

Un asistente que vende terrenos por WhatsApp las 24 horas

Atiende a cada prospecto al instante, le manda precios, planos y fotos, lo califica, agenda la visita y se lo entrega al vendedor correcto. Nada se queda sin responder y ningún lote vendido se vuelve a ofrecer.

— PREPARADA PARA

Karina · **Nombre del desarrollo**

— PREPARADA POR

Luis Jiménez

— VIGENCIA

15 días

— IMPLEMENTACIÓN (PAGO ÚNICO)

\$45,000 MXN

50 % al arrancar, 50 % al entregar.

— SOPORTE MENSUAL

\$1,000 MXN

Servidor, monitoreo, respaldos y ajustes. Aparte, el consumo de inteligencia artificial y de WhatsApp, al costo.

— TIEMPO DE ENTREGA

5 semanas

Desde la firma y la entrega de accesos y catálogo.

— CANAL

API oficial de WhatsApp

Su número de WhatsApp Business, verificado por Meta, con palomita.

Qué hace el asistente

Todo lo que pidieron, agrupado en cuatro frentes. Cada punto de su lista está cubierto.

Atiende y muestra

- Responde en WhatsApp las 24 horas, los 7 días, en segundos.
- Conoce todos los desarrollos y los terrenos disponibles.
- Manda precio, medidas, ubicación, fotografías, planos y características de cada lote.
- Explica enganche, mensualidades y formas de pago con sus reglas.

Califica y registra

- Pregunta presupuesto, zona de interés, plazo y forma de pago.
- Clasifica al prospecto: listo para comprar, interesado o solo informándose.
- Registra nombre, teléfono y datos en el CRM sin que nadie capture.
- Guarda la conversación completa junto a la ficha del prospecto.

Da seguimiento y agenda

- Vuelve a escribir solo a quien no concretó, con mensajes y tiempos que ustedes definen.
- Agenda citas y visitas al desarrollo según la disponibilidad de cada vendedor.
- Recuerda la visita al prospecto un día antes y una hora antes.
- Avisa si el prospecto cancela o pide otra fecha.

Entrega al equipo y controla

- Asigna cada prospecto a un vendedor por turno, zona o desarrollo.
- Notifica al vendedor por WhatsApp en cuanto alguien quiere comprar.
- Lleva la disponibilidad de cada lote: libre, apartado o vendido. Nunca ofrece uno que ya no está.
- CRM web para consultar prospectos, etapa, vendedor y siguiente acción.

Cómo funciona

01

Llega el mensaje

Un prospecto escribe al WhatsApp del desarrollo, desde un anuncio, un letrero o una recomendación.

02

El asistente responde

Saluda, entiende qué busca y le manda el material del lote o desarrollo que le interesa.

03

Califica

Con tres o cuatro preguntas naturales sabe presupuesto, plazo e intención de compra.

04

Registra y asigna

Crea la ficha en el CRM y la asigna al vendedor que toca.

05

Avisa y agenda

El vendedor recibe el aviso con el resumen; el prospecto elige fecha de visita.

06

Da seguimiento

Si no concretó, el asistente retoma la conversación en los tiempos definidos. El vendedor ve todo en el CRM.

El vendedor puede entrar a la conversación en cualquier momento desde el CRM. Cuando lo hace, el asistente se hace a un lado y vuelve a entrar solo cuando el vendedor lo libera.

Qué incluye la entrega

Incluido en la implementación

- Alta y verificación de su número en la API oficial de WhatsApp (Meta).
- Asistente conversacional con inteligencia artificial, entrenado con su catálogo, sus reglas de pago y su forma de hablar.

Incluido en el soporte mensual

- Servidor propio, respaldos diarios y monitoreo.
- Ajustes de catálogo, mensajes y reglas de calificación cuando los necesiten.
- Soporte por WhatsApp en horario hábil.

- Catálogo de desarrollos y lotes con fotos, planos, precios y disponibilidad, editable desde el CRM.
- CRM web: prospectos, etapas, vendedores, citas, conversaciones y reportes básicos.
- Asignación automática y notificaciones a vendedores.
- Seguimientos automáticos y recordatorios de visita.
- Capacitación al equipo de ventas (una sesión) y manual de uso.
- Garantía de 30 días después de la entrega para corregir cualquier falla.

Se paga por consumo, al costo

- Inteligencia artificial (API de Kimi): alrededor de \$0.50 MXN por conversación.
- Mensajes de WhatsApp: se pagan directo a Meta.

Queda para una segunda etapa

- Cobro de apartados en línea.
- Conexión con anuncios de Meta (clic a WhatsApp con el lote ya identificado).
- Firma electrónica de contratos.

Inversión

Concepto	Qué cubre	MXN
Implementación	Todo lo listado en «Incluido en la implementación». 50 % al firmar, 50 % al entregar.	45,000
Soporte mensual	Servidor, respaldos, monitoreo, ajustes y soporte. Se cobra a partir del mes de entrega.	1,000 / mes
Inteligencia artificial	Consumo de la API de Kimi, al costo y según el uso real. Con 500 prospectos al mes, unos \$250 MXN; con 1,500, unos \$750 MXN.	≈ 250 / mes
Mensajes de WhatsApp	Meta cobra por mensaje y se paga directo a Meta con la tarjeta de la empresa. Responder a quien les escribe es gratis; los seguimientos y recordatorios cuestan alrededor de \$0.15 MXN, y las campañas de promoción alrededor de \$0.80 MXN por mensaje. Con 500 prospectos al mes, unos \$500 MXN.	≈ 500 / mes
Primer mes	Implementación completa más el primer mes de operación (soporte y consumo estimado).	≈ 46,750

El código, los datos y el número de WhatsApp son suyos: si algún día deciden dejar de operar con nosotros, se llevan todo.

Plan de trabajo

Semana	Qué se construye	Qué necesitamos de ustedes
1	Alta en Meta, catálogo de desarrollos y lotes, reglas de pago y calificación.	Accesos a Meta Business, el número, precios, planos, fotos y la lista de vendedores.
2	El asistente conversa: responde, manda material y califica.	Una sesión de una hora para afinar el tono y las respuestas.
3	CRM, disponibilidad de lotes, asignación y notificaciones a vendedores.	Reglas de asignación (por turno, zona o desarrollo).
4	Citas, recordatorios y seguimientos automáticos.	Horarios de visita y los mensajes de seguimiento que quieren usar.
5	Pruebas con prospectos reales, capacitación y salida a producción.	Dos o tres vendedores disponibles para probar.

Por qué así

API oficial, no una app de terceros. El número se verifica con Meta, lleva palomita y no corre riesgo de bloqueo. Las herramientas no oficiales pierden el número sin aviso, con todos los chats dentro.

Inteligencia artificial de verdad, con límites. El asistente conversa en lenguaje natural, pero solo con la información de su catálogo. No inventa precios ni promete lo que no está en las reglas; cuando no sabe, pasa la conversación al vendedor.

Sistema propio, no una renta. Un CRM genérico cuesta entre \$2,000 y \$5,000 MXN al mes por usuario y aun así hay que adaptarlo. Este se construye a la medida de cómo venden terrenos, y lo que pagan al mes es por operarlo, no por licencias.

El vendedor sigue siendo quien cierra. El asistente quita el trabajo repetitivo: contestar lo mismo cien veces, perseguir a quien no respondió, capturar datos. Al vendedor le llegan prospectos calificados con todo el contexto.

Siguiente paso

Si la propuesta les hace sentido, el arranque es sencillo: confirmamos el alcance en una llamada de 30 minutos, se firma y con el primer 50 % empezamos la semana 1. En cinco semanas el asistente está contestando en su WhatsApp.

