



## COTIZACIÓN ACEROS Y TECHOS



## Propuesta de Embudos de Venta, Automatización Comercial y Call Center Inteligente

### Cuestionario de 4 Preguntas (para cada tipo de proyecto)

*(Este cuestionario sirve para identificar de inmediato proyectos valiosos y segmentar a los clientes más rentables)*

#### 1. ¿Qué tipo de proyectos son los que te compran grandes volúmenes de material y representan la mejor rentabilidad para la empresa?

Ejemplos: naves industriales, almacenes, bodegas grandes, techados de gran escala, estructuras completas.

Esta respuesta define cuál es el *proyecto estrella* donde más conviene enfocar la campaña.

#### 2. ¿En qué tipo de proyectos tienes plena capacidad de suministro, pero consideras que el mayor reto es que los clientes te encuentren como proveedor?

Ejemplos: lámina a gran escala, monten, vigas, losacero, PTR por volumen, proyectos completos.

Esto nos revela oportunidades claras donde la empresa puede crecer si aumenta visibilidad.

#### 3. ¿Qué perfiles de cliente son los que más conviene atraer por su frecuencia de compra o volumen?

Ejemplos: constructoras, paileros especializados, talleres metálicos, empresas que construyen almacenes, agroindustrias, desarrolladores, contratistas.

Con esto definimos nichos específicos para segmentar campañas ganadoras.

#### 4. ¿Cuál es el perfil típico de la persona que solicita la cotización o toma la decisión de compra?

*(Edad aproximada, género, puesto laboral, hábitos, comportamiento, zona donde vive o trabaja, tipo de responsabilidades, nivel técnico, forma en la que suele buscar proveedores, etc.)*

Ejemplos de lo que puede describir:

- Edades promedio (25–55, 30–45, etc.)
- Género más común o indiferente



- Puestos: ing. residente, pailero, contratista, jefe de obra, comprador, gerente de proyectos
- Zonas donde operan o viven (GDL, Tlajomulco, Zapopan, parques industriales, municipios rurales, etc.)
- Forma en que buscan proveedores (Facebook, Google, recomendación, WhatsApp)
- Nivel de urgencia típico
- Gusto por soluciones rápidas o detalladas
- Si prefieren atención por llamada, WhatsApp, o correo
- Si son técnicos, prácticos, o más administrativos
- Qué valoran más: precio, rapidez, disponibilidad, asesoría, volumen, etc.

Esta información permite crear campañas hipersegmentadas y un agente IA que hable exactamente como ese tipo de cliente espera.

Las preguntas funcionan igual, pero permiten detectar:

- **Volumen alto** (industrial)
- **Volumen medio pero recurrente** (paileros)
- **Proyectos pequeños pero frecuentes** (residencial)



#### ¿Qué se logra con este cuestionario?

- Detectar oportunidades con gran volumen.
- Identificar giros que más conviene atacar (paileros, constructoras, almacenes, talleres).
- Dirigir el embudo a clientes ideales.
- Hacer que la IA descarte clientes irrelevantes.
- Aumentar la probabilidad de cerrar proyectos grandes.