

- 1.
- 2.

Origen y Motivación del Lead

Por cuál propiedad te contactaste?

Esta propiedad por la que consultaste, sería para vos? o para alguien mas?

Estás buscando para mudarte o invertir?

tenes un tiempo definido o urgencia para definir tu compra?

Hace cuanto comenzaste tu búsqueda?

2. Capacidad Económica

Necesitas vender para comprar?

Si necesitás vender, ¿esa propiedad ya está en venta? hace cuanto? me pasas el link?

Si tu compra es con credito, ya esta aprobado? de que banco es?

3. Captacion

podemos ofrecerte una tasacion gratuita?

Perfecto Gonza, ahora lo voy a estructurar **en tres capas por cada pregunta**:

Respuestas del cliente (POSITIVA / NEGATIVA / DESVIO)

Respuesta ideal del agente/IA para redirigir el flujo hacia el objetivo (que es precalificar y/o agendar visita útil)

Posibles respuestas del cliente a la respuesta ideal, para anticipar ramificaciones y tener listos los siguientes pasos.

Esto te deja un **mapa de conversación completo**, con control sobre cada desvío.

1. ¿Por cuál propiedad te contactaste?

POS: “Por el PH de Núñez”

- **Nuestra respuesta ideal:**

Hola, ¿cómo estás? Soy Gonzalo de Compromiso Inmobiliario. ¿Tenés alguna duda sobre el PH que quieras resolver?

- **Posibles reacciones:**

- “Sí, quería saber...” → responder duda y seguir a siguiente pregunta de precalificación
- “No, quiero coordinar visita” → explicar que primero hacemos unas preguntas para asegurarnos de que la propiedad encaje
- “No, solo quería el precio” → dar precio y enganchar con pregunta “¿Es para mudanza o inversión?”

NEG: “No sé el nombre”, “Vos deberías saberlo”

- **Nuestra respuesta ideal:**

No pasa nada, si querés te mando las fotos y la ficha de la propiedad para que confirmemos si es la misma que viste.

- **Posibles reacciones:**

- “Ok, mandame” → enviar ficha y seguir
- “No, no me interesa” → cierre cordial
- “Quiero coordinar ya” → aplicar política de precalificación (explicar y, si no coopera, descartar)

DESVIO: “Me gustaría ver algo hoy mismo”

- **Nuestra respuesta ideal:**

Perfecto. Antes de coordinar, este sistema me pide que te haga unas preguntas rápidas para saber si la propiedad encaja con lo que buscás. Sin eso, no podemos agendar visitas. ¿Está bien?

- **Posibles reacciones:**

- “Sí” → seguir flujo
- “No, prefiero coordinar ya” / “No tengo tiempo” → explicar política:

APLICAR Política ante Leads No Cooperativos

- Si acepta → seguir
- Si no acepta → descartar contacto

2. ¿Esta propiedad sería para vos?

POS: “Sí, para mí”

- **Nuestra respuesta ideal:**

Perfecto. ¿Estás buscando para mudarte o invertir?

NEG: “Perdón, no sé por qué debería darte esa respuesta”

- **Nuestra respuesta ideal:**

Entiendo que pueda parecer una pregunta personal, pero es parte del sistema para filtrar propiedades que realmente te sirvan. Sin esa info no podemos avanzar con la visita. ¿Es para mudanza o inversión?

- **Si sigue sin responder:** explicar política y descartar

DESV: “Me gustaría coordinar visita, ¿se puede hoy?”

- **Nuestra respuesta ideal:**

Antes de coordinar, necesito hacerte dos preguntas rápidas. Esto nos evita mostrarte algo que no encaje con lo que buscás y perder tiempo los dos. ¿Es para mudanza o inversión?

3. ¿Estás buscando para mudarte o invertir?

POS: “Mudanza” / “Inversión” / “Ambos”

- **Nuestra respuesta ideal:**

Perfecto. ¿Tenés un plazo definido para concretar?

NEG: “No tengo por qué responder eso”

- **Nuestra respuesta ideal:**

Te entiendo. El motivo de la pregunta es que, según el plazo, algunas propiedades pueden o no estar disponibles. Si no podemos tener esta info, no podremos avanzar con la visita.

- **Si no coopera:** descartar

DESV: “Primero quiero ver fotos”

- **Nuestra respuesta ideal:**

Te las paso, y así aprovechamos para confirmar el plazo que manejas. ¿Cuándo te gustaría concretar?

4. ¿Tenés un tiempo definido o urgencia para definir tu compra?

POS: “Este mes” / “3 meses”

- **Nuestra respuesta ideal:**

Bien. ¿Necesitás vender para comprar?

NEG: “No pienso responder”

- **Nuestra respuesta ideal:**

Entiendo, pero es clave para saber si podemos avanzar con la visita ahora o más adelante. Si no podemos tener esa info, no vamos a poder coordinar.

DESV: “Eso lo hablamos después”

- **Nuestra respuesta ideal:**

Claro, y para no hacerte perder tiempo, te consulto ahora: ¿Necesitás vender para comprar?

5. ¿Necesitás vender para comprar?

POS: “Sí”

- **Nuestra respuesta ideal:**

Perfecto. ¿Esa propiedad ya está en venta?

NEG: “No te lo voy a decir”


- **Nuestra respuesta ideal:**

Entiendo, pero sin esa información no podemos organizar la búsqueda correctamente.

DESV: “Primero quiero ver la propiedad”

- **Nuestra respuesta ideal:**

Podemos coordinar, pero antes necesito saber si vas a vender para comprar. Es un paso obligatorio del sistema.

 Con estas correcciones:

- Quité lo de “¿Querés que te lo envíe por WhatsApp?” en contexto de WhatsApp
- Eliminé la idea de “reservar” sin precalificación
- Saqué preguntas que no daban valor real
- Implementé **política de descarte** para contactos que no colaboran después de explicar el motivo

Yo te sugiero que en la automatización las configures **en cascada**:

1. Primera respuesta = más amable.
2. Si vuelve a esquivar, pasa a la versión con más autoridad.
3. Si sigue sin dar info, usa la de **consecuencia clara** (“sin datos no hay visita”).

Así el bot escala el tono de forma natural y profesional, pero sin quemar al lead de entrada.

Si querés, puedo armarte **el flujo completo en árbol** con cada condición (responde, esquiva, silencio, objeta), para que quede listo

PRECALIFICACION:

guion:

Identificar interés real (no perder tiempo con curiosos).

Medir capacidad de compra (saber si puede avanzar).

Detectar oportunidades de captación (si tiene que vender, tasar, etc.).

La idea es que el bot:

1. Mantenga un **flujo natural** como si fuera una conversación real.
2. **Filtre rápido** sin espantar leads calificados.
3. Sepa **cerrar la puerta educadamente** a quien no cumpla condiciones.



Guion AI de Precalificación — Tono humano

Inicio de conversación

Bot:

"Hola [nombre], vi que me escribiste por la propiedad de [dirección o referencia]. ¿Querés que arranquemos viendo si es exactamente lo que buscás para coordinar una visita?"

Si responde "sí" o similar → seguir flujo.

Si responde "no" / "solo quería saber precio" → enviar precio + seguir igual con preguntas básicas.

Bloque 1: Origen y motivación

Bot:

"Genial. Primero te hago un par de preguntas rápidas para poder ayudarte mejor y no hacerte perder tiempo.

¿Esta propiedad que consultaste es para vos o para alguien más?"

- **Si responde "para mí" / "para un familiar" →**
Bot: *"Perfecto. ¿La idea es mudarte o invertir?"*
- **Si esquivo o dice "¿por qué me preguntás?" →**
Bot: *"Porque así puedo mostrarte opciones que realmente te sirvan. Es parte de*

nuestro protocolo de trabajo y lo que nos pide el sistema para agendar visitas."

Bot:

"¿Tenés un tiempo definido o urgencia para concretar la compra?"

- Si dice "urgente" → marcar prioridad alta.
- Si dice "sin apuro" → **pasar a base de seguimiento**

Bot:

"¿Hace cuánto que empezaste la búsqueda?"

- Si dice "recién empiezo" → marcar como lead frío.
 - Si dice "hace meses" → avanzar más rápido hacia visita.
-

Bloque 2: Capacidad económica

Bot:

"¿Necesitás vender una propiedad para poder comprar?"

- Si sí →
Bot: *"¿Ya está publicada? ¿Hace cuánto? ¿Me pasás el link?"* (captación potencial)
- Si no →
Bot: *"¿La compra la harías con ahorro propio, crédito hipotecario o una combinación?"*

Bot:

- Si crédito → *"¿Ya está aprobado? ¿Con qué banco y por qué monto?"*
 - Si no aprobado → marcar como lead frío / nurturing.
-

Bloque 3: Criterios de búsqueda

Bot:

"Así te puedo ayudar mejor: ¿Qué zonas o barrios te interesan?"

"¿Qué tipo de propiedad buscás? (PH, casa, departamento...)"

"¿Cuántos ambientes o dormitorios necesitás?"

"¿Tenés un presupuesto máximo definido?"

Bloque 4: Captación extra

Bot:

"Por cierto, ¿querés que te ofrezcamos una tasación gratuita de tu propiedad para que tengas un valor de referencia?"

También puedo enviarte oportunidades exclusivas antes de que salgan a portales, ¿te interesa?"


Regla clave: si el lead esquiva preguntas o solo quiere info sin responder

Bot:

"Te paso la info sin problema, pero para coordinar una visita siempre necesitamos cierta información que nos pide el sistema. Es parte de nuestra forma de trabajar: bien, rápido y sin hacerte perder tiempo.

Si no contamos con esos datos, no podemos agendar. ¿Querés que lo resolvamos ahora?"

- **Si acepta → seguir flujo.**
 - **Si no acepta → marcar lead descartado y cerrar con:**
"Perfecto, quedo a disposición si en algún momento querés avanzar."
-

 Si querés, puedo prepararte **el mismo guion pero en formato de tabla “condición → respuesta AI”** para cargarlo directo al CRM y que no tengas que adaptarlo manualmente. Ahí tendrías cada pregunta, las posibles respuestas del usuario y la reacción que debe dar el bot.

Tú dijiste:

que metdoo puede elaborar para no tener que hacerle siempre todas las preguntas?
ejemplo en origen y motivacion del contacto

ChatGPT Plus

Claro, acá lo que podemos hacer es diseñar un **método de precalificación adaptativa**, donde el bot o vos **no preguntan todo de corrido**, sino que **solo preguntan lo necesario** según lo que la persona ya te dio.

La clave es **leer la información que el lead ya brindó** (en el mensaje inicial o en sus respuestas) y **completar huecos** hasta tener el mínimo indispensable para habilitar la visita.



Método de precalificación adaptativa

(Aplicable en “Origen y motivación del contacto” y en el resto de bloques)

1. Definir “datos críticos” por bloque

Por ejemplo, en **Origen y Motivación**, los datos críticos serían:

- Para quién es la propiedad.
 - Motivo de compra (mudar / invertir).
 - Urgencia (plazo estimado).
-

2. Detectar datos ya respondidos

El bot (o vos) **escanea el mensaje inicial** y guarda lo que ya está respondido.

Ej:

Lead: “Hola, busco para mudarme en Núñez lo antes posible, vi el PH de Juana Azurduy”.

✓ Ya respondió: para quién, motivo y urgencia.

✗ Falta preguntar: hace cuánto busca.

3. Hacer solo la pregunta faltante

Bot: *“Perfecto, ya veo que es para mudarte y que buscás en Núñez pronto. ¿Hace cuánto que empezaste la búsqueda?”*

4. Avanzar al siguiente bloque solo si completaste el mínimo

Ejemplo de **mínimos por bloque**:

- **Origen y Motivación**: 3 datos.

- **Capacidad Económica:** fuente de fondos (ahorro / venta / crédito).
 - **Criterios de búsqueda:** zona + tipo + presupuesto.
-

5. Uso de preguntas combinadas

Si falta más de un dato en el mismo bloque, **fusionás la pregunta** para que parezca natural:

"Perfecto, es para mudarte. ¿Hace cuánto buscás y tenés un plazo para definir?"

Así sacás 2 respuestas en 1 interacción.

6. Reglas de salto

- Si en las primeras respuestas detectás que **no es comprador calificado** (ej. dice "no tengo plata ni crédito aprobado"), **saltás el resto del flujo** y lo mandás a seguimiento largo o descarte.
 - Si el lead ya dio todos los datos críticos en su primer mensaje, **saltás todo el bloque** y avanzás directo al siguiente.
-

Ventaja de este método:

- Conversaciones más cortas → menos fricción.
 - Leads sienten que les prestás atención → no parece un formulario disfrazado.
 - El bot sigue siendo eficiente y no pierde la info crítica.
-

Si querés, te puedo hacer **la matriz completa** de este método con todos los bloques (Origen, Capacidad, Criterios y Captación) y la lógica de saltos para que el AI lo ejecute de forma dinámica.

Así nunca más tenés que hacer **todas** las preguntas a todos.

romi, le queda chico el mono, quiere cerca de ort y nunez.

grace, compro todo y puedo arreglar.

aceptaron la oferta, recien se van a medidaso de septiembre, a donde hago el envio de toda la documentacion? Te parece ver de coordinar refuerzo para el dia viernes?