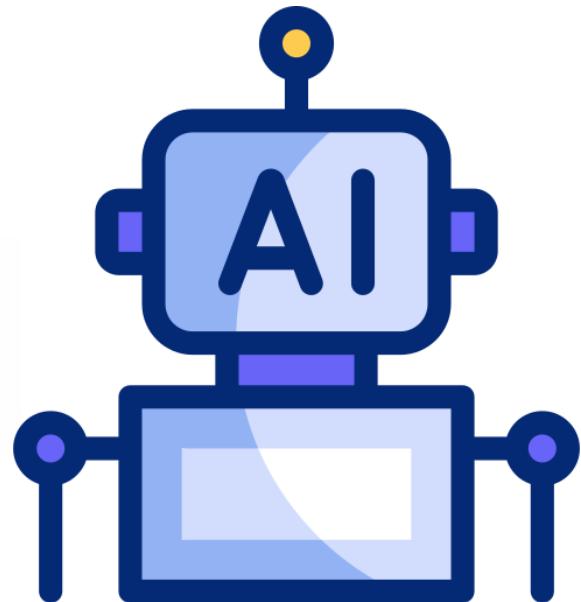




© 2025 IA Orange™. Contenido, diseño y materiales protegidos por la legislación de propiedad intelectual aplicable.



COTIZACIÓN ACEROS Y TECHOS

Aviso de confidencialidad: La información de este documento es exclusiva para desarrollar/actualizar la página web del cliente; no se empleará para fines distintos. IA Orange no resguarda datos de forma permanente. Este archivo y sus entregables son confidenciales y de acceso restringido al cliente y al personal/agentes autorizados de IA Orange. Si usted no es el destinatario previsto, queda prohibida cualquier revisión, copia, difusión o distribución; elimine este documento y notifique a IA Orange.



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.