-25 % = 30-50 formularios/mes

$30-50 \times \$150 = \$4,500 - \$7,500/$ mes perdidos
 $= \$54,000 - \$90,000/$ año perdidos

Nuestra Propuesta

Sin intervención humana, dé seguimiento en menos de 5 minutos a cada formulario llenado en su sitio web

La Solución de Automatización



Categoría C

Post Venta y Retención

Historia

Conoce a Juan,

Juan tiene un negocio familiar de restaurante, Juan tiene 10 empleados, algunos de ellos son familiares, tiene ya 5 años con su negocio, pero hay un problema, la cantidad de clientes a la semana se ha mantenido en una constante por meses y él no sabe exactamente por qué, no ha entendido el poder de las referencias en Google My Business.

Un día ve un anuncio sobre como las referencias en Google pueden incrementar sus ventas y mejorar su reputación. Habla de como contactar a sus clientes justo después de visitar su restaurante para tratar de obtener una reseña positiva. Pero después de analizar un poco se pregunta,, ¿A quién de su equipo puede asignar esta tarea, para realizarla puntualmente, todos los días?, se percata de que será casi imposible y decide abortar la idea y resignarse a seguir igual.

Resignado Juan sabe que no puede contratar a un empleado más solo para realizar esta tarea y mucho menos lidiar con otro sueldo, las faltas por enfermedad, las vacaciones, las prestaciones, etc., etc.

Al final del día Juan, además de terminar cansado, termina un poco desilusionado por sentir que no tiene un buen sistema para mejorar su negocio.

3. Solicitudes Automáticas de Reseñas

Esto aplica perfectamente si tu negocio es local y tienes un perfil en Google My Business, todos los nichos prácticamente necesitan solicitudes de reseñas de Google y mantener esto manualmente, requiere demasiado tiempo y no hay humano que no se queje.

Así cuando un cliente ha tenido una asesoría o ha tenido una visita presencial o ha comprado un curso o lo que sea, se puede colocar un cartel con un código QR visible o una página web que dice: déjanos una reseña en google y recibe un cupón de descuento. Este QR los envía a una página donde un agente de voz IA lo recibe para solicitarle la reseña y hacerle un par de preguntas.

Se les puede solicitar automáticamente una reseña, donde la IA les puede enviar un mensaje diciendo: "Oye, ¿qué te ha parecido nuestro servicio?", etc. Y además ofrecer un cupón de descuento en su próxima compra o algún otro regalo si ofrece una reseña positiva.

Si el cliente tuvo una mala experiencia, la IA lo anima a indicar cual fué la causa, y toma nota para solucionar el problema de inmediato. Se le notifica a un miembro del equipo para que esté al tanto e intente solucionarlo. Esto antes de que proporcione una reseña negativa debajo de 4.

Una vez que el cliente deja la reseña, se le envía un cupón de descuento.

3. Solicitudes Automáticas de Reseñas



Puntos de dolor:

59% de los negocios locales, ignoran el poder de las reseñas de clientes en google my business

85% de los dueños de negocio no saben como pedir referencias a sus clientes y pierden ese potencial

Nuestra Propuesta

No más clientes sin reseña en google. Mejoré su reputación e incremente sus ventas sin intervención humana.

La Solución de Automatización



4 Preguntas

Ahora Déjame hacerte estas preguntas:

¿Cómo te está afectando ahora mismo no resolver este problema en tu negocio?

¿Qué has intentado hasta ahora para solucionarlo y por qué crees que no te ha funcionado?

Si esto sigue igual en los próximos 3 a 6 meses, ¿cómo impactaría tus ingresos o crecimiento?

Si pudieras arreglar esto y empezar a generar más clientes consistentemente, ¿qué cambiaría para ti y tu negocio?


Para eso estamos aquí, para solucionar estos problemas y ayudarte a ganar más dinero y ahorrar mucho tiempo en tu negocio mejorando tus procesos. No esperes más, háznos una llamada o envía un mensaje por Whatsapp y con gusto nos pondremos a tus órdenes para mejorar tu negocio.

Será un placer atenderte

Héctor Jayat

Jayatmarketing.com

support@jayatmarketing.com

 +52-3328252625 / 3339503148

3 AGENTES DE IA QUE VOLARAN TU NEGOCIO

Incrementa Tu Base de Clientes y Recupera Tiempo Desperdiciado



AGENTE 1
ATRAE MÁS CLIENTES
Conversaciones que convierten y generan nuevas oportunidades.



AGENTE 2
NUTRE Y CONVIERTE
Da seguimiento, responde y convierte prospectos en clientes fieles.



AGENTE 3
AUTOMATIZA Y RECUPERA TIEMPO
Elimina tareas repetitivas para que te enfoques en lo que realmente importa.

HÉCTOR JAYAT