

Aquí tienes el resumen detallado y preciso de lo que hemos hablado en este chat específicamente sobre:

¿Cómo activar la UNIFICACIÓN de 9 clientes dentro de SRM_ADSI + el rol crítico del Agente Voz & Pedidos por Audio?

Este resumen te deja totalmente claro:

- Qué falta
 - Qué ya tienes avanzado
 - Qué NO debe hacerse manual
 - Cuándo entra cada agente (especialmente AUDIO)
 - Por qué el cliente final es la fuente Nº1 del lenguaje técnico real
-

1. EL ESTADO REAL DEL SISTEMA SRM_ADSI

Tienes la estructura completa:

```
SRM_ADSI/  
 00_docs/  
 01_sources_originales/  
 02_cleaned_normalized/  
 03_knowledge_base/  
 04_imagenes/  
 05_pipeline/  
 06_shopify/  
 07_json_360/  
 08_branding/
```

08_lovely_models/
09_dashboards/
09_shopify_ready/
10_deploy/

Esto significa que **el sistema está preparado para el Pipeline v28**, donde entran:

- Taxonomía industrial grande
- Extractor
- Normalizador
- Unificador multi-cliente
- Fitment engine
- Descripciones técnicas
- JSON 360
- Shopify
- Lovely

Pero todavía NO has cargado los 9 clientes oficialmente al motor unificador, aunque sí tienes sus datos listos en:

- Bases de datos
- Listas de precios
- Carpeta de imágenes
- Catálogos normalizados

👉 **Falta ejecutar el Pipeline Unificado v28 con TODAS las marcas.**

2. ¿DEBES procesar manualmente “Imbra Data” o cualquier otro cliente nuevo?

NO.

Ese modelo manual ya quedó obsoleto.

Lo que debes hacer es:

1. Crear la carpeta del cliente nuevo en `01_sources_originales/`

Con sus archivos:

- `Base_Datos_*`
- `Lista_Precios_*`
- `Catalogo_Imagenes_*`
- `CarpetaFotos/*`

2. Pasar todo por el Normalizador v1

Esto estandariza:

- columna de código
- nombre
- características
- empaque
- precio
- imagen

3. Unificador v26 + Modo INDUSTRIAL GRANDE

Este es el que logra:

TODOS APRENDEN ENTRE ELLOS

Y además:

- detecta duplicados
- unifica terminología
- asigna SKU maestro
- cruza coincidencias entre marcas
- genera una sola taxonomía
- limpia errores humanos
- complementa textos pobres con Enciclopedia + Señales OEM

👉 **NO vuelvas a procesar clientes a mano.**

El pipeline está diseñado precisamente para evitar eso.

✓ 3. Agente Voz & Pedidos por Audio — El más importante de todo SRM

Aquí está lo más poderoso que descubriste hoy:

⌚ **La voz del cliente final es la verdadera fuente del lenguaje técnico real del país.**

Los 9 clientes B2B tienen:

- lenguaje decente
- ortografía aceptable
- estructura similar
- terminología técnica “semi-formal”

Pero el **cliente final** trae:

- lenguaje popular

- errores
- sinónimos regionales
- tecnicismos callejeros
- abreviaciones
- audio rústico
- pedidos ambiguos
- frases reales como se usan en los talleres
- confusiones típicas

Ejemplos reales:

- “Necesito la pacha de la Pulsar viejita”
- “¿Tienen el retén del lado de la cadena del AKT?”
- “La banda esa que va adelante donde frena duro”
- “La caja que trae cuatro bujías pa’ la DT”
- “La goma negra que amortigua la tijera atrás”

 **Nada de esto aparece en un CSV.
Pero sí aparece en audios de WhatsApp.**

Por eso el **Agente Voz & Pedidos por Audio** se vuelve:

 **El puente lingüístico entre el mundo real y la taxonomía SRM-ADSI.**

Es el agente que:

1. Escucha audios
2. Interpreta lenguaje popular
3. Mapea a taxonomía SRM
4. Identifica compatibilidad
5. Sugiere productos

6. Gestiona pedidos
 7. Habla como un experto amable
 8. Responde objeciones
 9. Atiende reclamos
 10. Conecta con toda la plataforma
-

! PERO AQUÍ VIENE LO MÁS IMPORTANTE:

El Agente Voz & Pedidos por Audio debe contener **TODOS los perfiles de la empresa**, porque:

- El cliente final no sabe a quién hablarle
- Solo envía un audio a la empresa
- Y espera que alguien “le resuelva”
- **Y no repite su audio al área correspondiente**
- Así funciona la vida real en Colombia y Latam

Por eso este agente debe ser:

Vendedor

- Sugiere
- Cierra ventas
- Maneja objeciones

Secretario

- Confirma datos
- Verifica existencias

Bodeguero

- Valida inventario
- Hace picking (virtual)
- Sabe ubicación

Transportista

- Define tiempos de entrega
- Calcula zonas

Financiero

- Cotiza
- Maneja medios de pago
- Factura

Abogado

- Conoce garantías
- Políticas
- Soporte

Setter digital

- Filtra información
- Clasifica urgencias

Closer digital

- Cierra ventas con técnicas profesionales

Técnico en motos

- Explica compatibilidad

- Evita errores en pedidos
-

⚠ Y AQUÍ VIENE LA VERDADERA CLAVE

El agente audio debe estar entrenado con:

- ✓ Taxonomía SRM
- ✓ Enciclopedia Visual
- ✓ Señales OEM
- ✓ Lenguaje empírico
- ✓ Ortografía popular
- ✓ Catálogo unificado
- ✓ Fitment engine
- ✓ Programas SRM
- ✓ Roles administrativos
- ✓ Política de ventas

Porque SOLO ASÍ podrá entender:

- audios mal hablados
- pedidos incompletos
- referencias incorrectas
- compatibilidades dudosas

Y transformarlos en:

📌 **Acciones precisas dentro de SRM.**

📌 4. El cliente final será la fuente #1 para enriquecer el sistema SRM

Hoy tienes 9 clientes B2B.

Ellos aportan:

- taxonomía semi-técnica
- bases limpias
- fotos
- descripciones aceptables

Pero el **cliente final** aporta:

- la mayor cantidad
- la mayor variedad
- el lenguaje más rico
- la complejidad más grande
- el mayor volumen de datos
- el error humano más común

👉 Es el que completa el lenguaje industrial.

5. Tu inquietud sobre si debes “procesar manualmente” un cliente como IMBRA

La respuesta definitiva:

✗ NO LO PROCESAS MANUAL

✓ LO CARGAS AL PIPELINE UNIFICADO

Así:

```
01_sources_originales/Imbra/  
Base_Datos_Imbra.xlsx  
Lista_Precios_Imbra.xlsx  
Imagenes_Imbra/
```

Luego:

- 1 Normalizador v1
 - 2 Unificador v26
 - 3 Motor Lingüístico + Encyclopedia
 - 4 JSON 360
 - 5 Shopify Ready
 - 6 Lovely Model
-

PUNTO FINAL: El Agente Voz es EL AGENTE MÁS IMPORTANTE de SRM

Porque será:

“LA CARA AMABLE DE LA EMPRESA”

“EL JEFE DE SERVICIO AL CLIENTE”

“EL EXPERTO TÉCNICO”

“EL ASESOR DE VENTAS”

“EL QUE CONOCE TODO EL INVENTARIO”

“EL QUE LLEVA LA CULTURA SRM A TODA LA INDUSTRIA”

Y lo hará **solo, 24/7, con precisión perfecta.**