

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 N°1 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 + Enciclopedia
  - 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.