SISTEMAS + IA / TALLER NORTE

Vendé sistemas que resuelven

De la primera conversación a una propuesta con alcance, precio y demostración.



Con proyecto de referencia y pruebas reproducibles

MUESTRA · NO ES EL PRODUCTO COMPLETO

Qué vas a construir y cómo usar la guía

La referencia es Taller Norte, un negocio ficticio de servicios. Sus consultas, responsables y pedidos permiten observar un proceso completo sin utilizar información privada. Las capturas provienen de la aplicación local incluida en el paquete.



Figura de referencia · El tablero del laboratorio muestra 3 abiertas, 1 vencida y 1 para hoy con los datos iniciales.

El laboratorio simula eventos y pagos. No se conecta a Meta, WhatsApp, Mercado Pago ni servicios de IA. Para esos destinos, la guía identifica las comprobaciones y permisos que se agregan. Los prompts de Claude son ejemplos preparados para el lector, no transcripciones de una sesión ejecutada.

Antes de abrir las herramientas

Un guion de descubrimiento y una propuesta que el cliente pueda evaluar.

Perfil y requisitos

Desarrolladores, implementadores y pequeñas agencias que venden servicios a empresas.

Una solución demostrable y disponibilidad para hablar con posibles clientes.



Ilustración editorial · La imagen introduce el proceso. Las pantallas de las páginas siguientes muestran el ejercicio que lo implementa.

MUESTRA · NO ES EL PRODUCTO COMPLETO

Encontrar a la persona adecuada

Elegí un segmento y una tarea que conozcas. Un taller con turnos y un distribuidor con pedidos tienen decisiones diferentes. Al concentrarte en un caso podés preparar preguntas y ejemplos precisos. Armá una lista corta de negocios que realmente tengan el proceso elegido y verificá quién se ocupa de él.

El primer contacto debe explicar por qué escribís y ofrecer una conversación pertinente. Evitá afirmar que el negocio pierde dinero si todavía no lo sabés. Usá canales apropiados y respetá la decisión de no seguir. Una conversación de calidad da información sobre frecuencia, dificultad y prioridad, aunque no termine en venta.

ENCONTRAR A LA PERSONA ADECUADA



SECUENCIA DEL CASO · cada etapa tiene una entrada y una comprobación

REGLA DEL CASO

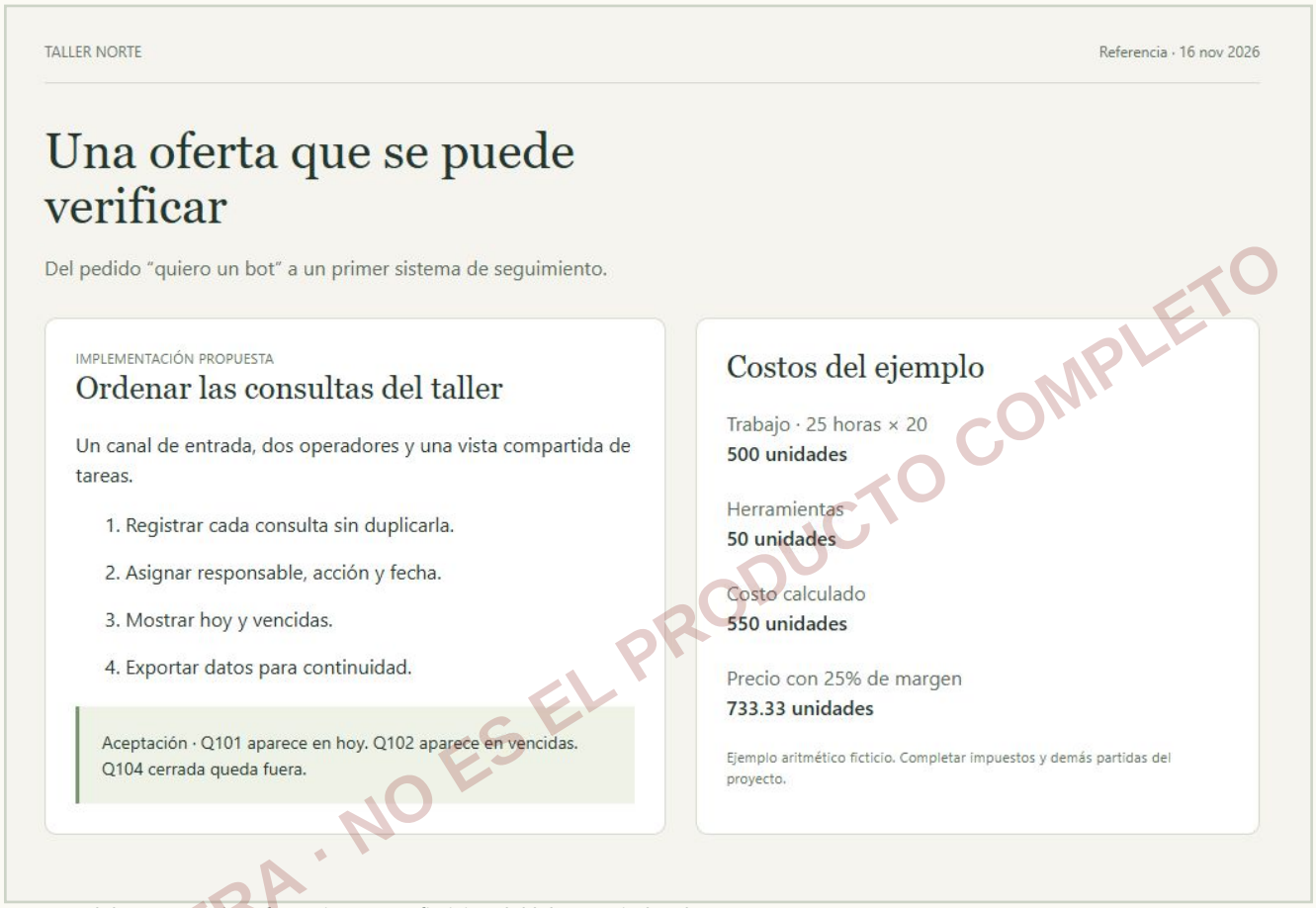
Contacto pertinente => problema observable + invitación

Personalizá el motivo con un hecho que puedas comprobar. La primera conversación busca entender el proceso. Si la persona pide que no la contactes, registralo en el seguimiento.

MUESTRA · NO ES EL PRODUCTO COMPLETO

Preparar el primer contacto con una muestra

La oferta visible describe una mejora pequeña que se puede presentar a un taller. Usala como apoyo después de confirmar el problema.



Captura del proyecto de referencia · Datos ficticios del laboratorio local.

MUESTRA · NO ES EL PRODUCTO COMPLETO

Acción	Entrada	Resultado esperado
Seleccionar negocio	Tiene presupuestos pendientes	El proceso encaja con la muestra
Pedir contexto	Última consulta demorada	Se conoce una situación concreta
Proponer siguiente paso	Demo breve del caso	Hay permiso y fecha acordada

Resolver el ejercicio

Referencia para implementar

```
Mensaje de ejemplo:
Trabajo en seguimiento de consultas.
¿Quién revisa hoy los presupuestos pendientes?
Puedo mostrarte un ejemplo si te sirve.
```

La pregunta permite saber si la tarea existe y quién la realiza. Evitá una promesa de ahorro sin medir antes el trabajo. Si el contacto responde que otro rol se encarga, pedí el canal apropiado y actualizá tu registro comercial.

Probalo con una variante

Adaptá el mensaje a un estudio con turnos.

SOLUCIÓN COMENTADA

La pregunta cambia a cómo registran las reprogramaciones y quién confirma el horario, manteniendo una invitación concreta.

Registrá la evidencia

Guardá entrada, salida observada y diferencia respecto al criterio. Si falla, identificá el primer paso que cambia los datos y repetí la prueba después de corregirlo.

MUESTRA · NO ES EL PRODUCTO COMPLETO