

REPORTE DE INGENIERÍA COMERCIAL

El Impuesto al Curioso:

Cómo detectar cuánto tiempo y presupuesto comercial se va en prospectos que preguntan, pero no compran.

El método agéntico para blindar el canal de ventas de tu negocio, precalificar prospectos en segundos y recibir en tu agenda únicamente citas con intención y capacidad real de compra.

 Exclusivo para Socios de Negocios Tecnología VYXA Core v2

PÁGINA 1

El Diagnóstico: El Costo Real del Curioso

En el marketing digital, existe una trampa invisible en la que caen la mayoría de los dueños de negocios: **la ilusión del volumen**. Muchas agencias celebran cuando las campañas generan una avalancha de chats en WhatsApp: *"¡El teléfono no para de sonar!"*. Sin embargo, en el estado de resultados la realidad es dolorosa: el volumen no calificado destruye tu margen operativo.

Cuando tu equipo pasa horas respondiendo a chats que solo escriben *"precio"* o que buscan asesorías gratuitas sin intención de compra, estás pagando ****El Impuesto al Curioso****: el costo financiero y humano de procesar prospectos que no tienen el presupuesto, el perfil o la urgencia necesarios.

FÓRMULA DE FUGA OPERATIVA

Impuesto al Curioso = Leads × % No Cualificados × Tiempo de Calificación × Costo Comercial/Hr

70 Horas/Mes

Tiempo Desperdiciado

Basado en atender 280 leads curiosos (70% de 400) durante 15 minutos cada uno antes de descartarlos.

\$700 USD/Mes

Pérdida Directa en Nómina

Dinero gastado en pagar el tiempo de tus vendedores chateando con prospectos que jamás comprarán.

Pero la mayor pérdida es el **costo de oportunidad**. Si tu vendedor estrella está respondiendo a un curioso, tarda más de 15 minutos en contestar a un lead VIP que sí tiene intención de compra. Este retraso reduce la probabilidad de agendamiento en más de un **60%**. Tu lead VIP se enfría y busca a la competencia.

Matriz de Aptitud: ¿Es para tu Negocio?

Para evitar este impuesto, nuestro sistema no está abierto a cualquier negocio. Para que la Arquitectura de Conversión Inteligente funcione y sea rentable, el negocio debe cumplir con características específicas de facturación, volumen y complejidad:

Para quién **SÍ** tiene sentido el Sistema VYXA

PERFIL IDEAL

- ✓ **Facturación mínima:** Negocios facturando desde \$5,000 USD/mes (idealmente >\$10,000 USD).
- ✓ **Modelo Comercial:** Servicios, productos complejos o híbridos con proceso de asesoría o seguimiento.
- ✓ **Captación por Chat:** Tráfico desde anuncios o redes con alto volumen y saturación manual.
- ✓ **Capacidad de Inversión:** Capacidad para pauta y para pagar un fee de gestión de \$500 USD/mes.

Cuándo todavía **NO** tiene sentido

DESCALIFICADOS

- ✗ **Sin Tracción Comercial:** Aún no vendes de forma constante ni has validado tu oferta.
- ✗ **Sin Presupuesto o Margen:** Incapacidad de invertir al menos \$500 USD al mes en publicidad.
- ✗ **Bajo Volumen:** Menos de 50 chats mensuales (la gestión manual es suficiente).
- ✗ **Sin Proceso Comercial:** Sin equipo o responsable para atender y cerrar citas.

PÁGINA 3

El Mecanismo: Cómo opera el "Escudo Agéntico"

El **Escudo Agéntico** es una infraestructura comercial inteligente conectada a tu WhatsApp y tus calendarios. A diferencia de los chatbots estructurados tradicionales (que repiten opciones y frustran al usuario), nuestro sistema actúa como un asistente virtual que conversa de forma natural, califica y agenda.

FLUJO OPERATIVO DE CONVERSIÓN INTELIGENTE



El proceso funciona en cinco pasos clave:

- 1. Tráfico Enfocado:** Creativos con filtros de precio y perfil para detener clics sin presupuesto.
- 2. Filtro Inmediato:** La IA responde en <5s y evalúa sutilmente el dolor, presupuesto y urgencia.
- 3. Landing de Preparación:** Si califica como VIP, recibe la URL con contenido de valor que eleva tu autoridad.
- 4. Agendamiento Autónomo:** El prospecto calificado agenda en tu Google Calendar/Cal.com en tiempo real.
- 5. Cierre Humano:** Tu equipo asiste a reuniones con personas calificadas y pre-educadas en tu valor.

Antes vs. Después: Caso de Estudio Híbrido

Comparemos el impacto financiero en un negocio que vende un servicio o producto complejo con una inversión publicitaria mensual de \$1,200 USD:

Métrica de Captación Mensual	Operación Tradicional (Manual)	Operación Agéntica (VYXA)
Leads Recibidos (Chats)	600 (Alta saturación)	250 (Filtro inicial)
Costo por Lead Promedio	\$2.00 USD	\$4.80 USD
Tasa de Calificación Real	15% califica	60% califica
Tiempo Humano Desperdiciado	127.5 horas/mes	0 horas/mes (100% IA)
Citas Calificadas Agendadas	40 citas (Mucho curioso)	55 citas
Tasa de Asistencia (Show-up)	50% (20 realizadas)	80% (44 realizadas)
Ventas Cerradas	4 clientes	9 clientes
Facturación Total	\$4,000 USD	\$9,000 USD
Retorno de Inversión (ROI)	3.3x	7.5x

Al afilar los creativos y usar el filtro agéntico, eliminamos el ruido de 350 curiosos que solo consumían tiempo. Tu equipo comercial se concentró en cerrar llamadas con prospectos calificados y pre-educados por la landing de preparación. El show-up rate aumentó al 80%, duplicando las ventas.

Objeciones y Respuestas Transparentes

¿Esto es solo para empresas de servicios?

No. Aplica para cualquier negocio (productos, servicios o suscripciones) con fase de consulta o seguimiento comercial que reciba volumen de chats. Optimizamos canales de venta complejos para elevar conversión.

¿Y si vendo productos más baratos?

El precio no es la limitante siempre que factures > \$5k USD/mes y el volumen de chats sature tu operación. El agente guía de forma masiva y filtra para liberar labor humana y derivar solo a los de mayor valor.

¿Y si no tengo un gran equipo comercial o soy solo yo?

Es aún más necesario. Si eres fundador y atiendes chats tú mismo, tu tiempo es el recurso más caro. El agente clona tu criterio comercial básico, atiende 24/7 y te agenda solo reuniones de alta intención.

¿Cómo justifico pagar el setup + el fee mensual?

Se autofinancia reduciendo el desperdicio. Si el 60% de tu presupuesto actual de publicidad se pierde respondiendo a curiosos sin dinero, ese dinero se recupera y se destina a financiar la tecnología agéntica de VYXA.

PÁGINA 6

Propuesta e Inversión del Sistema VYXA

Montamos la arquitectura de conversión a medida de tu negocio bajo una estructura transparente y de alta responsabilidad:

\$1,000 USD

Setup de Implementación

- Entrenamiento personalizado del Agente IA.
- Integración técnica a la API oficial de WhatsApp.
- Diseño de Landing Page de Preparación.
- Automatización e integraciones de calendario.
- Diseño de las piezas del Creativo Afilado.
- Pruebas iniciales de simulación de prompts.

\$500 USD/mes

Fee Mensual de Gestión

- Gestión y optimización de campañas Meta Ads.
 - Mantenimiento y re-entrenamiento mensual de IA.
 - Licencias, APIs y soporte técnico continuo.
 - Monitoreo de conversión e informes periódicos.
- *Nota: No incluye el presupuesto publicitario que pagas a Meta.*

TIEMPOS Y REQUISITOS MÍNIMOS

- **Plazo de Entrega:** Entre 2 y 4 semanas para ver el sistema en producción.
- **Compromiso Mínimo:** Inversión recomendada de anuncios de al menos \$500 USD/mes.
- **Contenido Necesario:** El especialista debe grabar un video corto de 3–5 minutos para la landing (nosotros entregamos el guion exacto de conversión).

PÁGINA 7

El Impuesto al Curioso es Opcional

Seguir permitiendo que los chats no calificados consuman el tiempo de tu equipo y quemen tu presupuesto publicitario es una decisión operativa que puedes corregir hoy. El siguiente paso no es comprar un software ni un retainer a largo plazo.

El paso correcto es agendar una **Sesión de Diagnóstico de Fuga Comercial en WhatsApp** directamente con los socios fundadores de VYXA.

SESIÓN DE VALIDACIÓN TÉCNICA

En esta sesión de 25 a 30 minutos sin costo:

- ✓ Analizaremos tu embudo de captación actual.
- ✓ Calcularemos con números reales el costo de tu Impuesto al Curioso mensual.
- ✓ Evaluaremos si tu negocio cuenta con el perfil mínimo y la viabilidad para implementarlo.

Diagnóstico de Fuga Comercial

Calcula cuánto te cuesta el impuesto al curioso en tu negocio y evalúa si aplica nuestro Escudo Agéntico.

[CALCULAR FUGA →](#)