

PROPIEDAD DE VALOR

(Qué ofrecemos y por qué el mercado lo necesita)

La propuesta de valor del proyecto se basa en resolver uno de los mayores problemas que tienen hoy los negocios locales: la **gestión ineficiente de la comunicación con sus clientes**.

En la mayoría de clínicas, despachos, inmobiliarias, centros de estética o negocios de servicios, el primer contacto con el cliente ocurre por **mensajes**: WhatsApp, Instagram, Facebook o formularios web. Sin embargo, estos mensajes suelen ser atendidos tarde, mal o nunca. Esto genera pérdida de clientes potenciales, mala imagen de marca y una enorme carga de trabajo para el personal.

Nuestra empresa ofrece una solución integral basada en **Inteligencia Artificial conversacional** que automatiza todo el proceso de atención al cliente, desde el primer mensaje hasta la conversión en venta o cita.

La propuesta no es simplemente “instalar un bot”, sino transformar el sistema de atención del negocio en una **máquina automática de generación de clientes**.

El sistema que ofrecemos permite:

- Atender a los clientes las 24 horas del día, los 7 días de la semana
- Responder de forma inmediata y profesional
- Resolver preguntas frecuentes
- Calificar clientes según su interés
- Agendar citas automáticamente
- Enviar recordatorios
- Hacer seguimiento a quienes no responden
- Enviar enlaces de pago o confirmación

Todo esto ocurre sin intervención humana.

Para el cliente, esto significa:

- No perder oportunidades de venta
- Reducir costes en personal
- Mejorar la experiencia del cliente
- Aumentar sus ingresos

En resumen, la propuesta de valor es:

Convertir cada mensaje que recibe un negocio en una oportunidad real de venta, de forma automática, constante y sin aumentar su estructura de costes.