

DOCUMENTO FUNDACIONAL DE MARCA

Agencia de Inteligencia Artificial
Consultoría Estratégica & Automatización de Procesos

Versión 1.0 | Diciembre 2025

PARTE 1: FUNDAMENTOS ESTRATÉGICOS (Versión Nutrida)

1.1 Contexto de Mercado

EL MOMENTO HISTÓRICO

La IA dejó de ser el futuro. Es el presente.

En 2022, ChatGPT cambió las reglas del juego. Por primera vez, la inteligencia artificial dejó de ser ciencia ficción y se volvió accesible para cualquiera con una conexión a internet. El resultado: una explosión de demanda que el mercado todavía no sabe cómo atender.

Los números que importan:

MERCADO DE IA EN LATINOAMÉRICA

Tamaño actual (2024):	USD 4,700 millones
Proyección 2033:	USD 30,200 millones
Crecimiento anual:	22.9% (CAGR)

ADOPCIÓN EMPRESARIAL

Empresas usando IA en LATAM:	47% (5 puntos sobre promedio global)
Empresas que planean invertir:	70% en 2025
Proyectos piloto que fracasan:	95% (antes de llegar a producción)

BRECHA DE CONOCIMIENTO

Empresas que quieren IA:	70%
Empresas que saben cómo empezar:	5%

¿Por qué fracasa el 95%?

No es por la tecnología. Es por tres problemas que nadie está resolviendo bien:

- Nadie traduce:** Los técnicos hablan en código, las consultoras en jerga corporativa. El empresario se siente ignorante y abandona.
- Precios de otro planeta:** Las consultoras serias cobran USD 100K+ por proyecto. El 95% de las empresas no puede acceder.
- Abandono post-venta:** Freelancers que desaparecen después de entregar. Consultoras que pasan al siguiente cliente. El proyecto queda a medias.

La oportunidad:

El mercado tiene un vacío enorme en el medio: entre las Big 4 que cobran fortunas y los freelancers sin estructura. Ese vacío es exactamente donde Nexio Agency entra.

ANÁLISIS DE COMPETENCIA

CATEGORÍA 1: Consultoras Globales (Accenture, Deloitte, PwC, KPMG)

Aspecto	Realidad
Inversión global	Accenture: USD 3,000M en IA
Ticket mínimo	USD 100,000 - 300,000
Tarifa horaria	USD 400 - 600
Duración proyectos	6-18 meses
Target	Fortune 500, grandes corporaciones

Por qué no compiten con nosotros:

- Una PyME con USD 2M de facturación no puede pagar USD 100K por un proyecto
- Sus procesos están diseñados para empresas con departamentos de IT y compliance
- Comunicación fría, corporativa, distante
- El empresario tradicional se siente "muy chico" para ellos

Globant (unicornio argentino) ofrece una alternativa regional pero sigue enfocado en clientes grandes. Su modelo de "AI Pods" por suscripción no aplica a empresas medianas tradicionales.

CATEGORÍA 2: Agencias Boutique de IA en LATAM

País	Jugadores principales	Enfoque
Argentina	DalA, PorContar, VEX Soluciones, Ataway	Agentes IA, WhatsApp, ML/Deep Learning
México	IA-Estratégica, Brita, ConversIA	Sector inmobiliario, talento, chatbots
Colombia	Agencia IDP, Baigency, Shea Tech, Torre.ai	Chatbots, prompt engineering, reclutamiento
Chile	Rocketbot, Geniafy, JhedAI, IA Chile	RPA, consultoría general

Precios del mercado boutique:

Agentes IA básicos:	USD 1,000 - 10,000
Chatbots con IA:	USD 500 - 2,000
Automatización de procesos:	USD 25,000 - 50,000
Proyectos ML complejos:	USD 50,000 - 250,000+
Retainers mensuales:	USD 2,500 - 11,500/mes

Problema de las boutiques:

- Fragmentadas y poco diferenciadas entre sí
- Comunicación muy técnica
- Sin metodología clara de trabajo
- Marketing débil, difícil de encontrarlas

CATEGORÍA 3: Freelancers y "Gurús" de IA

Tipo	Ejemplos	Modelo
------	----------	--------

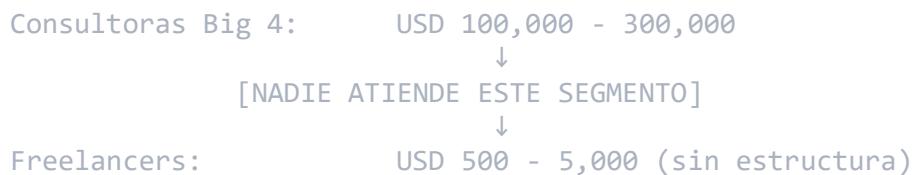
Influencers	DotCSV (800K subs), Santiago Bilinkis, Marc Vidal	Contenido + consultoría premium
Consultores independientes	Emma Llensa, ConsultoresIA.com	Certificaciones, consultoría por hora
Freelancers técnicos	Miles en Upwork, Fiverr, Workana	Proyectos puntuales, USD 10-200/hora

Problema de los freelancers:

- Capacidad individual limitada (no escalan)
- Sin soporte post-entrega confiable
- Inconsistencia en calidad
- Foco en formación más que implementación

VACÍOS ESTRATÉGICOS (*Donde Nexio Entra*)

VACÍO 1: Gap de Accesibilidad



Nexio se posiciona aquí: USD 400 - 3,500 con estructura profesional.

VACÍO 2: Gap de Comunicación

El problema #1 que reportan las empresas: "**Los proveedores de tecnología me hablan en chino.**"

- Las consultoras usan jerga corporativa ("transformación digital end-to-end")
- Los técnicos usan jerga técnica ("pipeline de ML con fine-tuning")
- Nadie traduce a lenguaje de negocio ("esto te ahorra 10 horas por semana")

Nexio Llena este vacío: Formación en RRPP/Comunicación = capacidad única de traducir complejidad a claridad.

VACÍO 3: Gap de Acompañamiento

Queja recurrente: "**El consultor desapareció después de cerrar el contrato.**"

- Consultoras pasan al siguiente proyecto grande
- Freelancers no tienen capacidad de soporte continuo
- El cliente queda solo cuando aparecen problemas

Nexio Llena este vacío: Modelo de mantenimiento + seguimiento proactivo + soporte real post-entrega.

VACÍO 4: Gap de Confianza

El 95% de proyectos piloto fracasa. El costo promedio de reparar una implementación fallida: **€710,000** (frecuentemente el doble del presupuesto inicial).

Resultado: desconfianza generalizada. Las empresas tienen miedo de invertir.

Nexio llena este vacío:

- Proyectos pequeños primero (bajo riesgo para probar)
- Garantía de satisfacción
- Transparencia total en proceso y resultados
- Testimonios y casos verificables

1.2 Barreras de Adopción del Cliente Ideal

Entender POR QUÉ las empresas no adoptan IA (aunque quieran) es clave para vender.

LAS 5 BARRERAS PRINCIPALES

BARRERA 1: "No sé por dónde empezar" (36% de empresas)

El empresario ve noticias de IA todos los días pero no sabe cómo aplicarlo a SU negocio. No es que no quiera — es que está abrumado de opciones y no tiene criterio para elegir.

Cómo Nexio la ataca:

- Diagnóstico inicial que identifica oportunidades concretas
- "Empezamos por UNA cosa y medimos"
- Casos de empresas similares que hicieron el mismo camino

BARRERA 2: "Es muy caro" (46% de empresas)

La percepción de que la IA requiere inversiones millonarias. El empresario piensa en robots de Boston Dynamics, no en un chatbot de WhatsApp.

Cómo Nexio la ataca:

- Proyectos desde USD 400
- ROI claro antes de empezar ("esto te ahorra X horas = Y plata")
- Modelo modular: empezar chico, escalar si funciona

BARRERA 3: "No tengo equipo técnico" (44% de empresas)

Las empresas tradicionales no tienen desarrolladores. Sienten que no pueden "manejar" la tecnología después.

Cómo Nexio la ataca:

- Usamos herramientas no-code/low-code que cualquiera puede manejar
- Capacitación incluida en cada proyecto
- Documentación clara
- Soporte continuo disponible

BARRERA 4: "Mi equipo no lo va a usar" (50% de fracasos)

La resistencia al cambio. Los empleados ven la IA como amenaza, no como herramienta. Implementan algo y nadie lo adopta.

Cómo Nexio la ataca:

- Involucramos al equipo desde el día 1
- Mostramos beneficio para ELLOS (no solo para la empresa)
- Implementación gradual, no "big bang"
- Capacitación que genera ownership

BARRERA 5: "No confío, hay mucho humo" (creciente)

Demasiados "gurús" prometiendo revoluciones. Demasiados proyectos que no entregaron lo prometido. El empresario está escéptico.

Cómo Nexio la ataca:

- Honestidad brutal: "esto SÍ podemos, esto NO podemos"
- Casos concretos con resultados medibles
- Garantía de satisfacción
- Empezar con proyectos pequeños para generar confianza

1.3 Territorio de Marca

ESPACIO MENTAL A OCUPAR

"Nexio es la aliada que hace que la IA sea posible, entendible y útil para empresas que creen que 'esto no es para ellas'."

No somos:

- Los más técnicos (hay agencias con más capacidad técnica)
- Los más grandes (somos una operación lean)
- Los más baratos (hay freelancers más baratos)

Sí somos:

- Los más claros
- Los más accesibles (en comunicación Y precio)
- Los que no desaparecen después de entregar
- Los que dejan al cliente más capaz que antes

CATEGORÍA QUE ESTAMOS CREANDO

No competimos en "consultoría de IA" tradicional. Estamos definiendo una nueva categoría:

"Implementación Accesible de IA"

Consultoría tradicional	Implementación Accesible (Nexio)
Meses de análisis	Semanas de implementación
Entrega PowerPoints	Entrega soluciones funcionando
Comunica en jerga	Comunica en español
Crea dependencia	Crea autonomía
Precios enterprise	Precios PyME
Desaparece después	Acompaña siempre

TERRITORIO PROHIBIDO (*Lo que Nexio nunca será*)

NUNCA seremos tecnocráticos:

- No hablaremos en código para parecer inteligentes
- No haremos sentir ignorante al cliente
- No usaremos jerga sin traducir

NUNCA seremos vendedores de humo:

- No prometemos "la IA va a revolucionar tu negocio"
- No vendemos soluciones mágicas
- No inflamos resultados esperados

NUNCA seremos inaccesibles:

- No cobraremos precios que excluyan a empresas reales
- No haremos procesos de venta de 6 meses
- No ignoraremos mensajes

NUNCA crearemos dependencia:

- No diseñaremos soluciones que solo nosotros podamos modificar
- No ocultaremos información técnica
- No evitaremos capacitar al cliente

1.4 Propuesta de Valor Diferenciada

PROPIEDAD DE VALOR CENTRAL

"Ayudamos a empresas medianas a implementar IA de forma rápida, clara y con resultados que se ven. Sin jerga, sin fortunas, sin quedarte solo."

Desglose:

Elemento	Qué significa	Por qué importa
Empresas medianas	15-200 empleados, USD 500K-15M	Target desatendido por Big 4
Implementar	No solo consultoría, soluciones funcionando	El cliente quiere resultados, no PDFs
Rápida	Semanas, no meses	El empresario tradicional pierde interés si tarda
Clara	Sin jerga, entendible	Diferenciador validado (feedback de clientes)
Resultados que se ven	Métricas concretas, ahorro medible	Justifica la inversión
Sin fortunas	Desde USD 400	Accesible para PyMEs
Sin quedarte solo	Soporte, capacitación, acompañamiento	Resuelve la queja principal del mercado

LOS 3 PILARES DE DIFERENCIACIÓN**PILAR 1: VELOCIDAD + CLARIDAD PROFESIONAL** (*Tu diferenciador validado por clientes reales*)

Lo que otros tardan meses, nosotros lo hacemos en semanas. Y cada paso del proceso está comunicado de forma clara, profesional y entendible.

Cómo se manifiesta:

- Propuestas en 48-72 horas
- Proyectos típicos de 5-15 días
- Updates claros cada 2-3 días
- Documentación que cualquiera entiende

PILAR 2: ACCESIBILIDAD REAL (*Precio + Comunicación + Proceso*)

No solo somos más baratos que las consultoras. Somos accesibles en TODO: cómo hablamos, cómo cobramos, cómo trabajamos.

Cómo se manifiesta:

- Proyectos desde USD 400
- Sin jerga técnica
- Procesos simples y claros
- Respuesta en <24 horas

PILAR 3: ACOMPAÑAMIENTO QUE NO DESAPARECE (*El anti-freelancer, el anti-consultora*)

Nuestro trabajo no termina cuando entregamos. Cada proyecto incluye soporte real, seguimiento proactivo, y capacitación para que el cliente pueda seguir solo.

Cómo se manifiesta:

- Soporte post-entrega incluido
- Seguimiento proactivo a 7, 30, 60 días
- Mantenimiento mensual disponible
- "Si algo falla, lo arreglamos"

EL "SOLO NOSOTROS"

Solo Nexio combina:

- ✓ Formación en comunicación (RRPP)
 - + Capacidad técnica real de implementación (n8n, Make, APIs, IA)
 - + Velocidad de entrega validada
 - + Precios accesibles para PyMEs
 - + Modelo de acompañamiento continuo

Resultado: La claridad de una comunicadora
con la capacidad de un técnico
y la estructura de una agencia.

Por qué esto es único:

- Los técnicos saben implementar pero no comunicar
- Los comunicadores saben explicar pero no implementar
- Las agencias grandes tienen estructura pero son inaccesibles
- Los freelancers son accesibles pero no tienen estructura

Nexio tiene las 4 cosas.

1.5 Oportunidades Específicas de Mercado

OPORTUNIDAD 1: El "Quick Win" de USD 400-800

Proyectos pequeños de alto impacto:

- Chatbot WhatsApp para FAQs
- Automatización de notificaciones
- Generador de reportes automático

Por qué funciona: Bajo riesgo para el cliente, genera confianza para proyectos más grandes.

OPORTUNIDAD 2: Partnership con Agencias de Marketing

Ya tenés una agencia de marketing tercerizando a vos. Esto es escalable.

Modelo:

- La agencia tiene clientes que piden "cosas de IA"
- Vos implementás bajo su marca o co-branded
- Ellos se llevan 20-30% de margen
- Vos ganás clientes sin costo de adquisición

Meta: 2-3 agencias como partners para fin de año 1.

OPORTUNIDAD 3: Mantenimiento Recurrente

Cada proyecto puede convertirse en ingreso mensual:

- Monitoreo de automatizaciones
- Ajustes y mejoras
- Soporte prioritario

Precio: USD 100-300/mes **Meta:** 5+ clientes en mantenimiento = USD 500-1,500/mes recurrentes

OPORTUNIDAD 4: Sectores Prioritarios

Basado en el research, los sectores con más potencial para Nexio:

Prioridad	Sector	Por qué
ALTA	Agencias de marketing	Canal de distribución, ya tenés una
ALTA	Servicios profesionales (contadores, abogados)	Procesos documentales, pueden pagar
ALTA	E-commerce/Retail mediano	Datos de ventas claros, urgencia de competir
MEDIA	Clínicas/Salud privada	Gestión de turnos, alta automatización posible
MEDIA	Distribuidores/Mayoristas	Procesos repetitivos, márgenes presionados

OPORTUNIDAD 5: Geografía

Fase 1 (Meses 1-6): Argentina (base) + Colombia (25% crecimiento anual en IA) **Fase 2 (Meses 6-12):** + México (mercado más grande) + Chile (70% PyMEs con algo de IA) **Año 2:** + España (tickets más altos, empresas más formales)

1.6 Riesgos y Mitigación

Riesgo	Probabilidad	Impacto	Mitigación
Dependencia de TikTok	Media	Alto	Construir LinkedIn + email list
Cliente grande no paga	Baja	Alto	50% upfront siempre

Burnout	Media	Alto	Máx 2 proyectos simultáneos
Competencia baja precios	Alta	Medio	Diferenciación por claridad, no precio
Universidad demanda tiempo	Alta	Medio	Sistema "modo universidad" pre-configurado

1.7 Definición de Éxito (Año 1)

Métricas objetivo para Marzo 2026 (cuando empieza universidad):

PRESENCIA DIGITAL

- ✓ Landing page funcionando
- ✓ Portfolio con 3-4 casos
- ✓ TikTok: 5,000+ seguidores
- ✓ LinkedIn: Perfil activo, 8+ posts/mes
- ✓ Email profesional configurado

NEGOCIO

- ✓ 4-5 clientes en mantenimiento recurrente
- ✓ 10-15 proyectos completados
- ✓ 2-3 testimonios sólidos
- ✓ 1-2 agencias como partners
- ✓ Ingreso mensual: USD 2,000+ promedio

OPERACIÓN

- ✓ Proceso documentado
- ✓ Templates listos
- ✓ Sistema "modo universidad" definido
- ✓ Pipeline en Notion funcionando

PARTE 2: IDENTIDAD DE MARCA PROFUNDA (Versión Nutrida)

2.1 Propósito, Visión y Misión

PROPÓSITO (Por qué existimos más allá del dinero)

"Existimos porque creemos que la inteligencia artificial no debería ser un club exclusivo. Cada empresa —sin importar su tamaño o cuánto sepa de tecnología— merece tener acceso a las herramientas que pueden transformar su futuro. Y merece entenderlas, no solo usarlas."

El origen del propósito: En 2022, cuando ChatGPT apareció, algo cambió. De repente, la IA dejó de ser ciencia ficción y se volvió real, accesible, útil. Pero mientras algunos lo adoptaron rápido, la mayoría de las empresas —las tradicionales, las medianas, las que sostienen economías— se quedaron mirando desde afuera, sintiendo que "eso no era para ellas".

El problema no es la tecnología. El problema es que nadie les está hablando en su idioma. Las consultoras cobran fortunas. Los técnicos hablan en código. Los "gurús" venden humo. Y en el medio quedan miles de empresas frustradas que quieren modernizarse pero no encuentran cómo.

Nosotros existimos para ser ese puente. Para traducir. Para acompañar. Para hacer posible lo que parece complicado.

VISIÓN (El futuro que queremos crear — Horizonte 10 años)

"Para 2035, que ninguna empresa en Latinoamérica se quede afuera de la revolución de la IA por falta de acceso, conocimiento o recursos. Que la transformación con inteligencia artificial sea tan normal y accesible como tener una página web."

Lo que esto significa concretamente:

- Que un empresario de 55 años en Córdoba pueda automatizar su operación sin sentirse perdido
- Que una PyME en Colombia compita con herramientas que antes solo tenían las multinacionales
- Que "implementar IA" deje de ser algo intimidante y se vuelva un paso natural del crecimiento
- Que nosotros hayamos sido parte de esa transformación para cientos de empresas

MISIÓN (Cómo lo lograremos)

"Acompañamos a empresas medianas tradicionales en su transformación con IA, combinando estrategia de negocio con implementación práctica, comunicación clara, y un compromiso real con que el cliente entienda y pueda seguir creciendo solo."

Los 4 compromisos de la misión:

1. **Estrategia antes que tecnología:** Primero entendemos tu negocio, después elegimos herramientas
2. **Claridad radical:** Si no lo podés explicar a tu equipo, fallamos nosotros
3. **Implementación real:** No entregamos PDFs, entregamos soluciones funcionando
4. **Empoderamiento:** El objetivo es que no nos necesites para siempre

MANTRA INTERNO (Frase guía para decisiones)

"Claridad. Impacto. Autonomía."

Antes de cada decisión, nos preguntamos:

- **¿Es claro?** ¿Un cliente sin conocimiento técnico lo entendería?
- **¿Genera impacto?** ¿Esto realmente mejora algo o es solo ruido?
- **¿Deja más autónomo al cliente?** ¿Después de esto, sabe más que antes?

Si la respuesta a alguna es "no", lo repensamos.

2.2 Valores de Marca (Los 5 No Negociables)

VALOR 1: HONESTIDAD INCÓMODA

Qué significa para nosotros: Decimos la verdad aunque cueste. Si la IA no es la solución para tu problema, te lo decimos. Si tu idea no tiene sentido, te lo decimos. Si prometerte algo sería mentirte, preferimos perder el proyecto.

Cómo se ve en acción:

- Rechazamos proyectos donde no podemos generar valor real
- Nuestras propuestas incluyen "esto NO es para vos si..."
- Nunca inflamos resultados esperados para cerrar una venta
- Si algo sale mal, lo comunicamos antes de que el cliente lo descubra

Cómo se viola:

- Decir que sí a todo para facturar
- Prometer "la IA va a revolucionar tu negocio" sin evidencia
- Ocultar limitaciones o riesgos de una solución
- Maquillar resultados en reportes

Frase que lo resume: "*Preferimos perder un cliente por ser honestos que ganarlo mintiendo.*"

VALOR 2: CLARIDAD RADICAL

Qué significa para nosotros: La jerga técnica es el enemigo. Si un cliente no entiende lo que hacemos, el problema es nuestro, no suyo. Nuestro trabajo incluye traducir la complejidad a lenguaje humano, siempre.

Cómo se ve en acción:

- Cada propuesta tiene un resumen ejecutivo que cualquiera entiende
- Explicamos el "por qué" detrás de cada recomendación técnica
- Usamos analogías y ejemplos del mundo real
- Las reuniones terminan con "¿quedó algo sin aclarar?"

Cómo se viola:

- Usar términos técnicos para parecer más inteligentes
- Asumir que el cliente "ya sabe" algo
- Entregar documentación incomprendible
- Hacer sentir tonto al cliente por no entender

Frase que lo resume: "*Si no lo podés explicar simple, es que no lo entendés bien.*"

VALOR 3: PRAGMATISMO SIN VUELTAS

Qué significa para nosotros: Nos importan los resultados, no parecer sofisticados. Si una solución simple resuelve el problema, no la complicamos. Si hay un camino más corto, lo tomamos. Cero humo, cero relleno.

Cómo se ve en acción:

- Recomendamos la opción más simple que funcione, aunque facturemos menos
- Nuestros proyectos tienen entregables concretos, no "análisis estratégicos" infinitos
- Si algo se puede resolver en una llamada, no agendamos tres reuniones
- Medimos éxito por resultados del cliente, no por horas trabajadas

Cómo se viola:

- Sobre-ingenierizar soluciones para justificar precio
- Vender tecnología de moda sin necesidad real
- Alargar proyectos innecesariamente
- Entregar mucho "análisis" y poca implementación

Frase que lo resume: "*Lo que funciona le gana a lo que impresiona.*"

VALOR 4: ACOMPAÑAMIENTO REAL

Qué significa para nosotros: No desaparecemos después de entregar. Un proyecto no termina cuando mandamos la factura final. Nos importa que la solución realmente funcione en el día a día, no solo en la demo.

Cómo se ve en acción:

- Todo proyecto incluye período de soporte post-implementación
- Respondemos mensajes en menos de 24 horas hábiles
- Hacemos seguimiento proactivo ("¿cómo viene funcionando X?")
- Si algo falla después de entregar, lo arreglamos

Cómo se viola:

- Entregar y desaparecer
- Cobrar extra por cada consulta post-proyecto
- Ignorar mensajes de clientes "ya cerrados"
- Dejar al cliente solo cuando aparecen problemas

Frase que lo resume: "*Nuestro trabajo termina cuando tu solución funciona en el mundo real, no cuando entregamos el archivo.*"

VALOR 5: EMPODERAMIENTO GENUINO

Qué significa para nosotros: Nuestro éxito se mide por cuánto más capaz queda el cliente, no por cuánto nos necesita. El objetivo es transferir conocimiento, no crear dependencia. Queremos que puedas seguir creciendo solo.

Cómo se ve en acción:

- Cada proyecto incluye capacitación y documentación clara
- Explicamos el "cómo" y el "por qué", no solo el "qué"
- Usamos herramientas que el cliente pueda manejar después
- Celebramos cuando un cliente ya no nos necesita para algo

Cómo se viola:

- Diseñar soluciones que solo nosotros podemos modificar
- Ocultar información técnica para generar dependencia
- Hacer las cosas "por" el cliente en vez de "con" el cliente
- Cobrar por cosas que el cliente podría hacer solo

Frase que lo resume: "*El mejor cumplido es cuando un cliente dice 'ya lo puedo hacer solo'.*"

2.3 Personalidad de Marca

ARQUETIPOS

Arquetipo Principal: EL ALIADO CAPAZ No somos el gurú en la montaña que baja sabiduría. Somos el compañero de equipo que sabe más de un tema específico y lo comparte sin drama. Estamos al lado del cliente, no arriba.

Por qué este arquetipo: Refleja el posicionamiento de "acompañar" en vez de "enseñar desde arriba". Las empresas tradicionales están cansadas de consultores que los hacen sentir ignorantes.

Arquetipo Secundario: EL TRADUCTOR Tomamos algo complejo (IA, automatización, tecnología) y lo convertimos en algo entendible y accionable. Somos el puente entre dos mundos que no se entienden.

Por qué este arquetipo: Tu ventaja de RRPP es exactamente esto — la capacidad de comunicar. Esto te diferencia de agencias puramente técnicas.

RASGOS DE PERSONALIDAD (Escala 1-10)

Rasgo	Intensidad	Cómo se manifiesta
Claridad	10/10	Innegociable. Es nuestra identidad central.
Cercanía	8/10	Copados y accesibles, pero profesionales. No somos tu amigo, somos tu aliada de confianza.
Humor (irónico)	6/10	Presente pero sutil. Un comentario inteligente, no chistes. Rompe la solemnidad del mundo tech.
Confianza	8/10	Seguridad en lo que sabemos. Pero también decimos "no sé" cuando no sabemos.
Formalidad	4/10	Profesionales sin ser rígidos. "Usted" nunca, "vos" siempre (en contexto LATAM).

Paciencia	9/10	Explicamos las veces que haga falta. Las preguntas "obvias" no existen.
Urgencia	7/10	Nos movemos rápido, pero sin atropellar. Eficientes, no ansiosos.

TONO DE VOZ

Cómo hablamos:

- **Directo sin ser brusco:** Vamos al punto, pero con onda
- **Confiado sin ser arrogante:** Sabemos de lo que hablamos, pero no lo refregamos
- **Cálido sin ser meloso:** Cercanos, pero no exageradamente simpáticos
- **Irónico sin ser hiriente:** Un guiño inteligente, nunca a costa del cliente
- **Simple sin ser simplista:** Explicamos fácil sin subestimar

Cómo NO hablamos:

- **Jerga técnica sin traducir:** "Vamos a implementar un pipeline de ML con fine-tuning"
- **Alternativa:** "Vamos a entrenar una IA con datos de tu empresa para que responda como vos lo harías"
- **Buzzwords vacíos:** "Solución disruptiva end-to-end para transformación digital"
- **Alternativa:** "Una automatización que te ahorra 10 horas por semana"
- **Condescendencia:** "Esto es muy básico, pero te lo explico igual"
- **Alternativa:** "Arrancamos por acá que es importante tenerlo claro"
- **Sobre-promesas:** "La IA va a revolucionar todo tu negocio"
- **Alternativa:** "Con esto vas a poder automatizar X y probablemente ahorrar Y horas"
- **Frialdad corporativa:** "Estimado cliente, adjunto propuesta comercial"
- **Alternativa:** "Hola! Te mando la propuesta. Cualquier duda, chiflame"

EJEMPLOS DE TONO EN CONTEXTO

En una propuesta comercial:

"Mirá, después de nuestra charla identificamos 3 cosas donde la IA te puede ayudar en serio. La más jugosa es automatizar las respuestas de WhatsApp — hoy tu equipo pierde como 15 horas por semana contestando siempre lo mismo. Con un asistente de IA, eso baja a 2-3 horas de supervisión. ¿El resto? Te lo cuento en el documento, pero spoiler: hay plata para ahorrar."

En un posteo de LinkedIn:

"El 70% de las empresas quiere implementar IA. El 5% sabe por dónde empezar.

El problema no es la tecnología — es que nadie te lo explica en cristiano.

(Y sí, 'machine learning' suena intimidante. Pero cuando lo ves funcionando, es básicamente: la compu aprende de ejemplos. Ya. Eso es todo.)"

En un email de seguimiento:

"Ey! ¿Cómo viene funcionando el chatbot?

Ya pasó una semana y quería ver si surgió alguna duda o si hay algo para ajustar. A veces los primeros días aparecen casos raros que no habíamos previsto — es normal.

Cualquier cosa, escribime. Éxitos!"

Rechazando un proyecto (con honestidad):

"Gracias por pensar en nosotros, pero siendo honesta: no creo que la IA sea lo que necesitás ahora. Lo que me describís suena más a un problema de proceso que de tecnología. Si automatizamos algo que ya funciona mal, va a funcionar mal más rápido nomás.

Mi sugerencia: antes de invertir en IA, ordenen X e Y. Después hablamos y ahí sí va a tener sentido. Si querés te recomiendo alguien que te pueda ayudar con eso."

SI LA MARCA FUERA UNA PERSONA

Tiene 28-32 años. Trabaja en tecnología pero no "parece" de tecnología — no usa hoodies de startups ni habla en inglés innecesariamente. Viste casual pero prolijo.

Es la persona que en una reunión logra que todos entiendan de qué se está hablando, porque tiene el don de traducir lo complejo a simple. No interrumpe, pero cuando habla, la gente escucha porque va al punto.

Tiene humor seco, inteligente. Se ríe de los absurdos del mundo corporativo y de la industria tech ("otro webinar de IA que no dice nada"). Pero nunca se ríe del cliente.

Es ambiciosa pero no a costa de otros. Quiere construir algo propio y lo dice sin vergüenza. Cree genuinamente que su trabajo puede mejorar las cosas.

Cuando no sabe algo, dice "no sé, pero lo averiguo". Cuando sabe algo, lo comparte sin guardarse nada. No le interesa parecer la más inteligente de la sala — le interesa que las cosas funcionen.

Marcas que inspiran el tono (no copiar, inspirar):

- **Duolingo:** Cercano, con humor, no se toma demasiado en serio
- **Notion:** Claro, limpio, profesional pero humano
- **Basecamp:** Directo, opinado, sin bullshit corporativo
- **Mailchimp:** Cálido, accesible, memorable

2.4 Historia de Marca (Brand Story)

LA NARRATIVA FUNDACIONAL

El mundo que vimos:

En 2022, ChatGPT cambió todo. De repente, la inteligencia artificial dejó de ser algo de películas y se volvió real. Cualquiera podía usarla.

Pero "cualquiera" no significaba todos.

Las grandes empresas armaron equipos, contrataron consultoras, invirtieron millones. Las startups tech lo adoptaron en semanas. Pero las empresas de siempre — las medianas, las tradicionales, las que no tienen un "departamento de innovación" — se quedaron mirando desde afuera.

No porque no quisieran. Porque nadie les estaba hablando en su idioma.

El problema que nadie estaba resolviendo bien:

Miramos el mercado y vimos dos extremos:

Por un lado, consultoras gigantes cobrando cientos de miles de dólares por proyectos de 18 meses. Inaccesibles para el 95% de las empresas.

Por otro lado, "gurús" en Instagram prometiendo que la IA iba a hacer todo mágicamente. Mucho humo, pocos resultados.

En el medio: técnicos brillantes que hablaban en código y hacían sentir ignorante al cliente. Agencias que vendían tecnología sin entender el negocio. Freelancers buenos pero que no podían dar soporte continuo.

Y millones de empresas pensando: "*Esto de la IA suena interesante, pero no es para nosotros.*"

El momento de claridad:

La epifanía fue simple: las herramientas ya existen. La tecnología ya está accesible. Lo que falta no es más IA — lo que falta es un puente.

Alguien que hable los dos idiomas: el de la tecnología y el del negocio real. Alguien que traduzca sin condescender. Alguien que implemente sin desaparecer. Alguien que cobre precios de planeta tierra.

Ese puente no existía. Entonces decidimos construirlo.

La misión personal:

No vinimos del mundo tech tradicional. Vinimos de la comunicación, de entender qué necesita la gente para comprender algo nuevo. Esa es nuestra ventaja.

Porque el problema de la IA empresarial no es técnico — es de comunicación. Es de traducción. Es de confianza.

Podríamos haber elegido el camino "fácil": hablar en jerga, parecer sofisticados, cobrar caro. Pero elegimos el camino que nos hacía sentido: hablar claro, cobrar justo, acompañar de verdad.

Porque creemos que la IA puede transformar cualquier negocio. Y creemos que todos merecen acceso a esa transformación.

La promesa:

No somos la opción más barata ni la más técnica. Somos la opción más clara.

Si trabajás con nosotros, vas a entender qué estamos haciendo y por qué. Vas a poder explicárselo a tu equipo. Y cuando terminemos, vas a saber lo suficiente para seguir creciendo solo.

Esa es la promesa.

Excelente información. Resumen de lo que tengo:

- **Clientes actuales:** Pequeñas empresas, contacto con dueño o mano derecha
- **Cliente ideal:** Con presupuesto, documentos ordenados, buena predisposición
- **Decisor:** El dueño directamente
- **Objeción principal:** "No sé si funciona" (desconfianza/escepticismo)
- **Ventaja actual:** Agencia de marketing que terceriza tus servicios (esto es oro para escalar)
- **Geografía:** LATAM + España desde el día 1, TikTok como canal de alcance

Voy a hacer una investigación rápida para nutrir los perfiles de cliente ideal con datos reales del mercado: qué sectores tienen empresas con presupuesto, cuáles tienden a tener procesos más ordenados, y cómo abordar la objeción de "no sé si funciona". Tengo suficiente información. Ahora voy a desarrollar la Parte 3 nutrida con todo lo investigado, adaptada a tu realidad específica:

PARTE 3: ESTRATEGIA DE POSICIONAMIENTO (Versión Nutrida)

3.1 Declaración de Posicionamiento Completa

FÓRMULA EXPANDIDA:

Para empresas medianas tradicionales en Latinoamérica y España (15-200 empleados, USD 500K-15M facturación) que operan en sectores de servicios, comercio o industria

Que saben que necesitan incorporar IA pero enfrentan tres barreras: no saben por dónde empezar, desconfían de que realmente funcione, y sienten que "eso no es para empresas como la nuestra"

[Nombre de marca] **es** la aliada en transformación con IA

Que hace posible implementar inteligencia artificial de forma rápida, clara y con resultados visibles desde el primer mes

Porque combinamos velocidad de ejecución con claridad profesional en cada etapa — desde la propuesta hasta la entrega — eliminando la incertidumbre que frena a la mayoría

A diferencia de consultoras que cobran fortunas y tardan meses, agencias técnicas que hablan en código, o freelancers que desaparecen después de cobrar

VERSIÓN CORTA (para uso diario):

"Ayudamos a empresas medianas a implementar IA de forma rápida, clara y con resultados que se ven. Sin jerga, sin fortunas, sin quedarte solo."

3.2 El Vacío de Mercado que Ocupamos

Basado en la investigación del ecosistema LATAM, existe un vacío claro:

Segmento	Qué ofrecen	Precio típico	Problema
Big 4 / Consultoras	Proyectos integrales de transformación	USD 100K-300K+	Inaccesible para PyMEs
Agencias boutique técnicas	Desarrollo de ML/Deep Learning	USD 25K-75K	Hablan en código, no entienden negocio
Freelancers	Implementaciones puntuales	USD 500-5K	Sin metodología, desaparecen
Gurús/Influencers	Cursos y mentoría	USD 200-2K	Solo teoría, no implementan

EL VACÍO (donde entramos):

Nosotros	Qué ofrecemos	Precio	Diferencial
Aliada accesible	Estrategia + Implementación + Acompañamiento	USD 500-4K	Rapidez + Claridad profesional + No desaparecemos

3.3 Perfiles de Cliente Ideal (ICPs)

ICP PRIMARIO: "El Dueño Curioso pero Escéptico"

Datos demográficos:

- **Cargo:** Dueño, Fundador, o CEO de empresa familiar/mediana
- **Edad:** 35-55 años
- **Empresa:** 15-100 empleados
- **Facturación:** USD 500K - 5M anuales
- **Sectores prioritarios:** Servicios profesionales, comercio mayorista/minorista, distribución, manufactura ligera
- **Geografía:** Argentina, México, Colombia, Chile, España

Situación actual:

- Ve noticias sobre IA constantemente y siente que "se está quedando atrás"
- Su equipo hace tareas repetitivas que claramente podrían automatizarse
- Ya usa algunas herramientas digitales básicas (Excel, WhatsApp Business, algún CRM simple)
- Tiene procesos más o menos documentados (no perfectos, pero existen)
- Factura en moneda local pero tiene aspiraciones de crecer

Psicografía:

- **Mentalidad:** Pragmático, orientado a resultados, valora lo concreto sobre lo teórico
- **Relación con tecnología:** No es techie pero tampoco le tiene miedo. Usa WhatsApp, redes sociales, tal vez Zoom
- **Cómo toma decisiones:** Rápido cuando confía, muy lento cuando desconfía. Necesita ver para creer
- **Qué valora en proveedores:** Que le hablen claro, que cumplan lo que prometen, que no lo abandonen

Puntos de dolor específicos:

1. "Escucho IA por todos lados pero no sé si aplica a mi negocio"
2. "No confío en que realmente funcione — suena a humo"
3. "Los que saben de esto me hablan en chino"
4. "No tengo tiempo para proyectos que duran 6 meses"
5. "Ya me vendieron tecnología que después no usamos"

La objeción central: "No sé si funciona"

Esta es LA objeción que más escuchaste. No es sobre precio — es sobre **confianza y prueba**. El cliente necesita:

- Ver casos concretos de empresas similares
- Entender exactamente qué va a pasar
- Tener una forma de "probar" sin arriesgar mucho
- Sentir que si no funciona, no pierde todo

Cómo lo encontramos:

- LinkedIn (consume contenido pero no comenta mucho)
- TikTok (ve videos cortos sobre negocios y productividad)
- Referidos de otros empresarios
- Grupos de WhatsApp de cámaras empresariales o rubros
- Eventos de networking presenciales

Trigger events (momentos donde busca solución):

- Un competidor implementó algo con IA y le fue bien
- Un empleado clave renunció y quedó sobrecargado
- Leyó un artículo o vio un video que lo inspiró
- Está por cerrar un año fiscal y quiere "empezar el próximo diferente"
- Su contador o asesor le mencionó que "debería ver lo de la IA"

Cómo le hablamos:

"Mirá, entiendo que hay mucho humo con esto de la IA. La mitad de lo que ves en internet son promesas exageradas. Pero hay cosas concretas que sí funcionan y que empresas como la tuya ya están usando. ¿Querés que te cuente cuáles son y vemos si alguna tiene sentido para vos?"

ICP SECUNDARIO: "El Gerente Operativo Ahogado"

Datos demográficos:

- **Cargo:** Gerente de Operaciones, COO, Director Administrativo, o "mano derecha del dueño"
- **Edad:** 28-45 años
- **Empresa:** 30-200 empleados
- **Facturación:** USD 2M - 15M anuales
- **Sectores:** Logística, distribución, servicios B2B, manufactura
- **Geografía:** LATAM + España

Situación actual:

- Responsable de que "todo funcione" día a día
- Ve claramente los cuellos de botella y procesos inefficientes
- Su equipo pierde horas en tareas manuales que podrían automatizarse
- Tiene que convencer al dueño/directorio para conseguir presupuesto
- Busca soluciones que pueda implementar sin depender 100% de IT

Puntos de dolor específicos:

1. *"Mi equipo pierde 10-15 horas semanales en tareas que deberían ser automáticas"*
2. *"Tengo que armar reportes manualmente que llevan días"*
3. *"El dueño quiere resultados pero no me da presupuesto para contratar más gente"*
4. *"Sé que hay herramientas que podrían ayudar pero no tengo tiempo de investigar"*
5. *"Necesito mostrar números para justificar cualquier inversión"*

Cómo toma decisiones:

- Necesita ROI claro y medible para presentar "arriba"
- Valora proveedores que entienden su operación, no solo la tecnología
- Prefiere empezar con algo pequeño que demuestre valor antes de ir a algo grande
- Es quien hace la investigación inicial, pero la decisión final es del dueño

Su rol en el proceso de compra:

- **Investigador:** Busca opciones, compara, filtra
- **Influenciador:** Recomienda al dueño qué contratar
- **Usuario:** Será quien más use o supervise la solución

Cómo le hablamos:

"Entiendo que tenés que mostrar números para justificar cualquier inversión. Por eso trabajamos con un modelo donde empezás con algo chico, medimos resultados concretos (horas ahorradas, errores reducidos, velocidad de respuesta), y con esos datos vos podés ir al dueño con evidencia real. Si no funciona, lo sabés rápido y no perdiste una fortuna."

ICP TERCIARIO (ESTRATÉGICO): "La Agencia de Marketing que Terceriza"

Este es tu canal actual más valioso — ya tenés una agencia que terceriza tus servicios.

Por qué es estratégico:

- No tenés que conseguir el cliente final (ellos ya lo tienen)
- Te posiciona como "el especialista en IA" detrás de escena
- Escala tu capacidad sin escalar tu equipo de ventas
- Te da casos de estudio y referencias

Perfil de la agencia ideal como partner:

- Agencia de marketing digital con 10-50 clientes activos
- Ofrece servicios de social media, pauta digital, branding
- Sus clientes le piden "algo de IA" y no saben cómo resolverlo

- Buscan un partner confiable, no un competidor

Qué les ofrecemos:

- **Marca blanca:** Implementamos bajo su marca
- **Co-branded:** Implementamos como partners visibles
- **Referidos:** Nos pasan el cliente y llevan comisión

Cómo les hablamos:

"Sé que tus clientes te están pidiendo cosas de IA y probablemente no es tu core. En vez de decirles que no o mandarlo a otro lado, yo puedo ser tu brazo de IA. Vos mantenés la relación con el cliente, yo hago el trabajo técnico, y los dos ganamos."

3.4 Mapa de Mensajes por Audiencia

Para el Dueño/CEO (decisor final):

Preocupación	Mensaje clave	Prueba
"¿Esto realmente funciona?"	"Te muestro 3 casos de empresas similares antes de que decidas nada"	Casos de estudio con números
"¿Cuánto cuesta?"	"Proyectos desde USD 500. Empezamos chico, medimos, escalamos"	Pricing transparente
"¿Cuánto tiempo lleva?"	"Primeros resultados en 2-4 semanas, no en 6 meses"	Timeline claro en propuesta
"¿Mi equipo lo va a saber usar?"	"Incluye capacitación y documentación. Si no lo entienden, fallamos nosotros"	Garantía de capacitación
"¿Y si no funciona?"	"Garantía de satisfacción en los primeros 14 días. Si no ves valor, no pagás"	Política de garantía

Propuesta de valor en una línea:

"Implementamos IA en tu empresa de forma rápida y clara, con resultados que podés ver en semanas, no en meses."

Para el Gerente de Operaciones (influenciador):

Preocupación	Mensaje clave	Prueba
"Necesito números para justificar"	"Te damos ROI estimado antes de empezar y lo medimos juntos"	Calculadora de ROI
"No tengo tiempo para proyectos largos"	"Implementación en sprints de 2 semanas. Ves avance real cada 14 días"	Metodología ágil
"IT no me va a dar bola"	"Usamos herramientas no-code/low-code que no dependen de IT"	Stack técnico simple
"Ya probamos cosas que no funcionaron"	"Por eso empezamos con un piloto acotado antes de ir a algo grande"	Modelo de piloto

Propuesta de valor en una línea:

"Automatizamos los procesos que te roban tiempo, con herramientas que tu equipo puede usar sin depender de IT."

Para la Agencia de Marketing (partner):

Preocupación	Mensaje clave	Prueba
"No quiero perder el cliente"	"Trabajamos marca blanca o como tu partner visible, vos elegís"	Modelos flexibles
"¿Vas a ser confiable?"	"Te muestro mi proceso y tiempos. Comunico todo por escrito"	SLA claro
"¿Qué margen me queda?"	"Definimos un pricing de partner con 20-30% para vos"	Estructura de comisiones
"¿Qué pasa si el cliente queda insatisfecho?"	"Garantía de satisfacción. Si el cliente no está feliz, lo resolvemos sin costo"	Garantía extendida

Propuesta de valor en una línea:

"Soy tu brazo de IA. Vos mantenés la relación con el cliente, yo hago que la magia funcione."

3.5 Estrategia Anti-Objeción: "No Sé Si Funciona"

Esta es tu objeción principal. Aquí está el sistema completo para desactivarla:

NIVEL 1: Antes de que la digan (contenido)

En TikTok/LinkedIn:

- Videos mostrando implementaciones reales funcionando (screen recordings)
- Antes/después con métricas concretas
- "Lo que nadie te cuenta de la IA" — desmitificar sin vender humo
- Casos donde la IA NO era la solución (honestidad que genera confianza)

Ejemplos de contenido:

"Esta automatización le ahorra 12 horas semanales a una distribuidora. Mirá cómo funciona [screen recording de 30 segundos]"

"Ayer un cliente me preguntó si la IA podía reemplazar a su equipo de ventas. Le dije que no. Acá te cuento por qué..."

NIVEL 2: En la primera conversación

Script para abordar la objeción:

Cliente: "No sé... he visto mucho humo con esto de la IA"

Vos: "Totalmente. Hay MUCHO humo. Y la verdad es que la mitad de lo que prometen por ahí es exagerado. Pero dejame preguntarte algo: ¿hay algún proceso en tu empresa donde tu equipo haga algo repetitivo todos los días? Algo que sea siempre más o menos igual..."

Cliente: [describe algo]

Vos: "Perfecto. Eso probablemente SÍ se puede automatizar con IA. Pero en vez de que me creas a mí, ¿qué te parece si hacemos algo? Te preparo un mini-diagnóstico gratuito donde te muestro exactamente cómo funcionaría ESO ESPECÍFICO en tu caso. Si tiene sentido, seguimos. Si no, no perdiste nada y al menos tenés más claridad."

NIVEL 3: Estructura de servicios anti-riesgo

Diseñar los servicios para minimizar el riesgo percibido:

Elemento	Cómo reduce el riesgo
Diagnóstico gratuito/bajo costo	Pueden "probar" antes de comprometerse
Proyectos modulares	No es "todo o nada"
Garantía de satisfacción 14 días	Si no funciona, no pagan
Pagos en hitos	No pagan todo upfront
Resultados medibles	Pueden verificar si funciona objetivamente

NIVEL 4: Prueba social

Construir arsenal de evidencia:

1. **Casos de estudio escritos** (con métricas reales)
2. **Testimonios en video** (aunque sean de 30 segundos)
3. **Screenshots de resultados** (dashboards, antes/después)
4. **Referidos verificables** ("podés llamar a [nombre] y preguntarle directamente")

3.6 Journey del Cliente (Versión Realista)

ETAPA 1: Descubrimiento

- **Dónde te encuentra:** TikTok, LinkedIn, referido de la agencia partner
- **Qué está pensando:** "Mmm, esto de la IA capaz me sirve..."
- **Tu objetivo:** Que consuma más contenido y empiece a confiar

ETAPA 2: Consideración

- **Qué hace:** Ve más videos, visita tu web/perfil, tal vez te escribe
- **Qué está pensando:** "¿Esto funcionará para MI caso?"
- **Tu objetivo:** Agendar una llamada de diagnóstico

ETAPA 3: Evaluación

- **Qué pasa:** Llamada de descubrimiento (30-45 min)
- **Qué está pensando:** "¿Puedo confiar en esta persona? ¿Entiende mi negocio?"
- **Tu objetivo:** Demostrar que entendés su problema y tenés una solución concreta

ETAPA 4: Decisión

- **Qué pasa:** Recibe propuesta, la evalúa (probablemente con su contador o socio)
- **Qué está pensando:** "¿Vale la pena el riesgo?"
- **Tu objetivo:** Hacer que el Sí sea fácil (garantía, pago en hitos, empezar chico)

ETAPA 5: Implementación

- **Qué pasa:** Proyecto en marcha
- **Qué está pensando:** "¿Está funcionando? ¿Me están cumpliendo?"
- **Tu objetivo:** Sobre-comunicar avances, cumplir deadlines, mostrar resultados parciales

ETAPA 6: Éxito

- **Qué pasa:** Proyecto entregado, funcionando
- **Qué está pensando:** "Funcionó. Quiero más."
- **Tu objetivo:** Pedir testimonio, proponer siguiente proyecto, pedir referidos

3.7 Territorios Geográficos Prioritarios

Basado en la investigación de mercado:

País	Oportunidad	Notas
Argentina	Alta	Base inicial, mercado conocido, PyMEs activas en digitalización
Colombia	Muy alta	25% crecimiento en IA 2024, tercer país mundial en uso de ChatGPT
México	Alta	Mercado más grande, USD 640M invertidos en IA, 94% cree en digitalización
Chile	Media-alta	70% PyMEs con alguna IA, más maduros pero más competencia
España	Media	Mercado hispanohablante, empresas más formales, tickets más altos
Perú	Media	73% planea adoptar IA, mercado en crecimiento

Estrategia recomendada:

1. **Meses 1-6:** Argentina + Colombia (por crecimiento del mercado)
2. **Meses 6-12:** Sumar México y Chile
3. **Año 2:** España (tickets más altos, empresas más organizadas)

3.8 Sectores Prioritarios (Ordenados por Facilidad de Entrada)

Basado en qué empresas tienden a tener procesos más documentados y presupuestado:

TIER 1: Entrada más fácil

1. **Agencias de marketing** (como partner/tercerización)
 - a. Ya tenés una, replicar el modelo

- b. Necesitan IA pero no es su core
 - c. Relación B2B2B
2. **Servicios profesionales** (contadores, abogados, consultoras)
- a. Procesos documentados por naturaleza
 - b. Alto valor por hora = justifica inversión
 - c. Mucho trabajo repetitivo de documentos
3. **E-commerce / Retail mediano**
- a. Datos claros de ventas
 - b. Necesidad urgente de competir con grandes
 - c. Casos de uso obvios (atención al cliente, recomendaciones)

TIER 2: Oportunidad fuerte

4. **Distribuidoras / Mayoristas**
- a. Procesos operativos claros
 - b. Mucho volumen de consultas repetitivas
 - c. Gestión de pedidos automatizable
5. **Clínicas / Salud privada**
- a. Gestión de turnos, triaje, seguimiento
 - b. Documentación médica estructurada
 - c. Alto margen = presupuesto disponible
6. **Manufactura PyME**
- a. 62% ya usa automatización
 - b. Procesos definidos
 - c. ROI muy medible

TIER 3: A desarrollar

- 7. **Logística / Transporte**
- 8. **Educación privada / Capacitación**
- 9. **Inmobiliarias / Real Estate**
- 10. **Turismo / Hotelería**

Excelente, ahora tengo una imagen muy clara de tu capacidad real:

Tu stack técnico es sólido:

- n8n, Make, APIs, ChatGPT/Claude, Perplexity, Airtable, Redis, Supabase
- Esto te permite hacer automatizaciones complejas de verdad

Tu capacidad de entrega:

- ~28 horas/semana disponibles

- Proyectos típicos en ~10 días
- Trabajás sola (importante para no sobreprometer)

Tu zona de genialidad:

- Armar y probar automatizaciones (la parte técnica-práctica)
- Proyecto estrella: automatización completa de atención + cobro + entrega digital

Tu pricing actual:

- USD 450 proyecto + USD 150/mes mantenimiento (para algo simple)
- Lo sentís justo para ese nivel

Límites claros:

- No código pesado ni desarrollo de apps
- No ML avanzado

Voy a diseñar una arquitectura de servicios que maximice lo que te gusta y sabés hacer, con pricing realista y sin sobreprometer. Dame unos minutos.

PARTE 4: ARQUITECTURA DE SERVICIOS (Versión Nutrida)

4.1 Filosofía de Servicios

PRINCIPIO RECTOR:

"Vendemos resultados funcionando, no horas de consultoría ni documentos bonitos. Cada servicio termina con algo que el cliente puede usar al día siguiente."

LO QUE SOMOS:

- Implementadores rápidos de automatizaciones con IA
- Traductores entre el problema de negocio y la solución técnica
- Partners de acompañamiento post-implementación

LO QUE NO SOMOS:

- Desarrolladores de software/apps
- Data scientists / ML engineers
- Consultores que entregan PDFs sin implementar

4.2 Stack Tecnológico (Tu Arsenal)

AUTOMATIZACIÓN (Core):

Herramienta	Uso principal	Nivel
-------------	---------------	-------

n8n	Automatizaciones complejas, flujos con lógica	★★★
Make	Automatizaciones visuales, clientes menos técnicos	★★★
Zapier	Integraciones simples, clientes que ya lo usan	★★

Experta
Experta
Competente

INTELIGENCIA ARTIFICIAL:

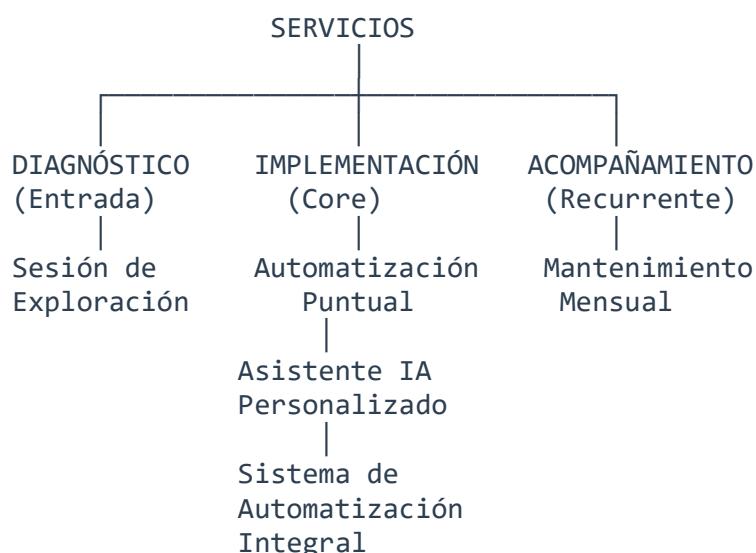
Herramienta	Uso principal	Nivel
ChatGPT API	Chatbots, procesamiento de texto, asistentes	★★★ Experta
Claude API	Análisis de documentos, respuestas complejas	★★★ Experta
Perplexity	Búsqueda inteligente, research automatizado	★★★ Experta

BASES DE DATOS / BACKEND:

Herramienta	Uso principal	Nivel
Airtable	Base de datos visual, CRM simple, tracking	★★★ Experta
Supabase	Backend más robusto, datos estructurados	★★★ Competente
Redis	Cache, datos en tiempo real	★★★ Competente

INTEGRACIONES COMUNES:

- WhatsApp Business API
- Google Sheets / Drive
- Email (Gmail, SMTP)
- Pasarelas de pago (Stripe, MercadoPago)
- CRMs (a aprender según necesidad del cliente)

4.3 Portfolio de Servicios**VISIÓN GENERAL:**

⌚ SERVICIO DE ENTRADA: "Sesión de Exploración IA"

Objetivo: Puerta de entrada de bajo riesgo. Permite al cliente "probar" antes de comprometerse a algo grande. Desactiva la objeción "no sé si funciona".

Qué incluye:

- Llamada de diagnóstico (60-90 minutos)
- Análisis de 2-3 procesos candidatos a automatizar
- Documento con: oportunidades identificadas, viabilidad técnica, estimación de impacto, recomendación priorizada

Qué NO incluye:

- Implementación
- Desarrollo de soluciones
- Soporte posterior

Entregables concretos:

1. **Mapa de Oportunidades IA** (documento de 2-3 páginas)
 - a. Proceso 1: Descripción, solución propuesta, impacto estimado, complejidad
 - b. Proceso 2: Ídem
 - c. Proceso 3: Ídem
2. **Recomendación priorizada** ("Empezá por X porque...")
3. **Estimación de inversión** para implementar cada opción

Duración: 1 semana (desde la llamada hasta entrega del documento)

Inversión: USD 150 - 250

Cuándo ofrecerlo:

- Cliente que nunca trabajó con vos y quiere "ver qué onda"
- Cliente escéptico que necesita prueba antes de invertir más
- Empresa que no sabe por dónde empezar

Conversión esperada: 60-70% de sesiones de exploración deberían convertir a proyectos de implementación (si estás filtrando bien)

Script de venta:

"Antes de meternos en un proyecto, hagamos algo: una sesión donde analizamos tu operación, identificamos dónde la IA puede ayudarte DE VERDAD, y te doy un documento con opciones concretas. Si tiene sentido avanzar, seguimos. Si no, al menos tenés claridad y no perdiste una fortuna. ¿Te parece?"

👉 SERVICIO CORE #1: "Automatización Puntual"

Objetivo: Resolver UN problema específico con una automatización funcional. Es tu pan de cada día.

Qué es: Una automatización que conecta sistemas, procesa información y/o ejecuta acciones automáticamente para resolver un problema concreto del cliente.

Ejemplos concretos de automatizaciones puntuales:

Automatización	Qué hace	Herramientas
Notificador de leads	Cuando llega un lead (form, email, WhatsApp), notifica al equipo + guarda en base de datos + envía respuesta automática	n8n + Airtable + WhatsApp/Email
Procesador de facturas	Recibe facturas por email, extrae datos con IA, carga en planilla/sistema	n8n + ChatGPT + Google Sheets
Generador de reportes	Toma datos de varias fuentes, genera reporte automático, lo envía por email	n8n + Airtable + Email
Seguimiento automático	Si un cliente no responde en X días, envía recordatorio automático	n8n + CRM/Airtable + Email/WhatsApp
Publicador de contenido	Toma contenido de una fuente, lo adapta con IA, lo agenda en redes	n8n + ChatGPT + APIs de redes
Sincronizador de datos	Mantiene sincronizados datos entre 2+ sistemas automáticamente	n8n/Make + APIs

Qué incluye:

- Llamada de relevamiento (30-60 min)
- Diseño de la automatización
- Desarrollo y configuración
- Testing completo
- 1 sesión de capacitación (30-45 min)
- Documentación básica (cómo funciona, qué hacer si falla)
- 7 días de soporte post-entrega para ajustes menores

Qué NO incluye:

- Múltiples automatizaciones
- Integraciones con sistemas que requieren desarrollo custom
- Mantenimiento después de los 7 días

Duración: 5-10 días hábiles

Inversión: USD 400 - 800

- Simple (2-3 pasos, integraciones estándar): USD 400-500
- Media (4-6 pasos, algo de lógica condicional): USD 500-650
- Compleja (7+ pasos, múltiples condiciones, IA incluida): USD 650-800

Garantía: Si la automatización no hace lo que acordamos, lo arreglamos sin costo. Si no lo podemos resolver, devolvemos el 50%.

SERVICIO CORE #2: "Asistente IA Personalizado"

Objetivo: Crear un asistente inteligente (chatbot) que atiende consultas, responde preguntas, y/o ejecuta acciones, entrenado con la información específica del cliente.

Qué es: Un chatbot con IA que puede:

- Responder preguntas frecuentes
- Atender consultas de clientes/leads
- Calificar leads
- Guiar procesos (onboarding, soporte, ventas)
- Agendar reuniones
- Derivar a humanos cuando corresponde

Canales donde puede vivir:

- WhatsApp Business
- Widget en sitio web
- Telegram
- Instagram DM (con limitaciones)

Niveles de complejidad:

Nivel	Qué hace	Inversión
Básico	Responde FAQs, deriva a humano si no sabe	USD 500-700
Intermedio	FAQs + califica leads + guarda datos + envía notificaciones	USD 700-1,000
Avanzado	Todo lo anterior + integración con sistemas + acciones automáticas (agendar, cobrar, etc.)	USD 1,000-1,500

Qué incluye:

- Relevamiento de casos de uso y flujos de conversación
- Diseño de la personalidad y tono del asistente
- Entrenamiento con información del cliente (FAQs, productos, procesos)
- Configuración del canal (WhatsApp, web, etc.)
- Testing exhaustivo
- 2 sesiones de capacitación
- Documentación completa
- 14 días de ajustes post-lanzamiento

Qué NO incluye:

- Desarrollo de app móvil
- Integraciones con sistemas legacy/propietarios
- Volumen ilimitado de mensajes (depende del plan de WhatsApp/plataforma)

Duración: 10-15 días hábiles

Caso de referencia (tu proyecto):

"Armé un asistente completo que atendía consultas, cobraba y entregaba productos digitales automáticamente. El cliente pasó de responder manualmente cada mensaje a tener todo automatizado 24/7."

SERVICIO PREMIUM: "Sistema de Automatización Integral"

Objetivo: Transformar un área completa del negocio con múltiples automatizaciones conectadas. Es tu servicio de mayor valor.

Qué es: Un ecosistema de 3-5 automatizaciones interconectadas que cubren un flujo de negocio completo. No son automatizaciones sueltas — es un SISTEMA.

Ejemplos de sistemas:

Sistema de Ventas Automatizado:

1. Captura de leads (form/WhatsApp → base de datos)
2. Calificación automática con IA
3. Asignación a vendedor + notificación
4. Seguimiento automático si no hay respuesta
5. Reporte semanal de pipeline

Sistema de Atención al Cliente:

1. Chatbot IA para consultas frecuentes
2. Escalamiento a humanos con contexto
3. Registro automático de tickets
4. Seguimiento de resolución
5. Encuesta de satisfacción automática

Sistema de Operaciones:

1. Recepción de pedidos automatizada
2. Notificación a áreas involucradas
3. Tracking de estado
4. Comunicación automática con cliente
5. Cierre y facturación

Qué incluye:

- Diagnóstico profundo del área (2-3 reuniones)
- Diseño del sistema completo (documento de arquitectura)
- Implementación de 3-5 automatizaciones conectadas
- Asistente IA si aplica
- Base de datos/dashboard para visualizar
- 3 sesiones de capacitación
- Documentación completa (manual de operación)
- 30 días de soporte post-lanzamiento

Duración: 4-6 semanas

Inversión: USD 2,000 - 3,500

- Depende de complejidad, cantidad de integraciones, y si incluye asistente IA

Para quién es:

- Empresas que ya validaron que la IA les sirve (hicieron un proyecto menor antes)

- Empresas con presupuesto y necesidad urgente de transformar un área
- Clientes referidos con alta confianza

SERVICIO RECURRENTE: "Mantenimiento y Soporte"

Objetivo: Ingreso recurrente predecible. Asegurar que lo implementado siga funcionando y evolucionando.

Qué incluye:

Plan	Qué cubre	Inversión mensual
Básico	Monitoreo, arreglo de bugs, actualizaciones menores, soporte por email (respuesta 48h)	USD 100-150/mes
Estándar	Todo lo básico + 2 horas de ajustes/mejoras mensuales + soporte prioritario (respuesta 24h)	USD 200-300/mes
Premium	Todo lo estándar + 4 horas de mejoras + soporte WhatsApp + reunión mensual de revisión	USD 400-500/mes

Por qué es importante:

- Las automatizaciones necesitan mantenimiento (APIs cambian, surgen casos nuevos)
- Te da ingreso predecible mes a mes
- Mantiene la relación con el cliente activa (más fácil vender proyectos nuevos)
- Diferenciador vs freelancers que "entregan y desaparecen"

Cuándo ofrecerlo:

- SIEMPRE al entregar un proyecto
- Es parte de la propuesta inicial, no un "add-on" sorpresa

Script de venta:

"La automatización que te entrego va a funcionar perfecto. Pero la realidad es que las cosas cambian: WhatsApp actualiza su API, tu negocio crece, aparecen casos que no habíamos previsto. El plan de mantenimiento te asegura que siempre funcione y que tengas a alguien disponible cuando algo pase. La mayoría de mis clientes lo toman porque les da tranquilidad."

4.4 Estructura de Pricing

FILOSOFÍA DE PRICING:

"Cobramos por el valor que generamos, no por las horas que trabajamos. Una automatización que ahorra 10 horas semanales vale más que el tiempo que nos lleva crearla."

TABLA RESUMEN:

Servicio	Rango de precio	Duración	Margen esperado
Sesión de Exploración	USD 150-250	1 semana	Bajo (es puerta de entrada)
Automatización Puntual	USD 400-800	5-10 días	Medio-alto
Asistente IA	USD 500-1,500	10-15 días	Alto
Sistema Integral	USD 2,000-3,500	4-6 semanas	Alto
Mantenimiento	USD 100-500/mes	Recurrente	Alto (escalable)

CÓMO PRESENTAR PRECIOS:

Nunca tires un número solo. Siempre enmarcá el precio en contexto de valor:

Mal: "La automatización sale USD 600"

Bien: "La automatización tiene una inversión de USD 600. Considerando que tu equipo pierde unas 8 horas semanales en esto, y asumiendo un costo de USD 15/hora, estás perdiendo USD 480 por mes. En menos de 2 meses recuperás la inversión, y de ahí en más es todo ahorro."

ESTRUCTURA DE PAGO RECOMENDADA:

Tipo de proyecto	Estructura
Exploración	100% al agendar
Automatización Puntual	50% inicio + 50% entrega
Asistente IA	40% inicio + 30% demo + 30% entrega
Sistema Integral	30% inicio + 30% mitad + 40% entrega
Mantenimiento	Mensual adelantado

4.5 Metodología de Entrega: "MÉTODO CLARIDAD"

Nombre: CLARIDAD (acrónimo que refuerza tu valor central)

C - Comprender
 L - Listar
 A - Arquitectar
 R - Realizar
 I - Integrar
 D - Documentar
 A - Acompañar
 D - Dar autonomía

Versión simplificada (4 fases):

FASE 1: COMPRENDER (Días 1-2)

Objetivo: Entender el problema de negocio, no solo el requerimiento técnico.

Actividades:

- Llamada de relevamiento (60-90 min)
- Preguntas sobre el proceso actual, volumen, pain points
- Acceso a sistemas/herramientas actuales
- Identificar métricas de éxito

Entregable: Brief del proyecto (1 página)

Preguntas clave:

- ¿Cómo funciona esto HOY paso a paso?
- ¿Cuántas veces por día/semana pasa esto?
- ¿Quién lo hace actualmente y cuánto tiempo le lleva?
- ¿Qué pasa cuando sale mal?
- ¿Cómo sabemos si la solución funcionó?

FASE 2: DISEÑAR (Días 2-3)

Objetivo: Definir la solución técnica y validarla con el cliente ANTES de construir.

Actividades:

- Diseño del flujo de automatización
- Selección de herramientas
- Identificación de integraciones necesarias
- Estimación de tiempo real

Entregable: Diagrama de flujo + explicación simple

Por qué es importante:

- Evita construir algo que el cliente no quería
- Permite identificar bloqueantes antes de empezar
- El cliente se siente parte del proceso

FASE 3: IMPLEMENTAR (Días 3-8)

Objetivo: Construir la automatización y probarla exhaustivamente.

Actividades:

- Configuración de herramientas
- Desarrollo del flujo
- Conexión de integraciones
- Testing con casos reales
- Ajustes basados en pruebas

Comunicación durante esta fase:

- Update breve cada 2-3 días ("Avancé con X, esta semana termine Y")

- Si hay bloqueantes, comunicar INMEDIATAMENTE

Entregable: Automatización funcionando en ambiente de prueba

FASE 4: ENTREGAR Y EMPODERAR (Días 8-10)

Objetivo: Poner en producción, capacitar, y asegurar que el cliente pueda operar sin vos.

Actividades:

- Deploy a producción
- Sesión de capacitación en vivo (grabada)
- Entrega de documentación
- Período de ajustes (7 días)

Entregables:

1. Automatización funcionando en producción
2. Video de capacitación (grabación de la sesión)
3. Documentación escrita:
 - a. Qué hace la automatización
 - b. Cómo verificar que está funcionando
 - c. Qué hacer si algo falla
 - d. Cómo modificar cosas simples

Criterio de éxito:

El cliente puede explicarle a otra persona qué hace la automatización y puede verificar que está funcionando sin llamarte.

4.6 Gestión de Capacidad (Siendo Realista)

TU CAPACIDAD ACTUAL:

- 28 horas/semana disponibles
- Trabajás sola

CAPACIDAD POR TIPO DE PROYECTO:

Proyecto	Horas estimadas	Proyectos simultáneos máx
Exploración	3-5 horas	3-4
Automatización Puntual	15-25 horas	1-2
Asistente IA	25-40 horas	1
Sistema Integral	60-80 horas	1 (dedicación casi exclusiva)

REGLAS DE CAPACIDAD:

1. Nunca tomes más de 2 proyectos de implementación a la vez

- a. Calidad > Cantidad
- b. Mejor entregar bien que entregar a medias

2. Siempre dejá buffer

- a. Los proyectos SIEMPRE tardan más de lo esperado
- b. Calculá 20% extra de tiempo

3. Bloqueá tiempo para mantenimiento

- a. Si tenés 5 clientes en mantenimiento, reservá 3-4 horas semanales fijas

4. Aprendé a decir "puedo empezar en 2 semanas"

- a. No es perder el cliente, es ser profesional
- b. Mejor que aceptar y entregar tarde

CUANDO ESCALAR (futuro):

Señales de que necesitás ayuda:

- Rechazaste 3+ proyectos en un mes por falta de capacidad
- Tus tiempos de entrega se están estirando
- Estás trabajando fines de semana consistentemente
- La calidad está bajando

Opciones de escalamiento:

1. **Subcontratar tareas específicas** (testing, documentación)
2. **Partner técnico** para proyectos más complejos
3. **Asistente virtual** para tareas admin

4.7 Templates y Herramientas de Gestión

PARA CADA PROYECTO NECESITÁS:

1. Brief del Proyecto (Template)

PROYECTO: [Nombre]

CLIENTE: [Empresa]

FECHA INICIO: [DD/MM/YYYY]

FECHA ENTREGA ESTIMADA: [DD/MM/YYYY]

PROBLEMA A RESOLVER:

[Descripción en 2-3 oraciones]

SOLUCIÓN ACORDADA:

[Qué vamos a hacer]

HERRAMIENTAS A USAR:

[Lista de herramientas]

MÉTRICAS DE ÉXITO:

- [] [Métrica 1]
- [] [Métrica 2]

INVERSIÓN: USD [XXX]

ESTRUCTURA DE PAGO:

- [] Pago 1: USD [XX] - [Fecha/hito]
- [] Pago 2: USD [XX] - [Fecha/hito]

CONTACTO CLIENTE: [Nombre, WhatsApp, Email]

2. Checklist de Entrega

ANTES DE ENTREGAR:

- [] Automatización testeada con casos reales
- [] Casos de error manejados
- [] Notificaciones de fallo configuradas
- [] Documentación escrita
- [] Video de capacitación grabado
- [] Cliente tiene accesos necesarios
- [] Período de soporte definido

POST-ENTREGA:

- [] Sesión de capacitación realizada
- [] Cliente confirma que funciona
- [] Pago final recibido
- [] Solicitar testimonio (si fue exitoso)
- [] Proponer mantenimiento
- [] Agendar seguimiento (2 semanas)

3. Documento de Entrega al Cliente

```
# [Nombre de la Automatización]
## Proyecto para [Cliente]
### Fecha de entrega: [XX/XX/XXXX]
```

```
## ¿Qué hace esta automatización?
[Explicación simple, sin jerga]
```

```
## ¿Cómo sé que está funcionando?
[Indicadores de que todo está OK]
```

```
## ¿Qué hago si algo falla?
Paso 1: [Acción]
Paso 2: [Acción]
Si nada funciona: Contactar a [tu nombre] por [canal]
```

```
## ¿Puedo modificar algo?
[Lista de cosas que pueden cambiar y cómo]
```

Soporte incluido
[Detalle del período de soporte]

Video de capacitación: [Link]
Acceso al flujo: [Link con credenciales]

4.8 Propuesta Comercial (Estructura)

ESTRUCTURA RECOMENDADA:

1. CONTEXTO (1 párrafo)
"Después de nuestra conversación, entendí que..."
2. EL PROBLEMA (2-3 puntos)
"Hoy tu equipo enfrenta..."
3. LA SOLUCIÓN (descripción clara)
"Propongo crear..."
4. QUÉ INCLUYE (lista concreta)
 - ✓ Item 1
 - ✓ Item 2
 - ✓ Item 3
5. QUÉ NO INCLUYE (evitar malentendidos)
 - X Item 1
 - X Item 2
6. TIMELINE
Semana 1: ...
Semana 2: ...
7. INVERSIÓN
Total: USD XXX
Forma de pago: ...
8. GARANTÍA
"Si no cumple con X, ..."
9. PRÓXIMOS PASOS
"Para arrancar necesito..."
10. VALIDEZ
"Esta propuesta es válida por 15 días"

EJEMPLO DE PROPUESTA (Automatización Puntual):

PROPUESTA: Automatización de Respuesta a Leads

Para: [Empresa] Fecha: [XX/XX/XXXX]

CONTEXTO

Después de nuestra llamada, entendí que tu equipo recibe entre 20-30 consultas diarias por WhatsApp y el formulario web, y actualmente alguien tiene que responder manualmente cada una, copiar los datos a una planilla, y derivar al vendedor correspondiente. Esto lleva aproximadamente 2-3 horas diarias.

EL PROBLEMA

- Se pierden leads por respuestas lentas (especialmente fuera de horario)
- El proceso manual consume tiempo que podría usarse en cerrar ventas
- No hay visibilidad centralizada de todos los leads

LA SOLUCIÓN

Crear una automatización que:

1. Responda automáticamente a cada lead (WhatsApp y form) con mensaje personalizado
2. Guarde toda la información en una base de datos centralizada
3. Notifique al vendedor correspondiente con el contexto del lead
4. Envíe un seguimiento automático si no hay respuesta en 24hs

QUÉ INCLUYE ✓ Configuración completa de la automatización en n8n ✓ Integración con WhatsApp Business ✓ Base de datos en Airtable para visualizar leads ✓ Mensajes personalizados (redacción incluida) ✓ Sesión de capacitación de 45 minutos ✓ Documentación de cómo funciona ✓ 7 días de soporte post-entrega

QUÉ NO INCLUYE X Chatbot con IA (eso sería un proyecto aparte) X Integración con CRM existente (podemos cotizarlo si lo necesitás) X Mantenimiento después de los 7 días (ver plan de mantenimiento)

TIMELINE

- Semana 1: Configuración y desarrollo
- Día 8-9: Testing con casos reales
- Día 10: Entrega + capacitación

INVERSIÓN

Total: USD 550

Forma de pago:

- USD 275 (50%) para comenzar
- USD 275 (50%) al entregar

GARANTÍA

Si la automatización no hace lo que acordamos en este documento, lo arreglo sin costo adicional. Si después de 2 intentos no funciona, devuelvo el 50% del total.

PRÓXIMOS PASOS

Para arrancar necesito:

1. Confirmación de esta propuesta
2. Pago del 50% inicial
3. Accesos a WhatsApp Business y al formulario actual

Validez: Esta propuesta es válida por 15 días.

Perfecto, ahora tengo todo lo que necesito:

El nombre "Nexio":

- Viene de "conexión" — perfecto, porque sos el puente/nexo entre empresas y la IA
- Ya lo usás en TikTok
- Falta asegurar dominio (lo incluyo en recomendaciones)

Tu voz:

- Español con mezcla de inglés técnico donde tenga sentido
- Libre, con humor, transparente
- Anti vende-humos (esto es clave para diferenciarte)

Tu presentación actual:

- "Consultora de nuevas tecnologías" — funcional pero genérico
- Vamos a crear algo más memorable

PARTE 5: IDENTIDAD VERBAL (Versión Nutrida)

5.1 El Nombre: NEXIO AGENCY

Análisis del Nombre

Aspecto	Evaluación
Origen	Del latín "nexus" = conexión, vínculo, unión
Significado estratégico	Nexio = el nexo entre las empresas y la IA
Sonoridad	Corto (3 sílabas), fácil de pronunciar en español e inglés
Memorabilidad	Alta — suena tech pero no intimidante
Disponibilidad	A verificar dominios y redes
Escalabilidad	Funciona para una persona o un equipo futuro

Por qué funciona "Nexio":

1. **Comunica tu rol sin decirlo explícitamente:** Sos el nexo, el puente, la conexión entre el mundo de la IA y las empresas que no saben cómo acceder a él.
2. **No es literal ni descriptivo:** No dice "IA" ni "automatización" en el nombre, lo que te da flexibilidad si el mercado evoluciona.
3. **Suena profesional pero accesible:** No es frío ni corporativo, pero tampoco es informal.
4. **Funciona en español e inglés:** Importante para tu mercado LATAM + España.

"Agency" vs otras opciones:

Opción	Pros	Contras
Nexio Agency	Suena establecido, profesional, escalable	Puede parecer más grande de lo que es (¿problema?)
Nexio (solo)	Más simple, más personal	Menos claro qué hacés
Nexio IA	Descriptivo	Puede limitar si expandís servicios
Nexio Studio	Creativo, boutique	Suena más a diseño que a tech

Recomendación: Mantener **Nexio Agency** para comunicación formal y simplemente **Nexio** para uso cotidiano y redes.

Dominios a Asegurar (por orden de prioridad):

1. **nexio.agency** — Primera opción, clean y profesional
2. **nexoagency.com** — Alternativa si .agency no está disponible
3. **nexio.io** — Opción tech-friendly
4. **nexio.lat** — Para posicionamiento LATAM
5. **hola@nexio.agency** — Email profesional

Redes sociales a asegurar:

- @nexioagency (Instagram, TikTok, LinkedIn, Twitter/X)
- @nexio.agency (alternativa)
- /nexioagency (LinkedIn company page)

5.2 Taglines y Bajadas

Tagline Principal (para usar en todos lados):

"Conectamos tu empresa con la IA"

Por qué funciona:

- Refuerza el significado de "Nexio" (conexión)
- Simple y directo
- No promete magia, promete el puente

Taglines Alternativos (para variar según contexto):

Tagline	Mejor uso
"IA clara para empresas reales"	Web, propuestas formales
"Tu puente hacia la IA"	Presentaciones, pitch
"Automatización sin humo"	Redes, tono más directo
"IA que entendés, resultados que ves"	Campañas, landing pages

"Hacemos la IA posible"	Para empresas escépticas
"Menos humo, más resultados"	TikTok, tono irreverente

Descriptor de Marca (qué va debajo del logo):

Opción formal:

Nexio Agency Automatización e Inteligencia Artificial

Opción más descriptiva:

Nexio Agency Consultoría en IA y Automatización para Empresas

Opción con actitud:

Nexio Agency IA clara para empresas reales

5.3 Elevator Pitches

Pitch de 5 segundos (para redes, bios):

"Ayudo a empresas a automatizar con IA de forma clara y sin humo."

Pitch de 15 segundos (cuando te preguntan "¿a qué te dedicás?"):

"Tengo una agencia que ayuda a empresas medianas a implementar inteligencia artificial. Pero no la IA de ciencia ficción — cosas prácticas: automatizar respuestas, procesar información, que un chatbot atienda consultas. Lo que otros te venden en 6 meses y fortunas, yo te lo entrego en semanas y a precio real."

Pitch de 30 segundos (para networking, llamadas):

"Soy [tu nombre], fundadora de Nexio Agency. Nos especializamos en ayudar a empresas medianas a implementar inteligencia artificial de forma práctica — automatizaciones, asistentes con IA, ese tipo de cosas."

La diferencia con otras opciones es que hablamos en español, no en código. Nuestros proyectos arrancan en semanas, no en meses. Y nos aseguramos de que entiendas todo lo que hacemos.

Si tu equipo pierde horas en tareas repetitivas o sentís que la IA 'no es para vos', probablemente podamos ayudarte."

Pitch de 60 segundos (para presentaciones, videos):

"Te cuento algo: el 70% de las empresas quiere implementar IA, pero solo el 5% sabe por dónde empezar. Y no es porque no existan soluciones — es porque nadie se las explica bien.

Por un lado tenés consultoras que cobran fortunas y tardan meses. Por otro, gurús de Instagram prometiendo que la IA va a hacer tu trabajo mágicamente. Y en el medio, nada.

Ahí es donde entramos nosotros. Nexio Agency ayuda a empresas medianas a implementar IA de forma clara, rápida y sin humo. Automatizaciones que funcionan. Asistentes que responden. Resultados que podés ver en semanas.

No hacemos magia y no prometemos revoluciones. Hacemos que la tecnología que ya existe funcione para tu negocio. Así de simple."

5.4 Vocabulario de Marca

Palabras que Sí usamos (Vocabulario Nexio):

Palabra	Por qué la usamos
Claridad / Claro	Nuestro valor central
Conexión / Conectar	Refuerza el nombre
Automatización / Automatizar	Descriptivo y concreto
Práctico/a	Anti-humo
Resultados	Orientación a outcomes
Funciona / Funcionando	Prueba concreta
Acompañar	Diferenciador vs competencia
Implementar / Implementación	Acción, no solo consultoría
Real / Realista	Anti-humo
Simple / Simplificar	Accesibilidad
Rápido / Ágil	Tu diferenciador de velocidad
Entender / Entendible	Compromiso con la claridad

Términos técnicos que usamos (con naturalidad):

- Leads
- Workflow
- Chatbot
- API (cuando hablamos con técnicos)
- CRM
- Dashboard
- Automatización
- Bot

Palabras que NUNCA usamos (Vocabulario Prohibido):

Palabra/Frase	Por qué NO
Disruptivo	Buzzword vacío, vende-humo
Revolucionario	Sobre-promesa, cringe
Game-changer	Inglés innecesario, humo
Transformación digital	Demasiado corporativo y vago
Sinergia	Palabra de consultor de los 90s
Solución end-to-end	Jerga corporativa
Potenciar	Vacío, no dice nada
Apalancar / Leverage	Humo puro
Ecosistema	Usado en exceso, perdió significado
Cutting-edge	Cliché tech
Best-in-class	Corporativo y arrogante
Innovador	Todo el mundo lo dice, no significa nada
Robusto	Jerga de vendedor de software
Holístico	Por favor, no
IA va a cambiar todo	Promesa vacía
El futuro es hoy	Cringe máximo

Cómo traducimos la jerga:

En vez de decir...

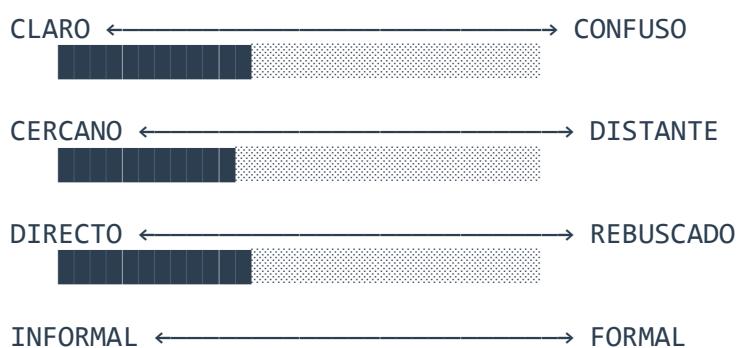
"Implementamos soluciones de IA enterprise"
 "Transformación digital end-to-end"
 "Optimizamos workflows mediante RPA e IA"
 "Chatbot conversacional con NLP avanzado"
 "Pipeline de datos integrado"
 "Dashboard de business intelligence"

Decimos...

"Armamos automatizaciones con IA para tu empresa"
 "Te ayudamos a digitalizar lo que tiene sentido"
 "Automatizamos las tareas repetitivas de tu equipo"
 "Un asistente que entiende lo que le preguntan y responde bien"
 "Tus datos van de un sistema a otro automáticamente"
 "Un tablero donde ves todos los números importantes"

5.5 Tono de Voz por Canal

Principios Generales del Tono Nexio:





Tono por Canal:

TIKTOK (más suelto, con humor):

Características:

- Hablás como le hablarías a un amigo
- Humor irónico permitido
- Podés ser más directa y picante
- Anti vende-humo explícito
- Educativa pero entretenida

Ejemplos de hooks:

- "POV: Le explicás a tu jefe qué es la IA sin que te mire raro"
- "Cosas que los 'expertos en IA' no te dicen..."
- "Esta automatización le ahorró 10 horas semanales a un cliente. Te muestro cómo funciona."
- "Si un gurú te promete que la IA va a hacer tu trabajo, huí."
- "Automaticé esto en 2 horas y mi cliente lloraba de la emoción (literal)"

Estructura típica:

[Hook provocador - 3 segundos]
[Problema identificable - 5 segundos]
[Solución/tutorial/insight - 20-40 segundos]
[CTA o remate - 3 segundos]

LINKEDIN (profesional pero humano):

Características:

- Más estructurado pero no corporativo
- Casos concretos con resultados
- Opiniones claras sobre la industria
- Educativo con profundidad
- Humor sutil, no explícito

Ejemplo de post:

El 95% de los proyectos de IA fracasan.

No porque la tecnología no funcione.

Sino porque nadie se tomó el tiempo de entender el problema antes de proponer la solución.

La semana pasada un potencial cliente me pidió "un chatbot con IA".

Le pregunté: ¿para qué?

"Porque todos tienen uno."

Le dije que no. Que primero miremos qué problema real tiene su negocio y después veamos si un chatbot es la solución.

Resultó que lo que necesitaba era una automatización simple de 3 pasos. Sin chatbot. Sin IA generativa. Sin nada fancy.

Lo armamos en una semana. Le ahorra 8 horas semanales.

A veces la mejor solución de IA es no usar IA.

--

¿Tenés un proceso que te roba tiempo? Te ayudo a pensar si la IA es la solución (o no).

WEB (clara, orientada a conversión):

Características:

- Foco en beneficios, no features
- Lenguaje simple y directo
- CTAs claros
- Prueba social visible
- Preguntas frecuentes que desactivan objeciones

Ejemplo de copy para Home:

[HERO]

Tu empresa merece IA que funciona

Automatizamos procesos, creamos asistentes inteligentes, y te acompañamos hasta que todo funcione. Sin jerga, sin fortunas, sin dejarte solo.

[CTA] Agendá una llamada →

[PROBLEMA]

¿Te suena familiar?

- Tu equipo pierde horas en tareas repetitivas
- Escuchás hablar de IA pero no sabés por dónde empezar
- Ya te vendieron tecnología que después nadie usó
- Los "expertos" te hablan en un idioma que no entendés

No sos vos. Es que nadie te lo explicó bien.

[SOLUCIÓN]

Nosotros lo hacemos diferente

- ✓ Proyectos que arrancan en días, no en meses
- ✓ Explicamos todo en español (de verdad)
- ✓ Precios desde USD 400, no desde USD 100,000
- ✓ Te enseñamos para que no dependas de nosotros

[CTA] Ver servicios →

WHATSAPP / MENSAJES DIRECTOS (conversacional):

Características:

- Como hablarías normalmente
- Nada de formalidades excesivas
- Respuestas cortas y útiles
- Emojis con moderación (1-2 por mensaje máx)
- Audios cuando tenga sentido

Ejemplo:

CLIENTE: Hola, vi tu video sobre automatizaciones y me interesa

VOS: Hola! Qué bueno 🎉 Contame un poco qué te llamó la atención o qué problema estás buscando resolver. Así veo si es algo donde pueda ayudarte.

CLIENTE: Cuánto sale una automatización?

VOS: Depende de qué necesites, pero para darte una idea: una automatización puntual arranca en USD 400-500, y algo más completo como un asistente de WhatsApp anda entre 700-1500.

Si querés contame qué tenés en mente y te doy un estimado más preciso. O si preferís lo charlamos en una llamada corta.

PROPUESTAS COMERCIALES (profesional pero cálido):

Características:

- Estructura clara
- Lenguaje simple pero profesional
- Sin jerga innecesaria
- Personalizado al cliente
- Números concretos

Ejemplo de tono:

Hola [Nombre],

Gracias por la charla de ayer. Me quedó claro que el tema de responder consultas por WhatsApp te está comiendo mucho tiempo, y que necesitás algo que funcione rápido.

Te armo una propuesta para resolver eso:

[contenido de la propuesta]

Cualquier duda me escribís. Si te cierra, me confirmás y arrancamos esta semana.

Saludos,
[Tu nombre]
Nexio Agency

EMAILS DE SEGUIMIENTO:

Ejemplo post-proyecto:

Asunto: ¿Cómo viene funcionando la automatización?

Hola [Nombre]!

Ya pasaron 2 semanas desde que entregamos la automatización y quería ver cómo va todo.

¿Está funcionando como esperabas? ¿Surgió algún caso raro o algo que ajustar?

Cualquier cosa me escribís.

Saludos,
[Tu nombre]

5.6 Frases Signature (Frases que te identifican)

Estas son frases que podés usar repetidamente y que se vuelven "tuyas":

Sobre tu enfoque:

- "Menos humo, más resultados"
- "Si no lo podés explicar simple, no lo entendés"
- "La mejor solución de IA a veces es no usar IA"
- "Tecnología que funciona > tecnología que impresiona"

Sobre la industria:

- "El problema de la IA no es la tecnología, es la comunicación"
- "Si te prometen que la IA va a revolucionar todo, salí corriendo"
- "La IA no reemplaza personas, reemplaza tareas repetitivas"

Sobre tu forma de trabajar:

- "Entregamos cosas que funcionan, no PDFs bonitos"
- "Nuestro trabajo termina cuando vos podés seguir solo"
- "Si no funciona, lo arreglamos. Así de simple."

Para cerrar videos/posts:

- "¿Te sirvió? Guardalo para cuando lo necesites"
- "Si querés saber más, el link está en mi bio"
- "Preguntame lo que quieras en los comentarios"

5.7 Bio y Descripciones

Bio de TikTok:

Nexio Agency | IA para empresas 
→ Automatizaciones que funcionan
→ Sin humo, sin fortunas
→ Consultora anti vende-humo
 Contacto ↓

Alternativa más personal:

[Tu nombre] | Nexio Agency
Ayudo empresas a automatizar con IA 
→ Claridad > buzzwords
→ Resultados > promesas
¿Querés dejar de hacer tareas repetitivas?
↓ Link para agendar ↓

Bio de LinkedIn (personal):

Fundadora de Nexio Agency | Ayudo a empresas medianas a implementar IA de forma clara, rápida y sin humo.

Automatizaciones, asistentes con IA, procesos que antes tomaban horas y ahora toman minutos. Eso es lo que hacemos.

Si tu equipo pierde tiempo en tareas repetitivas o sentís que la IA "no es para vos", hablemos.

 [email] |  nexio.agency

Descripción de LinkedIn (página de empresa):

Nexio Agency | Automatización e Inteligencia Artificial para Empresas

Conectamos empresas medianas con la inteligencia artificial de forma clara, práctica y sin complicaciones.

Nuestros servicios:

- Automatización de procesos
- Asistentes virtuales con IA
- Consultoría en implementación de IA

Lo que nos diferencia:

- ✓ Proyectos en semanas, no en meses
- ✓ Precios accesibles para empresas reales
- ✓ Te enseñamos para que no dependas de nosotros
- ✓ Hablamos en español, no en jerga

⌚ LATAM & España
✉️ hola@nexio.agency
🌐 nexio.agency

Meta descripción para web (SEO):

Nexio Agency | Automatización e IA para empresas medianas. Creamos chatbots, automatizamos procesos y te acompañamos hasta que todo funcione. Sin jerga, sin fortunas. Consultá ahora.

5.8 Guía Rápida de Estilo

SIEMPRE:

- Usar "vos" (para mercado argentino) o "tú" (para resto de LATAM/España)
- Explicar términos técnicos cuando los uses
- Dar ejemplos concretos
- Hablar de resultados medibles
- Admitir cuando algo NO es para IA

NUNCA:

- Usar jerga sin explicar
- Prometer "revoluciones" o "transformaciones mágicas"
- Hablar en tercera persona ("Nexio Agency es líder en...")
- Usar lenguaje corporativo frío

- **X** Exagerar resultados

FORMATO:

- Oraciones cortas > oraciones largas
- Párrafos de 2-3 líneas máximo
- Usar listas cuando ayude a la claridad
- Negritas para enfatizar (con moderación)
- Emojis: solo en redes, máximo 2-3 por post

5.9 Naming de Servicios y Productos

TUS SERVICIOS CON NOMBRE:

Nombre interno	Nombre público	Por qué
Sesión de Exploración	"Diagnóstico Express"	Suena rápido y concreto
Automatización Puntual	"Automatización a Medida"	Enfatiza personalización
Asistente IA	"Asistente Nexio"	Refuerza marca
Sistema Integral	"Sistema Nexio 360"	Suena completo
Mantenimiento	"Soporte Nexio"	Simple y claro

METODOLOGÍA:

Tu método se podría llamar: "**Método NEXIO**" o "**Método Claridad**"

Si usás el acrónimo CLARIDAD:

- Comprender
- Listar oportunidades
- Arquitectar solución
- Realizar/construir
- Integrar
- Documentar
- Acompañar
- Dar autonomía

Perfecto, tengo toda la info que necesito:

Resumen:

- Logo diseñado por vos, estás conforme ✓
- Colores cobre/bronce intencionales para diferenciarte del "tech azul" típico ✓
- Tipografía del logo: "Tall" (voy a buscar opciones complementarias)
- Faltan: códigos de color exactos, versiones alternativas del logo, tipografía para contenido
- Uso actual: documentos para clientes

PARTE 6: IDENTIDAD VISUAL (Versión Nutrida)

6.1 Concepto Visual Central

EL CONCEPTO: "Conexión Cálida"

Tu identidad visual comunica algo que la mayoría de las marcas de tecnología NO logran:

Tecnología avanzada con calidez humana

Mientras el 90% de las empresas de IA usan azul frío, negro, y estética "Matrix", Nexo rompe con eso usando tonos cobre/bronce que transmiten:

- **Calidez** — No somos robots, somos personas
- **Conexión** — El cobre es conductor (metáfora perfecta para "nexo")
- **Premium** — Sofisticado sin ser frío
- **Diferenciación** — Imposible confundirnos con la competencia

Palabras clave visuales:

- Cálido pero profesional
- Tech pero humano
- Sofisticado pero accesible
- Premium pero no elitista
- Moderno pero atemporal

6.2 Logo de Nexo Agency

Descripción del Logo

El logo es una "**N**" estilizada que incorpora elementos simbólicos:

Elemento	Descripción	Significado
Letra N	Base del isotipo, textura metálica cobre	Inicial de Nexo
Diagonal central	Banda que cruza la N	El "nexo", la conexión entre dos puntos
Flechas/nodos	Elementos que apuntan arriba y abajo	Flujo de información, input/output, automatización

Círculos conectores	Nodos en las líneas	Puntos de conexión, integración de sistemas
Textura metálica	Acabado cobre/bronce	Calidez, conductividad, premium

Versiones del Logo

Versión actual (que tenés):

- Isotipo completo (la N con todos los elementos)
- Lockup horizontal (isotipo + "NEXIO AGENCY" + bajada)

Versiones que necesitás crear:

Versión	Uso	Prioridad
Isotipo solo	Favicon, avatar de redes, watermark	Alta
Logo monocromático negro	Documentos B/N, fondos claros	Alta
Logo monocromático blanco	Fondos oscuros, videos	Alta
Logo sin bajada	Usos donde el espacio es limitado	Media
Logo horizontal compacto	Headers de web, firmas de email	Media

6.3 Paleta de Colores Oficial

Basado en el análisis de tus materiales actuales, esta es tu paleta definida:

Colores Primarios

Color	Nombre	HEX	RGB	Uso
	Cobre	#C86446	RGB(200, 100, 70)	Color principal, CTAs, acentos importantes
	Nexio			
	Cobre Oscuro	#BE5538	RGB(190, 85, 56)	Variante para hover, profundidad
	Cobre Claro	#CB6C4C	RGB(203, 108, 76)	Variante para fondos suaves, highlights

Colores Secundarios

Color	Nombre	HEX	RGB	Uso
	Negro Nexio	#1D1D1D	RGB(29, 29, 29)	Textos, elementos de contraste
	Carbón	#2F1D1A	RGB(47, 29, 26)	Fondos oscuros, sombras
	Terracota Profundo	#4E2518	RGB(78, 37, 24)	Acentos oscuros, degradados

Colores Neutros

Color	Nombre	HEX	RGB	Uso
<input type="checkbox"/>	Crema Cálido	#FFF1E3	RGB(255, 241, 227)	Fondos claros, texto sobre oscuro
<input type="checkbox"/>	Blanco Cálido	#FFFCF5	RGB(255, 252, 245)	Fondos principales, espacios
<input type="checkbox"/>	Gris Cálido	#937C6D	RGB(147, 124, 109)	Textos secundarios, bordes

Gradiente Signature

Tu degradado característico (del banner):

```
/* Gradiente Nexio - de izquierda a derecha */
background: linear-gradient(
    135deg,
    #CC7452 0%,      /* Cobre claro */
    #C0573B 30%,    /* Cobre medio */
    #823D27 60%,    /* Terracota */
    #2F1D1A 100%    /* Carbón */
);
```

6.4 Tipografía

Tipografía Principal (Títulos/Headlines)

Fuente del logo: "Tall" o similar (serif condensada display)

Alternativas web-safe similares:

Fuente	Disponibilidad	Notas
Playfair Display	Google Fonts (gratis)	Serif elegante, condensada
Cormorant Garamond	Google Fonts (gratis)	Serif clásica, buena para títulos
Libre Baskerville	Google Fonts (gratis)	Serif profesional
DM Serif Display	Google Fonts (gratis)	Serif moderna, muy legible

Recomendación: Playfair Display para títulos — tiene el mismo feeling elegante y condensado de tu logo.

Tipografía Secundaria (Cuerpo de texto)

Para complementar la serif de títulos, necesitás una sans-serif limpia:

Fuente	Disponibilidad	Notas
Inter	Google Fonts (gratis)	Muy legible, moderna, versátil
Plus Jakarta Sans	Google Fonts (gratis)	Geométrica con calidez
DM Sans	Google Fonts (gratis)	Complementa bien con DM Serif
Outfit	Google Fonts (gratis)	Moderna, amigable

Recomendación: Inter o DM Sans — ambas son super legibles y profesionales.

Jerarquía Tipográfica

TÍTULOS PRINCIPALES (H1)

Fuente: Playfair Display

Peso: Bold (700)

Tamaño: 32-48px

Color: #1D1D1D o #FFF1E3 (según fondo)

Subtítulos (H2)

Fuente: Playfair Display

Peso: SemiBold (600)

Tamaño: 24-32px

Encabezados menores (H3)

Fuente: Inter

Peso: SemiBold (600)

Tamaño: 18-24px

Cuerpo de texto

Fuente: Inter

Peso: Regular (400)

Tamaño: 16px

Line-height: 1.6

Texto pequeño / captions

Fuente: Inter

Peso: Regular (400)

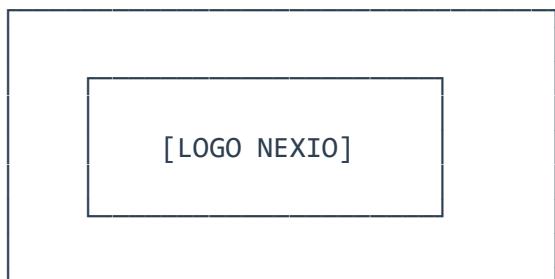
Tamaño: 14px

Color: #937C6D

6.5 Aplicaciones del Logo

Espaciado y Área de Protección

El logo necesita "aire" alrededor para respirar:



Área de protección mínima = altura de la "N" del isotipo

Tamaños Mínimos

Aplicación	Tamaño mínimo isotipo	Tamaño mínimo logo completo
Digital (pantalla)	32px	120px ancho
Impreso	10mm	35mm ancho
Favicon	16x16px (isotipo simplificado)	N/A

Fondos Permitidos

Fondo	Versión del logo	
Blanco / Crema	Logo full color	✓
Negro / Oscuro	Logo en crema o cobre claro	✓
Gradiente Nexo	Logo en crema	✓
Fondo con foto	Logo con fondo sólido detrás	✓
Colores brillantes (rojo, azul)	No usar	X

Lo que NUNCA hacer con el logo

- ✗ Estirar o deformar las proporciones ✗ Cambiar los colores por otros fuera de la paleta
- ✗ Agregar efectos (sombras, brillos, bordes) ✗ Ponerlo sobre fondos que no contrasten
- ✗ Rotarlo ✗ Usar solo parte del isotipo ✗ Cambiar la tipografía del nombre

6.6 Estilo Fotográfico e Imágenes

Tipo de Imágenes a Usar

Sí usar:

- Fotos de personas trabajando en contextos reales
- Espacios de trabajo modernos pero cálidos
- Pantallas mostrando interfaces limpias
- Imágenes abstractas con tonos cálidos
- Ilustraciones minimalistas si son necesarias

NO usar:

- Robots humanoides
- Cerebros con circuitos
- Estética "Matrix" (código verde)
- Stock photos genéricas de "gente de negocios"
- Imágenes demasiado futuristas o frías

Tratamiento de Imágenes

Cuando uses fotos, aplicá un tratamiento que mantenga la paleta cálida:

Ajustes sugeridos:

- Temperatura: +10 (más cálido)

- Saturación de azules: -20
- Highlights: tonos crema
- Sombras: tonos marrones/terracota

Iconos e Ilustraciones

Aspecto	Especificación
Estilo	Línea (outline) o sólido minimalista
Grosor de línea	1.5-2px
Esquinas	Ligeramente redondeadas
Color	Cobre Nexio o Negro Nexio
Fuente	Lucide Icons, Feather Icons, o custom

6.7 Aplicaciones Específicas

Redes Sociales

Foto de perfil (TikTok, Instagram, LinkedIn):

- Usar isotipo solo sobre fondo gradiente o sólido oscuro
- Tamaño: 400x400px mínimo

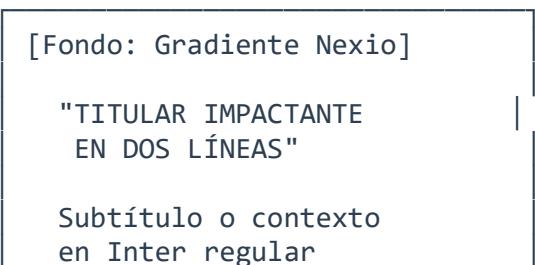
Banner/Header:

- Usar el banner que ya tenés
- Dimensiones por plataforma:
 - LinkedIn: 1584x396px
 - Twitter/X: 1500x500px
 - YouTube: 2560x1440px
 - TikTok: No aplica

Posts/Carruseles:

- Fondo: Gradiente Nexio o color sólido de la paleta
- Texto: Crema (#FFF1E3) sobre fondos oscuros
- Títulos: Playfair Display
- Cuerpo: Inter
- Siempre incluir logo pequeño o marca de agua

Plantilla de Post para Redes



[Logo]

Documentos y Propuestas

Header:

- Logo en esquina superior izquierda
- Línea decorativa en Cobre Nexio

Tipografía:

- Títulos: Playfair Display o fallback a Georgia
- Cuerpo: Inter o fallback a Arial/Calibri

Colores en documentos:

- Títulos: Negro Nexio (#1D1D1D)
- Acentos: Cobre Nexio (#C86446)
- Cuerpo: Negro Nexio
- Fondos de tablas: Crema muy suave (#FFFCF5)

Footer:

- Información de contacto
- Logo pequeño o solo isotipo
- Número de página

Firma de Email

--

[Tu Nombre]
Fundadora | Nexio Agency

 hola@nexio.agency

 nexio.agency

 +54 9 XXX XXX XXXX

[Isotipo Nexio pequeño]

Presentaciones (Google Slides/PowerPoint)

Slide de título:

- Fondo: Gradiente Nexio
- Logo: Centro o esquina
- Título: Crema, Playfair Display

Slides de contenido:

- Fondo: Blanco cálido (#FFFCF5)
- Títulos: Negro, Playfair Display
- Cuerpo: Negro, Inter
- Acentos: Cobre Nexio

Slide de cierre:

- Fondo: Gradiente Nexio
- Logo: Centro
- Contacto: Crema

6.8 Sistema Visual Resumido (Cheat Sheet)

NEXIO AGENCY GUÍA VISUAL RÁPIDA	
COLORES	
Principal:	#C86446 (Cobre Nexio)
Secundario:	#1D1D1D (Negro Nexio)
Fondo claro:	#FFFCF5 (Blanco Cálido)
Fondo oscuro:	#2F1D1A (Carbón)
Texto claro:	#FFF1E3 (Crema)
TIPOGRAFÍA	
Títulos:	Playfair Display (Bold)
Cuerpo:	Inter (Regular)
GRADIENTE	
Dirección:	135° (diagonal)
Colores:	#CC7452 → #C0573B → #823D27 → #2F1D1A
REGLAS	
✓	Siempre mantener área de respiro del logo
✓	Usar solo colores de la paleta
✓	Tipografía consistente en todo
X	No deformar el logo
X	No usar fondos que no contrasten
X	No mezclar con azules fríos

6.9 Assets Pendientes de Crear

Para tener un sistema visual completo, te recomiendo crear:

Asset	Prioridad	Uso
Isotipo solo (PNG transparente)	Alta	Avatar redes, favicon
Logo monocromático blanco	Alta	Videos, fondos oscuros
Logo monocromático negro	Alta	Documentos B/N
Favicon 32x32	Alta	Web
Plantilla de propuesta (Word/GDocs)	Media	Documentos para clientes
Plantilla de post cuadrado	Media	Instagram, LinkedIn
Plantilla de carrusel	Media	LinkedIn, Instagram
Firma de email HTML	Media	Comunicación
Plantilla de presentación	Baja	Pitchs, reuniones
Tarjeta de presentación digital	Baja	Networking

Perfecto, tengo todo claro:

Tu situación actual:

- TikTok activo: 1,596 seguidores, ~30 videos, publicás diario ✓
- Lo que mejor funciona: opiniones controversiales + CTAs interesantes
- Sin web, sin LinkedIn activo, email Gmail
- Leads por WhatsApp, Calendly disponible pero poco usado
- Notion para organizar, Canva para diseño
- Presupuesto: ~USD 200
- Te gusta: hablar de avances de IA a futuro, contenido dinámico

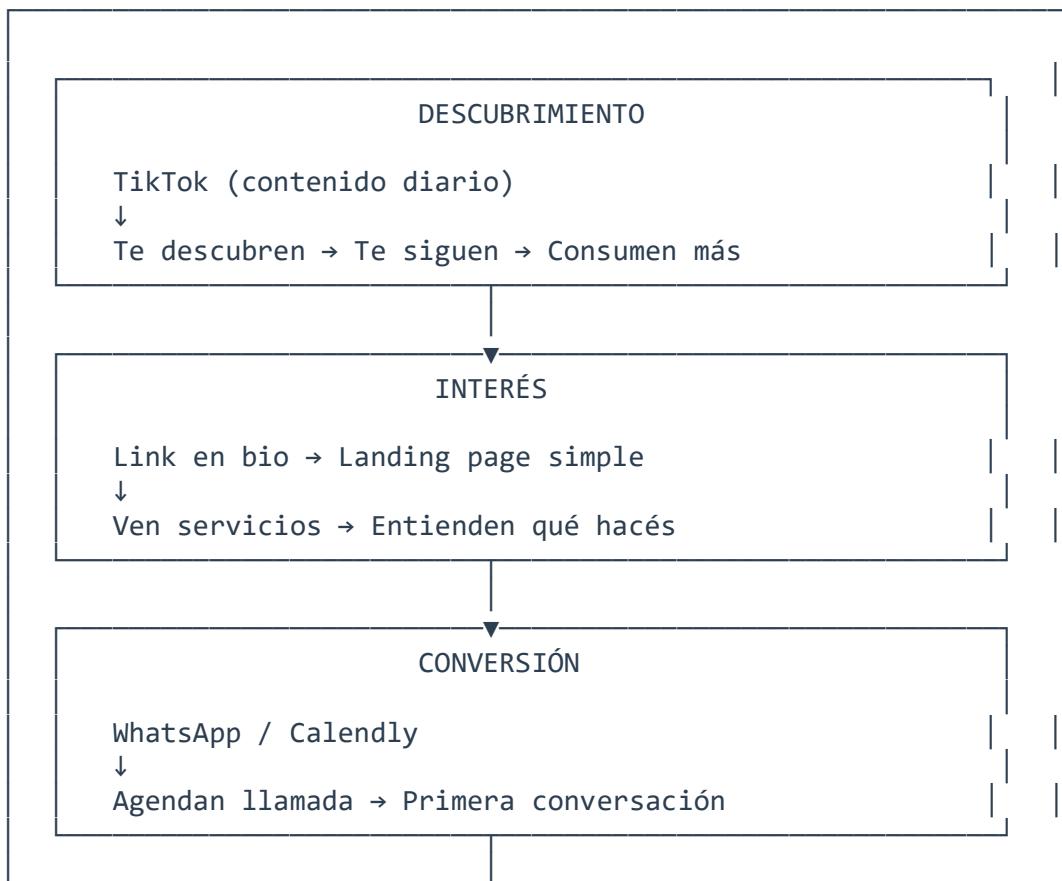
Fortalezas claras:

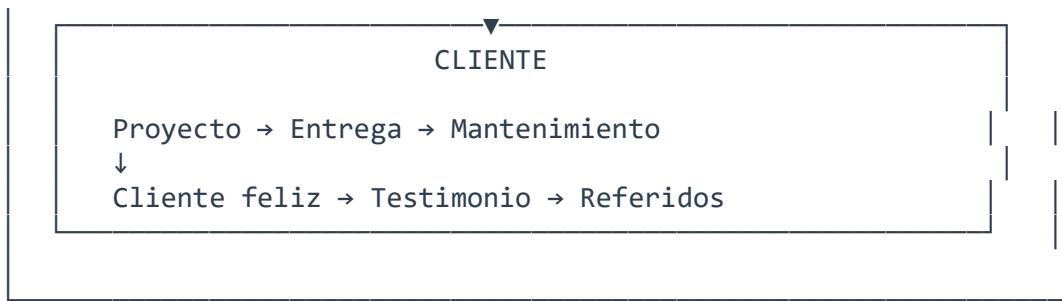
- Ya tenés tracción en TikTok (1.5K es buen comienzo)
- Publicás TODOS LOS DÍAS (eso es enorme, la mayoría no lo hace)
- Sabés qué funciona (opiniones + CTAs)
- Manejás bien las herramientas (Canva, Notion, n8n)

PARTE 7: ECOSISTEMA DIGITAL (Versión Nutrida)

7.1 Visión General del Ecosistema

EL EMBUDO DE NEXIO:





PRIORIDADES (en orden):

Prioridad	Qué	Por qué	Inversión
1	Landing page básica	Convertir tráfico de TikTok	~USD 20-50
2	Link en bio optimizado	Centralizar todo	Gratis
3	Email profesional	Credibilidad	~USD 6/mes
4	LinkedIn básico	Segundo canal + credibilidad B2B	Gratis
5	Sistema de testimonios	Prueba social	Gratis
6	Lead magnet simple	Capturar emails	Gratis

7.2 TikTok: Tu Motor Principal

Estado Actual y Análisis

Métrica	Actual	Objetivo 6 meses
Seguidores	1,596	10,000+
Videos publicados	~30	180+ (diario)
Frecuencia	Diaria ✓	Mantener
Contenido ganador	Opiniones controversiales + CTAs fuertes	Amplificar

Lo que ya sabés que funciona:

- Opiniones controversiales → genera engagement y debate
- CTAs interesantes → genera acción

Esto es ORO. La mayoría de la gente hace contenido genérico y se pregunta por qué no funciona. Vos ya tenés data de qué funciona para tu audiencia.

Estrategia de Contenido TikTok

Pilares de contenido (4 categorías que rotás):

Pilar	% del contenido	Objetivo	Ejemplo
Opiniones picantes	30%	Viralidad, alcance	"Lo que los 'expertos' en IA no te dicen..."
Educativo práctico	30%	Autoridad, valor	"Automaticé esto en 2 horas, te muestro cómo"

 Casos y resultados	25%	Prueba social, conversión	"Esta automatización le ahorra 10hs/semana a mi cliente"
 CTA directo	15%	Conversión	"Si tu negocio hace X, escríbime"

Banco de Ideas de Contenido

OPINIONES PICANTES (para viralizar):

1. "El 90% de los 'cursos de IA' son una estafa. Te explico por qué."
2. "Si un gurú te promete que la IA va a hacer tu trabajo, salí corriendo"
3. "ChatGPT NO va a reemplazar tu trabajo. Pero alguien que sepa usarlo, sí."
4. "La verdad sobre las agencias de IA que cobran fortunas"
5. "Por qué la mayoría de las empresas fracasan implementando IA"
6. "El problema de la IA no es la tecnología, es la gente que la vende"
7. "Impopular opinion: La mayoría de las empresas NO necesitan IA"
8. "Los freelancers de IA van a desaparecer. Te explico por qué."
9. "La IA más útil no es ChatGPT. Es esta (y nadie habla de ella)"
10. "Por qué cobro menos que las consultoras grandes (y entrego más)"

EDUCATIVO PRÁCTICO (para dar valor):

1. "3 cosas que podés automatizar HOY en tu negocio"
2. "Así funciona un chatbot de WhatsApp por dentro" [screen recording]
3. "La herramienta de IA que uso todos los días (no es ChatGPT)"
4. "Cómo saber si tu negocio necesita IA (checklist rápido)"
5. "Automatización que le ahorró 15 horas semanales a una empresa"
6. "n8n vs Make vs Zapier: cuál elegir y por qué"
7. "Esto es lo que realmente puede hacer la IA hoy (sin humo)"
8. "Tutorial: Tu primer automatización en 10 minutos"
9. "5 señales de que tu negocio necesita automatizar"
10. "Lo que nadie te cuenta de implementar IA en una empresa"

CASOS Y RESULTADOS (para convertir):

1. "POV: Le entrego la automatización a mi cliente y esto pasa" [reacción]
2. "Antes vs Despues: El WhatsApp de mi cliente" [comparación]
3. "Esta empresa respondía 100 mensajes al día manualmente. Ahora..."
4. "Lo que cobré vs lo que el cliente ahorró en 3 meses"
5. "Un cliente me dijo que esto era imposible. 2 semanas después..."
6. "El proyecto más difícil que tuve que hacer (y cómo lo resolví)"
7. "Resultados reales: Automatización para [rubro]"
8. "Por qué este cliente volvió a contratarme 3 veces"
9. "La automatización que casi no hago (y terminó siendo la mejor)"
10. "De 'no sé si funciona' a 'necesito más'"

CTAs DIRECTOS (para generar leads):

1. "Si tenés un negocio y tu equipo pierde horas en tareas repetitivas, escríbime"
2. "¿Tu negocio responde las mismas preguntas 50 veces al día? Tengo algo para vos"
3. "Estoy buscando 3 empresas para hacer un proyecto piloto con descuento"
4. "Si querés saber si la IA puede ayudar a tu negocio, link en bio"

5. "Esta semana tengo 2 lugares para diagnósticos gratuitos. Link en bio"

Formato de Videos que Funcionan

Estructura "Opinión Picante" (30-60 seg):

[0-3 seg] HOOK provocador

"Esto que te voy a decir va a molestar a muchos..."

[3-20 seg] CONTEXTO del problema

"Todos los días veo gente vendiendo cursos de IA que..."

[20-45 seg] TU OPINIÓN con argumentos

"La realidad es que... y te lo digo porque..."

[45-60 seg] REMATE + CTA implícito

"Si pensás diferente, dejame en los comentarios"

Estructura "Tutorial/Educativo" (45-90 seg):

[0-3 seg] HOOK de resultado

"Esta automatización le ahorra 10 horas por semana a mi cliente"

[3-15 seg] CONTEXTO del problema

"Antes, su equipo tenía que..."

[15-60 seg] DEMOSTRACIÓN (screen recording)

"Mirá cómo funciona paso a paso..."

[60-75 seg] RESULTADO

"Ahora todo esto pasa automáticamente"

[75-90 seg] CTA

"Si querés algo así para tu negocio, link en bio"

Estructura "Caso/Resultado" (30-60 seg):

[0-3 seg] HOOK de transformación

"POV: Le entregás la automatización a tu cliente"

[3-30 seg] HISTORIA rápida

"Me contactó porque... le propuse... en X días..."

[30-50 seg] RESULTADO concreto

"Ahora ahorra X horas / gana X más / etc"

[50-60 seg] APRENDIZAJE o CTA

"La clave fue... / Si necesitás algo así..."

Calendario de Publicación Semanal

Día	Tipo de contenido	Notas
Lunes	Educativo	Arrancar la semana con valor
Martes	Opinión picante	Generar debate
Miércoles	Caso/Resultado	Prueba social
Jueves	Educativo	Tutorial o tip
Viernes	Opinión picante	Viralizar fin de semana
Sábado	CTA directo	Conversión
Domingo	Caso o Educativo ligero	Contenido relajado

Mejores horarios para publicar (Argentina/LATAM):

- 12:00-14:00 (hora de almuerzo)
- 19:00-21:00 (después del trabajo)
- Fines de semana: 10:00-12:00

Optimización de Perfil TikTok

Username: @nexioagency (si está disponible) o mantener el actual

Nombre: Nexio Agency | IA para empresas

Bio actual → Bio optimizada:

ANTES:

[Tu bio actual - no la tengo]

DESPUÉS:

- Automatizo negocios con IA
 - Menos tareas repetitivas
 - Más tiempo para lo importante
 - Agendá una llamada gratis
- [Link]

Alternativa más directa:

Automatizaciones con IA que funcionan

→ Sin humo, sin fortunas

→ Resultados en semanas

WhatsApp para consultas

7.3 Landing Page: Convertir Tráfico

Por Qué Necesitás una Landing Page

Ahora mismo tu flujo es:

TikTok → Bio con WhatsApp → ???

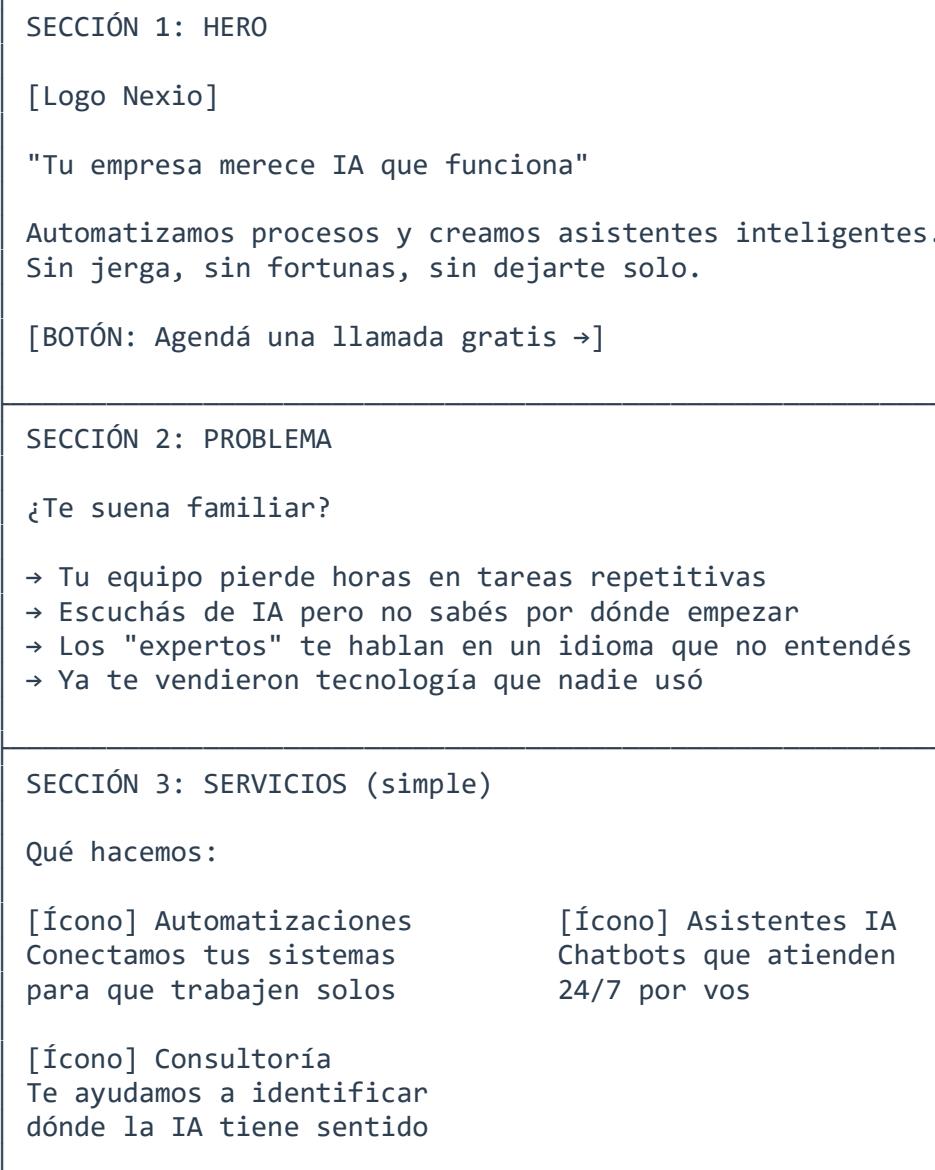
El problema: la gente que no está lista para escribirte se pierde. No tienen dónde ver qué hacés, cuánto cobrás, o por qué confiar en vos.

Con landing page:

TikTok → Link en bio → Landing →
 ↳ WhatsApp (listos para hablar)
 ↳ Ven info (no listos, pero te recuerdan)

Estructura de Landing Page Mínima

Una sola página, scroll vertical, 5 secciones:



Proyectos desde USD 400 | Resultados en semanas

SECCIÓN 4: PRUEBA SOCIAL

[Testimonio 1 - si tenés]
 [Testimonio 2 - si tenés]
 [Resultado concreto: "X horas ahorradas"]

SECCIÓN 5: CTA FINAL

¿Listo para automatizar?

[BOTÓN: Escribime por WhatsApp]
 [BOTÓN: Agendá una llamada]

nexioartificial@gmail.com
 @nexioagency en TikTok

Herramientas para Crear la Landing (dentro de tu presupuesto)

Herramienta	Costo	Pros	Contras
Carrd	USD 19/año	Super simple, rápido, dominio custom incluido	Limitado en funcionalidades
Notion + Super.so	USD 16/mes	Fácil de editar, se ve bien	Costo mensual
Google Sites	Gratis	100% gratis	Se ve básico
Canva Website	Gratis (con Canva Pro ~USD 13/mes)	Ya sabés usar Canva	Dominio limitado en plan gratis

Recomendación: Carrd — USD 19/año te da landing profesional + dominio custom. Mejor relación costo/beneficio para tu situación.

Dominio

Opciones a buscar (en orden de preferencia):

1. nexio.agency (~USD 30-40/año)
2. nexioagency.com (~USD 12/año)
3. nexio.lat (~USD 15/año)
4. hola.nexio.agency (subdominio si comprás nexio.agency)

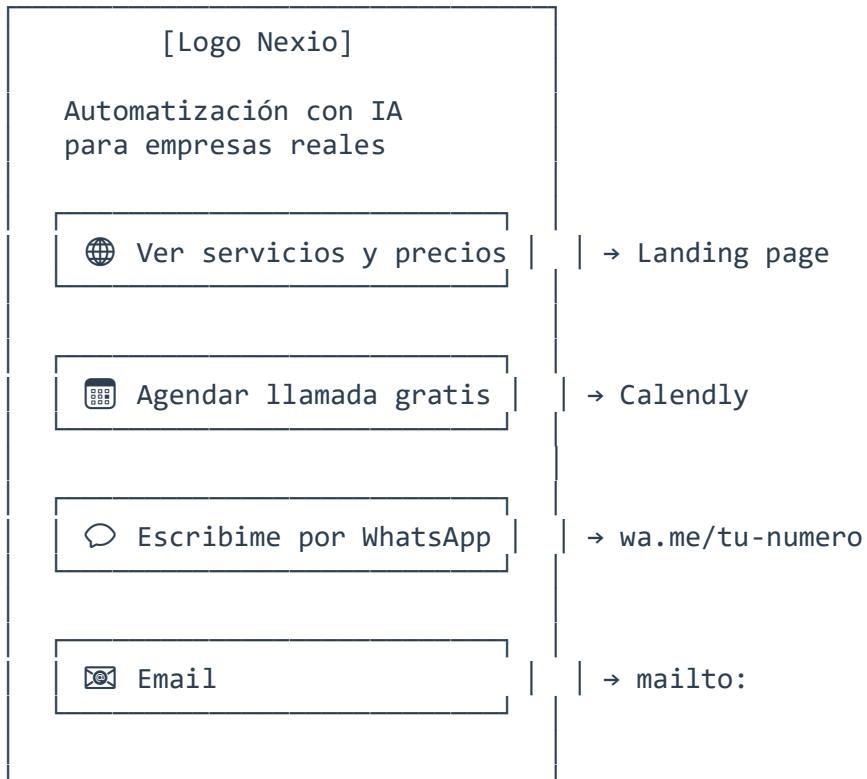
Presupuesto total landing:

- Carrd Pro: USD 19/año
- Dominio: USD 15-40/año
- **Total: USD 34-59/año** (dentro de tu presupuesto)

7.4 Link en Bio Optimizado

Herramienta Recomendada: Linktree o Bio.link (gratis)

Estructura:



7.5 Email Profesional

Por Qué Importa

nexioartificial@gmail.com funciona, pero:

- No se ve profesional en propuestas
- No refuerza tu marca
- Da impresión de "recién empezando"

hola@nexio.agency o [tu nombre]@nexio.agency:

- Profesional
- Refuerza la marca
- Genera confianza

Opciones Económicas

Opción	Costo	Pros	Contras
--------	-------	------	---------

Zoho Mail	Gratis (1 usuario)	Profesional, gratis	Interfaz menos intuitiva
Google Workspace	USD 6/mes	Gmail, Calendar, Drive	Costo mensual
Cloudflare Email Routing	Gratis	Redirige a tu Gmail	Solo recibir, no enviar
ImprovMX	Gratis	Redirige a Gmail, podés enviar	Plan gratis limitado

Recomendación para tu presupuesto:

Opción A (Gratis): Zoho Mail gratuito

- Creás hola@nexio.agency
- Funciona bien, solo que no es Gmail

Opción B (Mejor UX, USD 6/mes): Google Workspace

- Usás Gmail normal pero con @nexio.agency
- Todo integrado (Calendar, Drive, Meet)

Por ahora: Podés seguir con Gmail y pasar a profesional cuando tengas el dominio.

7.6 LinkedIn: Segundo Canal (Prioridad Media)

Por Qué LinkedIn (aunque no sea urgente)

- Tu cliente ideal (dueños de empresas medianas) ESTÁ en LinkedIn
- TikTok trae alcance, LinkedIn trae credibilidad B2B
- Podés reciclar contenido de TikTok
- Es gratis

Setup Mínimo de LinkedIn

Perfil Personal (prioridad):

FOTO: Profesional pero accesible (no traje, no selfie)

BANNER: Usar tu banner de Nexio adaptado a 1584x396px

HEADLINE (lo más importante):

"Ayudo a empresas medianas a implementar IA que funciona | Fundadora de Nexio Agency"

ABOUT (extracto):

Fundadora de Nexio Agency. Ayudo a empresas medianas a automatizar con inteligencia artificial de forma clara, rápida y sin humo.

Si tu equipo pierde horas en tareas repetitivas, probablemente puedo ayudarte.

→ Automatizaciones que conectan tus sistemas

- Asistentes de IA que atienden 24/7
- Proyectos desde USD 400, resultados en semanas

✉️ Escribime o agendá una llamada: [link]

EXPERIENCIA:

- Fundadora | Nexio Agency | [Fecha] - Presente
Consultoría e implementación de IA para empresas medianas.
Automatizaciones, chatbots, integración de sistemas.

Página de Empresa (puede esperar):

- Crea la página cuando tengas la landing lista
- Por ahora el perfil personal es suficiente

Contenido en LinkedIn (reciclando TikTok)

No necesitás crear contenido nuevo. Tomás lo que funciona en TikTok y lo adaptás:

En TikTok	En LinkedIn
Video de 60 seg con opinión	Post de texto con la misma opinión
Tutorial mostrando pantalla	Post con screenshots + explicación
Caso de cliente	Post tipo "historia" con resultados

Ejemplo de adaptación:

TikTok (video):

"El 90% de los cursos de IA son una estafa..." [60 seg hablando]

LinkedIn (post):

El 90% de los cursos de IA son una estafa.

Y no lo digo por resentida. Lo digo porque veo todos los días gente que pagó fortunas para aprender "prompts mágicos" y terminó sin saber hacer nada útil.

El problema es que venden la fantasía de que con 3 prompts vas a automatizar todo tu negocio. Y la realidad es que la IA es una herramienta muy poderosa, sí. Pero una herramienta que hay que saber usar en contexto.

Lo que realmente sirve:

- Entender qué problema querés resolver
- Elegir la herramienta adecuada (spoiler: no siempre es ChatGPT)
- Implementar y medir resultados

¿Hiciste algún curso de IA? ¿Qué te pareció?

Frecuencia sugerida en LinkedIn:

- 2-3 posts por semana (no necesitas más)
- Comentar en posts de otros 10-15 min/día
- Responder todos los comentarios que recibas

7.7 Sistema de Leads y Seguimiento

Flujo Actual vs Flujo Optimizado

Actual:

TikTok → WhatsApp → Chat informal → ¿Llamada? → ¿Propuesta?
(Se pierden leads, no hay seguimiento, todo manual)

Optimizado:

TikTok → Landing/Link en bio →
 ↳ WhatsApp (chat inicial) → Calendly (llamada) → Propuesta → Notion
 (tracking)
 ↳ Calendly directo → Llamada → Propuesta → Notion (tracking)

Notion como CRM Simple

Creá una base de datos en Notion con esta estructura:

TABLA: Pipeline de Clientes

Nombre	Empresa	Estado	Fecha contacto	Servicio interesado	Valor estimado
	Próximo paso	Notas			
Juan	ABC SRL	Propuesta enviada	10/12	Automatización	USD 600
Seguir el lunes	Vio TikTok				
Maria	XYZ	Llamada agendada	08/12	Diagnóstico	USD 200
Llamada 12/12	Referida				

Estados del pipeline:

1. Lead nuevo
2. Llamada agendada
3. Propuesta enviada
4. Negociando
5. Cliente
6. Perdido
7. Futuro (no ahora pero interesado)

Mensajes Predefinidos (para copiar/pegar)

Respuesta inicial a lead de TikTok:

¡Hola! Gracias por escribirme 🌟

Contame un poco: ¿qué te llamó la atención o qué problema estás buscando resolver?

Así veo si es algo donde pueda ayudarte.

Para agendar llamada:

Genial, me parece que tiene sentido que lo hablemos.

Te dejo mi link de Calendly para que agendes cuando te quede cómodo:
[link]

Son 30 minutos donde entiendo bien tu situación y teuento si/cómo puedo ayudarte. Sin compromiso.

Seguimiento si no responden (después de 3-4 días):

¡Hola [Nombre]! ¿Pudiste ver lo que te mandé?

Cualquier duda me decís. Si no es el momento, no hay problema, quedo a disposición para cuando lo necesites 📽

Después de enviar propuesta (si no responden en 5-7 días):

¡Hola [Nombre]! ¿Tuviste chance de revisar la propuesta?

Si tenés alguna duda o querés ajustar algo, decime y lo vemos.

7.8 Herramientas del Ecosistema (Resumen)

Stack Recomendado (dentro de presupuesto)

Función	Herramienta	Costo
Landing page	Carrd	USD 19/año
Dominio	nexio.agency o nexioagency.com	USD 15-40/año
Link en bio	Linktree o Bio.link	Gratis
Email	Zoho Mail (o Gmail por ahora)	Gratis
Agendar llamadas	Calendly	Gratis
CRM simple	Notion	Gratis
Diseño	Canva	Gratis (o Pro si ya tenés)
Videos	CapCut	Gratis
Redes	TikTok + LinkedIn	Gratis

Inversión total año 1: ~USD 35-60 (landing + dominio)

Lo que NO necesitas (por ahora)

✗ CRM pago (HubSpot, Pipedrive) — Notion alcanza ✗ Email marketing (Mailchimp, ConvertKit) — No tenés lista todavía ✗ Herramientas de scheduling de redes — Publicás manual en TikTok ✗ Publicidad paga — Primero orgánico ✗ Web completa con múltiples páginas — Landing simple alcanza

7.9 Plan de Implementación (Primeras 4 Semanas)

Semana 1: Fundamentos

- [] Elegir y comprar dominio (nexio.agency o alternativa)
- [] Crear cuenta en Carrd
- [] Armar landing page básica (5 secciones)
- [] Configurar link en bio (Linktree/Bio.link)
- [] Actualizar bio de TikTok

Semana 2: Profesionalización

- [] Configurar email profesional (aunque sea Zoho gratis)
- [] Crear base de datos de clientes en Notion
- [] Escribir mensajes predefinidos para WhatsApp
- [] Configurar Calendly con link público

Semana 3: LinkedIn

- [] Crear/actualizar perfil de LinkedIn
- [] Adaptar banner de Nexio para LinkedIn
- [] Escribir About y Headline
- [] Publicar primer post (adaptar de TikTok)

Semana 4: Contenido y Sistemas

- [] Crear banco de 20 ideas de contenido
- [] Grabar 7 videos de TikTok adelantados
- [] Escribir 3 posts de LinkedIn adelantados
- [] Documentar proceso de lead → cliente

7.10 Métricas a Trackear

Semanalmente (5 min):

Métrica	Dónde verla	Meta mensual
Seguidores TikTok	TikTok Analytics	+500/mes

Views promedio	TikTok Analytics	Creciendo
Mensajes de WhatsApp	Contar manual	10+
Llamadas agendadas	Calendly/Notion	4+
Propuestas enviadas	Notion	3+
Clientes cerrados	Notion	1-2

Mensualmente (15 min):

- Mejor video del mes (para replicar)
- De dónde vinieron los leads (TikTok, referido, otro)
- Tasa de conversión: leads → llamadas → clientes
- Ingreso del mes vs meta

PARTE 8: ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO (Versión Nutrida)

8.1 Filosofía de Crecimiento

PRINCIPIO RECTOR:

"Crecer de forma sostenible, sin comprometer la calidad ni la salud. Cada cliente bien atendido vale más que diez clientes mal atendidos."

TIPO DE CRECIMIENTO QUE BUSCAMOS:

Lo que Sí queremos	Lo que NO queremos
Clientes que pagan bien y valoran el trabajo	Clientes que regatean cada peso
Proyectos que podemos entregar con calidad	Proyectos que nos sobrepasan
Ingresos recurrentes predecibles	Dependencia de proyectos grandes esporádicos
Reputación sólida y referidos	Volumen sin reputación
Tiempo para seguir aprendiendo	Burnout por sobrecarga

8.2 Modelo de Ingresos de Nexio Agency

Fuentes de Ingreso

Basado en tu estructura de precios actual:

Fuente	Tipo	Rango	Meta % del ingreso
Proyectos puntuales	One-time	\$300 - \$1,200 USD	60%
Mantenimiento mensual	Recurrente	\$115 - \$235 USD/mes	30%
Diagnósticos/Consultoría	One-time	\$150 - \$250 USD	10%

Estructura de Precios (Resumen de tu documento)

Chatbot Básico: \$300 - \$500 USD

- Responde WhatsApp/IG, agenda citas, FAQ
- 2 días de desarrollo (~16 horas)
- 15 días de soporte incluido
- Mantenimiento: \$115/mes

Chatbot con Integración: \$500 - \$800 USD

- Conecta con CRM, calendario, sistema externo
- 5 días de desarrollo (~40 horas)
- 15 días de soporte incluido

- Mantenimiento: \$175/mes

Proyecto Complejo: \$800 - \$1,200 USD

- Inventario, base de datos, lógica avanzada
- 7 días de desarrollo (~56 horas)
- 15 días de soporte incluido
- Mantenimiento: \$235/mes

Costos Operativos por Proyecto

Concepto	Costo Mensual
Hosting VPS dedicado (Hostinger)	\$12.69 USD
API OpenAI (promedio)	\$15.00 USD
WhatsApp API (bajo uso)	\$2 - \$5 USD
TOTAL por proyecto	~\$30 - \$35 USD

Tu Tarifa Horaria

- **Actual:** \$15 USD/hora
- **Posicionamiento:** Entry-level (por debajo del mercado)
- **Mercado LATAM mid-level:** \$30-50 USD/hora
- **Oportunidad:** Subir gradualmente a medida que construís portafolio

8.3 Proyecciones Financieras

Escenario Mes 1-3: Arranque

Meta conservadora: 2 proyectos/mes + 0-1 clientes en mantenimiento

Concepto	Cálculo	Total
Proyectos (2 x \$500 promedio)	\$500 x 2	\$1,000
Mantenimiento (1 x \$150)	\$150 x 1	\$150
Ingreso bruto mensual		\$1,150
Costos infraestructura (~\$35 x 2)		-\$70
Ingreso neto mensual		\$1,080

Horas invertidas: ~40-50 horas/mes (dentro de tu capacidad de 28 hs/semana)

Escenario Mes 4-6: Tracción

Meta moderada: 3 proyectos/mes + 3 clientes en mantenimiento

Concepto	Cálculo	Total
Proyectos (3 x \$600 promedio)	\$600 x 3	\$1,800
Mantenimiento (3 x \$150)	\$150 x 3	\$450

Ingreso bruto mensual	\$2,250
Costos infraestructura (~\$35 x 5)	-\$175
Ingreso neto mensual	\$2,075

Horas invertidas: ~70-80 horas/mes (alcanzable pero ajustado)

Escenario Mes 7-12: Consolidación

Meta ambiciosa: 4 proyectos/mes + 6 clientes en mantenimiento

Concepto	Cálculo	Total
Proyectos (4 x \$700 promedio)	\$700 x 4	\$2,800
Mantenimiento (6 x \$175)	\$175 x 6	\$1,050
Ingreso bruto mensual		\$3,850
Costos infraestructura (~\$35 x 8)		-\$280
Ingreso neto mensual		\$3,570

Horas invertidas: ~100-110 horas/mes (cerca del límite, considerar subir precios o delegar)

Proyección Año 1 (Resumen)

Período	Ingresa Neto/Mes	Acumulado
Mes 1-3	\$1,080 x 3	\$3,240
Mes 4-6	\$2,075 x 3	\$6,225
Mes 7-12	\$3,570 x 6	\$21,420
TOTAL AÑO 1		\$30,885 USD

Nota: Esto es con precios actuales (\$15/hora). Si subís a \$20/hora en el mes 6, los números mejoran significativamente.

8.4 Estrategia de Pricing a Largo Plazo

Cuándo Subir Precios

Señales de que es momento:

Señal	Acción
Rechazás proyectos por falta de tiempo	Subir 15-20%
3+ referidos en un mes	Subir 10-15%
Testimonios sólidos (5+)	Subir 15-20%
Proyecto estrella completado	Subir para proyectos similares
6 meses sin subir precios	Revisar y ajustar

Evolución de Tarifa Sugerida

Período	Tarifa/hora	Justificación
Hoy - Mes 6	\$15 USD	Construyendo portafolio
Mes 7 - 12	\$20 USD	Primeros casos de éxito
Año 2	\$25-30 USD	Portafolio sólido
Año 3+	\$35-50 USD	Experta reconocida

Cómo Comunicar Subas de Precio

A clientes nuevos: Simplemente usás el nuevo precio. No necesitás explicar.

A clientes de mantenimiento:

Hola [Nombre]!

Te escribo para avisarte que a partir del próximo mes voy a ajustar los valores de mantenimiento. El nuevo valor mensual va a ser de \$X USD (antes \$Y).

Este ajuste refleja las mejoras que hice en el sistema, el soporte que brindo, y una actualización que tenía pendiente hace tiempo.

Si tenés alguna duda, me decís.

Saludos!

Regla: Avisar con 30 días de anticipación. No pedir disculpas. Es parte normal de cualquier negocio.

8.5 Motor de Adquisición de Clientes

Canales de Adquisición (Priorizados)

Canal	Costo	Esfuerzo	Potencial	Prioridad
TikTok orgánico	Gratis	Alto (diario)	Alto	● #1
Referidos de clientes	Gratis	Bajo	Muy alto	● #2
Agencia de marketing (tercerización)	Gratis	Medio	Alto	● #3
LinkedIn orgánico	Gratis	Medio	Medio-alto	● #4
Comunidades online	Gratis	Medio	Medio	● #5

Sistema de Referidos

Los referidos son tu mejor canal. Un cliente feliz trae más clientes como él.

Programa simple de referidos:

PROGRAMA DE REFERIDOS NEXIO

Para clientes actuales:

- Por cada cliente que referís y cierra un proyecto, te doy 1 mes de mantenimiento GRATIS

Para la persona referida:

- 10% de descuento en su primer proyecto

Cómo funciona:

1. Tu cliente te da el contacto de alguien interesado
2. Mencionás que viene referido de [nombre]
3. Si cierra, ambos reciben el beneficio

Cuándo pedir referidos:

Momento	Script
Al entregar proyecto exitoso	"Me alegra que estés contento con el resultado. Si conocés a alguien que pueda necesitar algo similar, pasale mi contacto — siempre hay un beneficio para vos y para él."
En el seguimiento de 30 días	"¿Cómo viene funcionando todo? Por cierto, si conocés a alguien que le pueda servir esto, avisame."
Cuando piden algo extra pequeño	Hacerlo gratis + "Si conocés a alguien más, pasale mi contacto 😊"

Estrategia con Agencias de Marketing

Ya tenés una agencia que terceriza. Esto es escalable:

Perfil de agencias a buscar:

- Agencias de marketing digital con 10-50 clientes
- Ofrecen social media, pauta, branding (pero no IA)
- Sus clientes les piden "cosas de IA" y no saben resolverlo

Propuesta para agencias:

PROPIEDAD DE PARTNERSHIP

Qué ofrezco:

- Ser tu brazo de IA y automatización
- Trabajar marca blanca o como partner visible (vos elegís)
- Precios de partner con 20-30% de margen para vos

Cómo funciona:

1. Tu cliente te pide algo de IA/automatización
2. Me pasás el brief
3. Yo preparo propuesta con tu marca o co-branded

4. Vos presentás al cliente
5. Yo ejecuto, vos cobrás + tu margen

Ejemplo:

- Proyecto de \$800 USD
- Tu margen: \$200 USD (25%)
- Mi fee: \$600 USD
- Vos mantenés la relación, yo hago el trabajo técnico

Meta: Conseguir 2-3 agencias como partners para fin de año 1.

8.6 Fases de Crecimiento

FASE 1: Fundación (Meses 1-3)

Objetivos:

- [] Completar ecosistema digital (landing, email, LinkedIn)
- [] Publicar en TikTok diariamente (mantener)
- [] Cerrar 4-6 proyectos totales
- [] Conseguir 2-3 testimonios sólidos
- [] Sistematizar proceso de entrega

Métricas clave:

- Seguidores TikTok: llegar a 3,000
- Proyectos cerrados: 4-6
- Testimonios: 2-3
- Ingreso mensual: \$1,000+

Foco: Construir base, no escalar todavía.

FASE 2: Tracción (Meses 4-6)

Objetivos:

- [] Aumentar frecuencia de LinkedIn (3x/semana)
- [] Conseguir 1-2 agencias como partners
- [] Tener 3+ clientes en mantenimiento recurrente
- [] Publicar 2 casos de estudio completos
- [] Subir tarifa a \$18-20/hora

Métricas clave:

- Seguidores TikTok: 5,000-7,000
- Proyectos cerrados/mes: 3
- Clientes recurrentes: 3+

- Ingreso mensual: \$2,000+

Foco: Generar prueba social y recurrencia.

FASE 3: Consolidación (Meses 7-12)

Objetivos:

- [] 5+ clientes en mantenimiento recurrente
- [] 2-3 agencias como partners activos
- [] 50% de clientes vienen de referidos o partners
- [] Tarifa a \$25/hora
- [] Primer proyecto de \$2,000+

Métricas clave:

- Seguidores TikTok: 10,000+
- Ingreso mensual: \$3,000-4,000
- % ingreso recurrente: 30%+
- Referidos/mes: 2+

Foco: Estabilidad y selectividad de clientes.

FASE 4: Expansión (Año 2)

Opciones de expansión:

Opción	Pros	Contras
Seguir solo pero premium	Control total, menos estrés	Techo de ingresos
Subcontratar tareas	Más capacidad, mismo control	Gestionar gente
Contratar asistente/junior	Delegar tareas operativas	Costo fijo, capacitación
Productizar (curso/template)	Ingreso pasivo	Esfuerzo inicial alto

Decisión: No la tomes ahora. Esperá a tener data del año 1.

8.7 Sistema de Retención de Clientes

Por Qué la Retención es Más Importante que la Adquisición

Métrica	Adquisición	Retención
Costo de conseguir cliente	Alto (tiempo en contenido)	Bajo (ya te conocen)
Probabilidad de cierre	20-30%	60-70%

Ticket promedio	Normal	Mayor (confían más)
Referidos	Bajo	Alto

Regla: Un cliente en mantenimiento es más valioso que un cliente nuevo.

Acciones de Retención

Durante el proyecto:

- Sobre-comunicar avances (update cada 2-3 días)
- Entregar antes del deadline cuando sea posible
- Incluir algo extra no prometido ("esto no estaba en el alcance pero lo agregué porque tiene sentido")

Post-proyecto:

- Seguimiento proactivo a los 7, 30 y 60 días
- Felicitar si tienen algún logro visible (aniversario de empresa, lanzamiento, etc.)
- Ofrecer mejoras cuando veas oportunidad real (no vender por vender)

Clients en mantenimiento:

- Reporte mensual simple: "Esto funcionó bien, esto ajustamos, esto podríamos mejorar"
- Respuesta rápida (<24h) siempre
- Resolver problemas antes de que los reporten (si monitoreás, ves errores antes que ellos)

Alerta de Riesgo de Churn

Señal	Riesgo	Acción
No responde mensajes	Medio	Llamar directamente
Pide "pausa" de mantenimiento	Alto	Ofrecer plan reducido
Queja no resuelta	Alto	Resolver YA + gesto extra
Dice "lo voy a pensar" al renovar	Alto	Preguntar qué falta

8.8 Métricas de Crecimiento (Dashboard)

Métricas Semanales (5 minutos)

Métrica	Dónde	Meta
Seguidores TikTok	TikTok	+100/semana
Views promedio	TikTok	Creciendo
Leads nuevos	WhatsApp/Notion	2+/semana
Llamadas agendadas	Calendly	1+/semana

Métricas Mensuales (15 minutos)

Métrica	Cómo calcular	Meta Mes 6
Ingreso bruto	Suma de facturas	\$2,000+
Ingreso recurrente	Solo mantenimiento	\$400+
Proyectos cerrados	Contratos firmados	3
Tasa de conversión	Clientes / Leads	25%+
Clientes en mantenimiento	Activos pagando	3+
NPS (satisfacción)	Preguntar al entregar	8+/10

Métricas Trimestrales (30 minutos)

Métrica	Qué revisar
Origen de clientes	¿De dónde vienen? ¿Qué canal funciona mejor?
Ticket promedio	¿Está subiendo, bajando, igual?
Rentabilidad por proyecto	¿Cuánto ganaste vs horas invertidas?
Tiempo de entrega real	¿Estimás bien o siempre tardás más?
Deuda técnica	¿Hay proyectos que necesitan arreglos?

8.9 Gestión de Riesgos

Riesgos Principales y Mitigación

Riesgo	Probabilidad	Impacto	Mitigación
Dependencia de TikTok	Media	Alto	Construir LinkedIn y lista de email
Cliente grande no paga	Baja	Alto	Cobrar 50% adelantado siempre
Burnout	Media	Alto	Límite de 2 proyectos simultáneos
API de WhatsApp cambia	Media	Medio	Mantenerte actualizada, plan B
Competencia baja precios	Alta	Medio	Diferenciarte por claridad, no por precio
Universidad demanda más tiempo	Alta	Medio	Proyectos con deadlines flexibles

Plan de Contingencia: Sequía de Clientes

Si pasás 1 mes sin cerrar proyectos:

- Semana 1:** Revisar contenido de TikTok — ¿cambiaste algo? ¿CTAs claros?
- Semana 2:** Contactar clientes anteriores — ¿necesitan algo más?
- Semana 3:** Ofrecer diagnóstico gratuito a 3 leads fríos
- Semana 4:** Publicar oferta especial limitada (ej: "Solo esta semana, diagnóstico gratis + 10% off si cerrás")

Regla: Nunca bajar precios base. Ofrecer extras o descuentos temporales.

8.10 Próximos 90 Días (Plan de Acción)

MES 1

Semana	Acciones
1	Comprar dominio + crear landing en Carrd + configurar link en bio
2	Actualizar bio TikTok + crear base de datos de leads en Notion
3	Crear/optimizar perfil LinkedIn + publicar primer post
4	Documentar proceso de proyecto + crear templates de propuesta

MES 2

Semana	Acciones
1	Escribir 2 casos de estudio de proyectos anteriores
2	Contactar 3 agencias de marketing para partnership
3	Pedir testimonios a clientes satisfechos
4	Revisar métricas + ajustar estrategia de contenido

MES 3

Semana	Acciones
1	Publicar casos de estudio en LinkedIn + landing
2	Crear secuencia de seguimiento automatizada (n8n)
3	Evaluuar si es momento de subir precios
4	Revisar Quarter 1 completo + planificar Quarter 2

Perfecto, tengo una imagen clara de cómo operás:

Tu estilo actual:

- Flexible, trabajás mejor de noche (pero querés cambiar a mañanas)
- Desde casa
- Fines de semana solo urgencias, noches de sábado/domingo off
- Límites claros: si un cliente es tóxico, lo soltás
- Organización: Google Calendar + Notion
- Aprendizaje: ~2 horas (Perplexity, Twitter, TikTok)
- Querés más estructura/rutinas

Voy a crear una Parte 9 que te ayude a profesionalizar tu operación personal sin perder flexibilidad.

PARTE 9: CULTURA Y VALORES OPERATIVOS (Versión Nutrida)

9.1 Cultura de Una: Definición

QUÉ ES "CULTURA" CUANDO SOS UNA SOLA PERSONA:

No es un poster motivacional en una oficina. Es:

- **Cómo tomás decisiones** cuando nadie te ve
- **Qué límites respetás** aunque podrías no hacerlo
- **Qué estándares mantenés** aunque el cliente no lo note
- **Cómo te tratás a vos misma** en el proceso

"La cultura de Nexio soy yo. Mis hábitos son los hábitos de la empresa. Mi bienestar es el bienestar del negocio."

9.2 Valores Operativos (Cómo se viven día a día)

Estos son los 5 valores de la Parte 2 traducidos a comportamientos diarios:

VALOR 1: HONESTIDAD INCÓMODA

En la teoría	En la práctica diaria
"Decimos la verdad aunque cueste"	Si un proyecto no tiene sentido, lo digo en la primera llamada Si voy a tardar más de lo prometido, aviso ANTES de que pregunten Si algo no funciona como esperaba, lo comunico inmediatamente Si no sé algo, digo "no sé, pero lo averiguo"

Pregunta de chequeo: "¿Estoy diciendo esto porque es verdad o porque es lo que quieren escuchar?"

VALOR 2: CLARIDAD RADICAL

En la teoría

"Si no entienden, el problema es nuestro"

En la práctica diaria

Cada propuesta tiene un resumen ejecutivo en español simple
Cada entrega incluye documentación que cualquiera puede entender
En reuniones, termino preguntando "¿quedó algo confuso?"
Si uso un término técnico, lo explico inmediatamente

Pregunta de chequeo: "¿Mi mamá entendería esto?"

VALOR 3: PRAGMATISMO SIN HUMO

En la teoría

"Lo que funciona > lo que impresiona"

En la práctica diaria

Recomiendo la solución más simple que resuelva el problema
No agrego complejidad para justificar precio
Si algo se puede hacer en 2 horas, no lo estiro a 8
Mido éxito por resultados del cliente, no por horas facturadas

Pregunta de chequeo: "¿Estoy haciendo esto porque agrega valor o porque se ve fancy?"

VALOR 4: ACOMPAÑAMIENTO REAL

En la teoría

"No desapareceremos después de entregar"

En la práctica diaria

Respondo mensajes en <24 horas hábiles
Hago seguimiento proactivo a los 7 y 30 días
Si detecto un problema, lo resuelvo antes de que lo reporten
El soporte post-entrega es real, no una formalidad

Pregunta de chequeo: "Si yo fuera el cliente, ¿me sentiría acompañada?"

VALOR 5: EMPODERAMIENTO GENUINO

En la teoría

En la práctica diaria

"El éxito es que el cliente pueda solo"

Toda entrega incluye capacitación y documentación

Explico el "cómo" y el "por qué", no solo el "qué"

Uso herramientas que el cliente puede manejar

Celebro cuando me dicen "ya lo pude hacer solo"

Pregunta de chequeo: "*¿Estoy creando dependencia o autonomía?*"

9.3 Manual de Operación Personal

Horarios y Disponibilidad

Horario de trabajo objetivo:

BLOQUE DE TRABAJO IDEAL (a construir gradualmente)

Lunes a Viernes:

09:00 - 12:00	Trabajo profundo (desarrollo, construcción)
12:00 - 13:00	Almuerzo / Descanso
13:00 - 15:00	Llamadas, reuniones comunicación con clientes
15:00 - 17:00	Contenido, admin, emails aprendizaje

Sábado y Domingo:

- OFF por defecto
- Solo urgencias reales (sistema caído, error crítico)
- NO responder consultas generales

Transición de noche a mañana (plan gradual):

Semana	Cambio
1-2	Dejar de trabajar después de las 23:00
3-4	Empezar el día a las 10:00 (aunque cueste)
5-6	Empezar a las 09:30, terminar a las 18:00
7-8	Consolidar rutina de 09:00 a 17:00

Tip: No intentes cambiar todo de golpe. Movete 30 minutos por semana.

Disponibilidad para Clientes

Política oficial (comunicar en propuestas y onboarding):

DISPONIBILIDAD DE NEXIO AGENCY

Horario de atención: Lunes a Viernes, 9:00 a 18:00 (hora Argentina)

Tiempos de respuesta:

- WhatsApp/Email: Dentro de 24 horas hábiles
- Urgencias (sistema caído): Mismo día

Fines de semana:

- Solo emergencias técnicas críticas
- Consultas generales se responden el lunes

Reuniones:

- Se agandan con mínimo 24 horas de anticipación
- Preferencia: Martes a Jueves, 10:00 a 16:00

Script para comunicar límites (cuando sea necesario):

"Recibí tu mensaje. Lo veo mañana a primera hora y te respondo con más detalle. Si es algo urgente que no puede esperar, decime y lo vemos."

Gestión de Clientes Difíciles

Señales de alerta temprana:

Señal	Nivel de riesgo	Acción
Pide descuento antes de escuchar propuesta	● Medio	Explicar valor, no negociar
Mensajes a cualquier hora esperando respuesta inmediata	● Medio	Marcar límites amablemente
Cambia el alcance constantemente	● Alto	Documentar todo por escrito
Tono agresivo o irrespetuoso	● Muy alto	Una advertencia, después soltar
"Mi sobrino lo haría más barato"	● Muy alto	No es tu cliente

Protocolo de límites (escalamiento):

Nivel 1: Recordatorio amable

"Solo para que tengamos claro: el alcance que acordamos incluye X, Y, Z. Lo que me pedís ahora sería un agregado. ¿Querés que lo cotice aparte?"

Nivel 2: Límite por escrito

"Te mando este resumen por escrito para que quede claro:

- El proyecto incluye: [lista]
- Fecha de entrega acordada: [fecha]
- Cambios adicionales se cotizan por separado

Si estamos de acuerdo, seguimos. Si preferís ajustar algo, decime."

Nivel 3: Conversación directa

"[Nombre], te soy honesta: siento que no estamos en la misma página con las expectativas de este proyecto. Prefiero que lo hablemos antes de seguir para asegurarme de que ambas partes estemos cómodas."

Nivel 4: Soltar al cliente

"Después de pensarla, creo que no soy la mejor opción para lo que necesitás. Prefiero ser honesta antes de seguir y que ninguna de las dos quede conforme. Te puedo recomendar [alternativa] si querés."

Regla de oro: Tu paz mental vale más que cualquier proyecto. Los clientes tóxicos consumen 3x más energía y pagan igual o menos.

9.4 Rituales y Rutinas (Sistema a Construir)

Rutina Diaria Propuesta

Mañana (establecer el día):

- 08:30 - Despertar, NO revisar el celular todavía
- 09:00 - Revisar agenda del día (5 min)
- 09:05 - Definir las 3 tareas más importantes del día
- 09:15 - Bloque de trabajo profundo (sin WhatsApp ni redes)
- 12:00 - Revisar mensajes y responder lo urgente

Tarde (comunicación y admin):

- 13:00 - Llamadas y reuniones agendadas
- 15:00 - Responder mensajes pendientes
- 15:30 - Tareas administrativas (facturas, seguimientos)
- 16:00 - Contenido (grabar TikTok, escribir posts)
- 17:00 - Cierre del día

Cierre del día (5 minutos):

- ¿Qué completé hoy?
- ¿Qué queda pendiente para mañana?
- ¿Hay algo que comunicar a algún cliente?
- Anotar 1 cosa que salió bien

Rutina Semanal

Lunes: Planificación

- Revisar semana anterior (qué funcionó, qué no)
- Planificar la semana (tareas en calendario)
- Revisar pipeline de clientes
- Identificar proyectos que necesitan atención

Viernes: Cierre

- Enviar updates pendientes a clientes
- Revisar finanzas de la semana
- Programar contenido del fin de semana (si aplica)
- Limpiar inbox y pendientes
- Definir 3 prioridades para el lunes

Domingo (opcional, 15 min):

- Revisar calendario de la semana que viene
- Asegurar que no hay sorpresas
- Preparar mente para el lunes

Rituales Mensuales

Primer lunes del mes: Revisión mensual (1 hora)

REVISIÓN MENSUAL NEXIO

Finanzas:

- Ingreso del mes vs meta
- Proyectos cerrados
- Clientes en mantenimiento
- Gastos del mes

Clientes:

- Clientes satisfechos vs insatisfechos
- Seguimientos pendientes
- Oportunidades de upsell

Contenido:

- Mejores posts/videos del mes

- Crecimiento de seguidores
- Qué funcionó, qué no

Personal:

- ¿Cómo me sentí este mes? (energía, motivación)
- ¿Respeté mis límites?
- ¿Qué ajustar el mes que viene?

9.5 Gestión del Tiempo y Energía

Matriz de Tareas Nexus

	URGENTE	NO URGENTE
IMPORTANTE	HACER AHORA <ul style="list-style-type: none"> • Bug crítico • Entrega hoy • Cliente enojado 	AGENDAR <ul style="list-style-type: none"> • Crear contenido • Aprender nuevo • Mejorar procesos • Networking
NO IMPORTANTE	DELEGAR/RÁPIDO <ul style="list-style-type: none"> • Emails admin • Consultas FAQ • Tareas repetit. 	ELIMINAR <ul style="list-style-type: none"> • Scroll infinito • Reuniones sin propósito • Perfeccionismo

Regla: El cuadrante "Importante + No Urgente" es donde se construye el negocio. Si solo hacés lo urgente, nunca crecés.

Proteger el Tiempo de Trabajo Profundo

Qué es trabajo profundo: Desarrollo de automatizaciones, construcción de flujos, resolver problemas complejos.

Cómo protegerlo:

Enemigo	Solución
WhatsApp constante	Silenciar durante bloques de trabajo
Notificaciones	Modo "No molestar" de 9 a 12
"Solo voy a revisar redes"	Bloquear apps con Forest o similar
Reuniones a cualquier hora	Solo agendar de 13 a 16
Interrupciones propias	Timer de 25-50 min (Pomodoro)

Compromiso: Mínimo 3 horas de trabajo profundo por día, sin interrupciones.

Gestión de Energía (No Solo Tiempo)

Tareas según nivel de energía:

Energía Alta	Energía Media	Energía Baja
Desarrollo complejo	Llamadas con clientes	Responder emails
Resolver bugs difíciles	Escribir propuestas	Organizar archivos
Aprender algo nuevo	Crear contenido	Tareas administrativas
Planificación estratégica	Documentación	Revisar métricas

Tip: Identificá tu pico de energía y reservalo para lo más difícil. No desperdigies tu mejor momento en emails.

9.6 Aprendizaje Continuo

Sistema de Aprendizaje Nexio

Tiempo dedicado: 2 horas/semana (lo que mencionaste)

Cómo distribuirlo:

Día	Tiempo	Foco
Martes	30 min	Novedades de IA (Twitter, TikTok, Perplexity)
Jueves	30 min	Herramientas técnicas (n8n, Make, APIs nuevas)
Sábado	1 hora	Aprendizaje profundo (tutorial, curso, experimentar)

Fuentes de aprendizaje:

Tipo	Fuentes	Frecuencia
Noticias rápidas	Twitter (cuentas de IA), TikTok	Diario, 10-15 min
Análisis	Perplexity para research	Cuando necesito
Técnico	Documentación n8n, YouTube tutorials	Semanal
Tendencias	Newsletters (The Rundown AI, TLDR AI)	Semanal
Profundo	Cursos cortos, experimentación propia	Mensual

Cuentas de Twitter/X recomendadas para seguir:

- @OpenAI, @AnthropicAI (oficiales)
- @LangChainAI (herramientas)
- @naborjas, @chloefoundland (automatización)
- @levelsio, @danshipper (indie + IA)

Regla del 70-20-10

70% → Aplicar lo que ya sabés (trabajar)
 20% → Aprender de otros (contenido, comunidad)
 10% → Experimentar cosas nuevas (probar herramientas)

Peligro a evitar: Pasar más tiempo "aprendiendo" que haciendo. El aprendizaje real viene de los proyectos.

9.7 Bienestar y Sostenibilidad

Señales de Alerta de Burnout

Señal	Nivel	Acción
Cansancio constante	●	Revisar horas de sueño
Procrastinar tareas que antes disfrutabas	●	Tomar un día off
Irritabilidad con clientes	●	Reducir carga, delegar algo
No querer abrir la computadora	●	Pausa de 2-3 días
Ansiedad constante por trabajo	●	Pausa seria, hablar con alguien
Afecta tu salud física	●	Priorizar salud sobre negocio

Regla: Si el negocio te enferma, no es un buen negocio.

Prácticas de Sostenibilidad

Diarias:

- [] Almorzar lejos de la computadora
- [] Al menos 30 min de movimiento (caminar, ejercicio)
- [] Terminar de trabajar a una hora definida
- [] No revisar mensajes de trabajo después de las 20:00

Semanales:

- [] Al menos 1 día completo sin trabajo
- [] Hacer algo no relacionado con trabajo/tecnología
- [] Conexión social (amigos, familia)

Mensuales:

- [] 1 día de "mantenimiento personal" (médico, trámites, descanso)
- [] Revisar si estás respetando tus límites
- [] Ajustar carga si es necesario

Derecho a Decir No

Situaciones donde DEBÉS decir no:

Situación	Respuesta
Proyecto que no te interesa	"No es mi especialidad, te recomiendo [X]"
Deadline imposible	"En ese tiempo no puedo garantizar calidad"
Cliente que no respeta límites	"Creo que no somos un buen fit"
Precio por debajo de tu mínimo	"Mi mínimo es \$X, si no funciona lo entiendo"
Cuando estás al límite de capacidad	"Puedo empezar en 2 semanas"

Mindset: Cada "no" a algo incorrecto es un "sí" a algo mejor.

9.8 Documentación y Conocimiento

Qué Documentar

Para vos misma:

- [] Proceso paso a paso de cada tipo de proyecto
- [] Soluciones a problemas comunes (troubleshooting)
- [] Templates de propuestas, contratos, onboarding
- [] Credenciales y accesos (gestor de contraseñas)
- [] Lecciones aprendidas de cada proyecto

Para clientes:

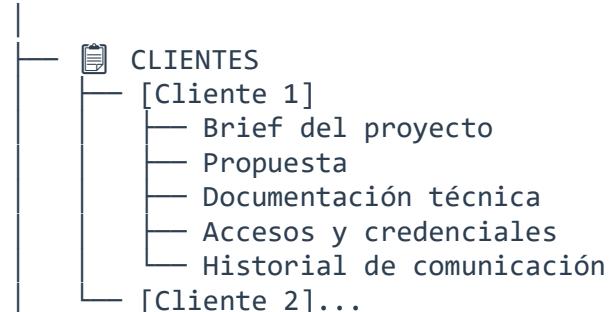
- [] Cómo funciona su automatización
- [] Qué hacer si algo falla
- [] Cómo modificar cosas simples
- [] Contacto para soporte

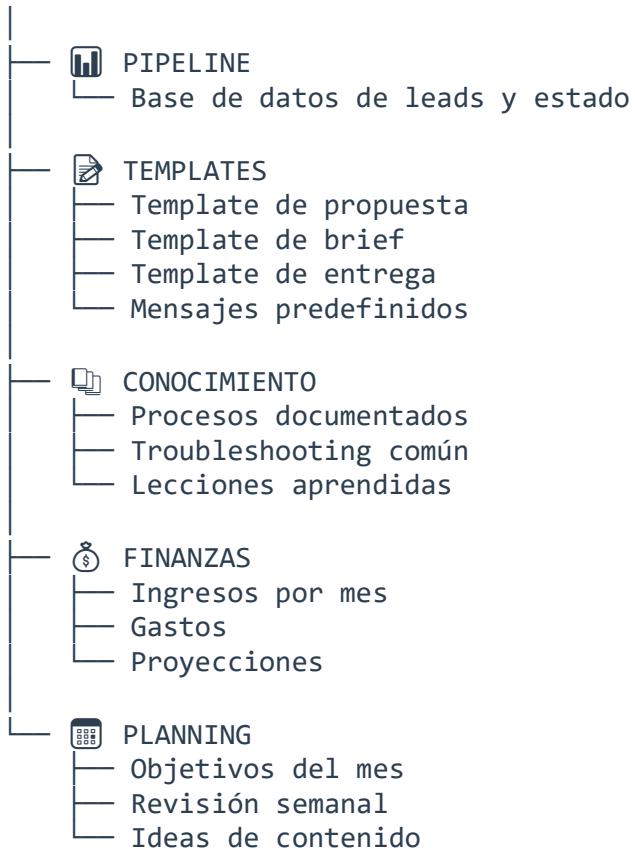
Por qué importa: Si mañana te enfermas, ¿podrías retomar en una semana sin perder información crítica?

Sistema de Documentación en Notion

Estructura sugerida:

NEXIO - NOTION





9.9 Principios de Decisión

Cuando tengas dudas, usá estos filtros:

Filtro de Proyectos

Antes de aceptar un proyecto, pregúntate:

- ¿Está dentro de mis capacidades técnicas?
- ¿El timeline es realista?
- ¿El cliente parece razonable?
- ¿El precio es justo para ambos?
- ¿Me entusiasma o al menos no me molesta?

Si 4+ son SÍ → Aceptar

Si 3 son SÍ → Evaluar con cuidado

Si 2 o menos → Rechazar

Filtro de Decisiones Difíciles

Cuando no sepas qué hacer:

1. ¿Qué haría si no tuviera miedo?
2. ¿Qué le aconsejaría a una amiga en esta situación?

3. ¿Cómo me voy a sentir con esta decisión en 1 año?
4. ¿Esta decisión está alineada con mis valores?

Filtro de Comunicación

Antes de enviar un mensaje difícil:

- ¿Es verdad?
- ¿Es necesario?
- ¿Es amable (o al menos respetuoso)?
- ¿Lo diría igual si me lo dijeran a mí?

9.10 Checklist de Cultura Operativa

Revisión semanal (2 minutos):

Esta semana:

- ¿Respeté mis horarios de trabajo?
- ¿Respondí a clientes en tiempo razonable?
- ¿Mantuve mis límites?
- ¿Dediqué tiempo a aprender?
- ¿Hice al menos un día de descanso real?

Si 4+ son SÍ → Vas bien

Si 3 o menos → Ajustar la próxima semana

Perfecto, tengo todo claro:

Tu situación:

- Meta: Marzo todo encaminado y funcionando
- Tienes 2 clientes tranquilos (no estás sobrecargada)
- Abril empieza universidad = menos tiempo disponible
- Sos vos sola, sin ayuda externa
- Presupuesto: ~USD 200

Lo más urgente para vos:

- Landing page y portfolio (te genera ansiedad no tenerlo)
- Generar confianza y posicionarte como referente
- Seguir aprendiendo

Ventana de oportunidad: Diciembre - Marzo (4 meses antes de universidad)

Voy a crear una Parte 10 muy práctica y enfocada en aprovechar estos 4 meses al máximo.

PARTE 10: IMPLEMENTACIÓN Y HERRAMIENTAS (Versión Nutrida)

10.1 Visión de Implementación

SITUACIÓN ACTUAL:

Diciembre 2025

- TikTok activo (1,596 seguidores, publicás diario) ✓
- 2 clientes activos (tranquilos) ✓
- Identidad visual definida ✓
- Pricing estructurado ✓
- Sin landing page X
- Sin portfolio X
- Sin LinkedIn activo X
- Sin email profesional X

META MARZO 2026:

Marzo 2026

- TikTok: 5,000+ seguidores
- Landing page funcionando
- Portfolio con 3-4 casos
- LinkedIn activo (perfil + posts)
- Email profesional
- 4-5 clientes en mantenimiento
- Proceso documentado
- Sistema funcionando antes de universidad

PRINCIPIO GUÍA:

"Tengo 4 meses para construir la base. Después, solo mantener y mejorar."

10.2 Cronograma Maestro: Diciembre - Marzo

FASE 1: FUNDAMENTOS DIGITALES

Diciembre 2025 (Semanas 1-4)

Semana	Foco	Entregables
Sem 1 (11-17 dic)	Dominio + Landing	Dominio comprado, landing en Carrd funcionando
Sem 2 (18-24 dic)	Portfolio v1	2 casos de estudio escritos y en landing
Sem 3 (25-31 dic)	Email + Links	Email profesional, link en bio optimizado

Sem 4 (1-7 ene)	LinkedIn setup	Perfil completo, banner, primer post
------------------------	----------------	--------------------------------------

Resultado de Fase 1: Presencia digital básica completa.

FASE 2: CONTENIDO Y POSICIONAMIENTO

Enero 2026 (Semanas 5-8)

Semana	Foco	Entregables
Sem 5 (8-14 ene)	Sistema de contenido	Banco de 30 ideas, calendario de contenido
Sem 6 (15-21 ene)	LinkedIn activo	3 posts publicados, empezar a comentar
Sem 7 (22-28 ene)	Portfolio v2	1 caso más documentado, testimonios agregados
Sem 8 (29 ene - 4 feb)	Optimización	Revisar métricas, ajustar lo que no funciona

Resultado de Fase 2: Motor de contenido funcionando en 2 canales.

FASE 3: CRECIMIENTO Y SISTEMAS

Febrero 2026 (Semanas 9-12)

Semana	Foco	Entregables
Sem 9 (5-11 feb)	Outreach agencias	Contactar 5 agencias para partnership
Sem 10 (12-18 feb)	Proceso documentado	Templates, checklists, proceso en Notion
Sem 11 (19-25 feb)	Pipeline activo	Sistema de seguimiento de leads funcionando
Sem 12 (26 feb - 4 mar)	Automatizaciones propias	Automatizar algo de tu proceso (seguimiento, etc.)

Resultado de Fase 3: Sistema de negocio funcionando.

FASE 4: CONSOLIDACIÓN PRE-UNIVERSIDAD

Marzo 2026 (Semanas 13-16)

Semana	Foco	Entregables
Sem 13 (5-11 mar)	Revisión completa	Auditar todo lo construido, lista de ajustes
Sem 14 (12-18 mar)	Ajustes finales	Corregir lo que falte
Sem 15 (19-25 mar)	Modo mantenimiento	Definir rutina "universidad mode"
Sem 16 (26-31 mar)	Buffer	Semana de colchón antes de abril

Resultado de Fase 4: Todo listo para operar con menos tiempo.

10.3 Plan Detallado: Diciembre (Lo Urgente)

Como la landing y el portfolio te generan ansiedad, empezamos por ahí:

SEMANA 1 (11-17 Diciembre): Dominio + Landing

Día 1-2: Comprar dominio

- Buscar disponibilidad de dominios:
 - nexio.agency (primera opción)
 - nexioagency.com (alternativa)
 - nexio.lat (alternativa LATAM)
- Comprar en: Namecheap, Cloudflare, o Google Domains
Presupuesto: \$15-40 USD/año
- Crear cuenta en Carrd (carrd.co)
 - Plan Pro Lite: \$19 USD/año
 - Incluye dominio custom + formularios

Día 3-5: Construir landing en Carrd

Estructura exacta para tu landing:

SECCIÓN 1: HERO

[Logo Nexio]

Automatización con IA que funciona

Ayudo a empresas a implementar inteligencia artificial de forma clara, rápida y sin humo.

[BOTÓN: Agendá una llamada →] (link a Calendly)

SECCIÓN 2: PROBLEMA

¿Te suena familiar?

- Tu equipo pierde horas en tareas repetitivas
 - Escuchás de IA pero no sabés por dónde empezar
 - Los "expertos" te hablan en un idioma que no entendés
-

SECCIÓN 3: SERVICIOS

Qué hago:

 Chatbots con IA
Asistentes que atienden consultas 24/7

 Automatizaciones
Conecto tus sistemas para que trabajen solos

 Consultoría
Te ayudo a identificar dónde la IA tiene sentido

Proyectos desde \$400 USD | Resultados en semanas

SECCIÓN 4: PORTFOLIO (placeholder por ahora)

Proyectos recientes

[Caso 1 - título + resultado]
[Caso 2 - título + resultado]

SECCIÓN 5: SOBRE MÍ (breve)

Soy Camila, fundadora de Nexio Agency.

Me especializo en traducir la complejidad de la IA a soluciones prácticas que las empresas realmente pueden usar.

Mi enfoque: claridad, resultados, acompañamiento.

SECCIÓN 6: CTA FINAL

¿Querés saber si la IA puede ayudar a tu negocio?

[BOTÓN: Escribime por WhatsApp]
[BOTÓN: Agendá una llamada]

 hola@nexio.agency
 @nexioagency en TikTok

Día 6-7: Conectar dominio + testear

- Conectar dominio a Carrd (instrucciones en Carrd)
- Testear en móvil y desktop
- Testear todos los links (WhatsApp, Calendly)

- Pedir a alguien que lo revise (ojos frescos)

SEMANA 2 (18-24 Diciembre): Portfolio v1

Documentar tus proyectos existentes como casos de estudio.

Ya hiciste proyectos. Aunque sean "simples", son TU portfolio.

Template de caso de estudio:

CASO DE ESTUDIO: [Nombre descriptivo]

EL CLIENTE

Empresa de [rubro] con [X empleados].
(No necesitás dar el nombre real)

EL PROBLEMA

[Descripción del problema en 2-3 oraciones]
Ejemplo: "El equipo pasaba 3 horas diarias respondiendo las mismas consultas por WhatsApp, lo que les quitaba tiempo para cerrar ventas."

LA SOLUCIÓN

[Qué construiste]
Ejemplo: "Creé un asistente de WhatsApp con IA que responde consultas frecuentes, califica leads y agenda reuniones automáticamente."

Herramientas: n8n, WhatsApp API, OpenAI, Airtable

EL RESULTADO

[Números concretos]
→ X horas semanales ahorradas
→ X% de consultas resueltas sin humano
→ Implementación en X días

TESTIMONIO (si tenés)

"[Cita del cliente]"
– Nombre, Cargo

Tu tarea Semana 2:

- Escribir Caso 1 (tu proyecto de automatización completa)
- Escribir Caso 2 (otro proyecto que hayas hecho)
- Agregar a la landing en sección portfolio

- Si tenés screenshots (sin datos sensibles), agregarlos

Nota: No necesitás permiso del cliente para describir el proyecto de forma genérica. Si querés usar su nombre o logo, ahí sí pedí permiso.

SEMANA 3 (25-31 Diciembre): Email + Links

Email profesional:

Opción recomendada (gratis): **Zoho Mail**

- Ir a zoho.com/mail
- Crear cuenta con tu dominio (nexio.agency)
- Configurar hola@nexio.agency
- Configurar en tu celular

Alternativa (paga): **Google Workspace (\$6/mes)**

- Si preferís la experiencia Gmail

Link en bio optimizado:

- Crear cuenta en Linktree o Bio.link (gratis)
- Estructura del link en bio:

[Logo Nexio]

Automatización con IA para empresas

- Ver servicios → [landing]
- Agendar llamada → [Calendly]
- WhatsApp → [wa.me/tunumero]
- Email → [<mailto:hola@nexio.agency>]

- Actualizar bio de TikTok con nuevo link

SEMANA 4 (1-7 Enero): LinkedIn Setup

Perfil personal (lo más importante):

FOTO DE PERFIL

-
- Foto profesional pero accesible
 - Fondo neutro o simple
 - Sonrisa natural
 - No selfie, no muy formal

BANNER

- Adaptar tu banner de Nexio a 1584x396px
- Usar Canva para redimensionar

HEADLINE (máx 220 caracteres)

"Ayudo a empresas a implementar IA que funciona |
Automatizaciones, chatbots, procesos | Fundadora de Nexio Agency"

URL PERSONALIZADA

linkedin.com/in/camilasantana o [/nexioagency](https://nexioagency)

ABOUT (máx 2600 caracteres)

Fundadora de Nexio Agency.

Ayudo a empresas medianas a implementar inteligencia artificial de forma clara, práctica y sin humo.

¿Qué hago?

- Automatizaciones que conectan tus sistemas
- Chatbots con IA que atienden 24/7
- Consultoría para identificar dónde la IA tiene sentido

¿Por qué trabajar conmigo?

- Proyectos en semanas, no en meses
- Precios accesibles (desde \$400 USD)
- Te explico todo en español, no en jerga técnica
- No desaparezco después de entregar

Si tu equipo pierde horas en tareas repetitivas o sentís que la IA "no es para vos", probablemente pueda ayudarte.

✉ hola@nexio.agency

🌐 nexio.agency

EXPERIENCIA

- Fundadora | Nexio Agency | 2025 - Presente
Consultoría e implementación de IA para empresas.
Automatizaciones, chatbots, integración de sistemas.

SKILLS

- Automatización de procesos
- Inteligencia Artificial
- n8n / Make
- Chatbots
- WhatsApp Business API
- Consultoría tecnológica

Primer post de LinkedIn:

- Escribir post de "presentación"

Ejemplo:

Hace [X meses] empecé a ayudar empresas a implementar IA.

No la IA de ciencia ficción. La IA práctica: automatizar respuestas, conectar sistemas, que un bot atienda consultas.

Lo que más me sorprendió: el problema casi nunca es la tecnología. Es que nadie se toma el tiempo de explicarla bien.

Por eso creé Nexio Agency. Para ser el puente entre la IA y las empresas que quieren usarla pero no saben cómo.

¿Qué problema de tu negocio te gustaría automatizar?

- Publicar entre martes y jueves, 9-11am

10.4 Presupuesto de Implementación

Inversión total estimada (dentro de tu presupuesto):

Item	Costo	Cuándo
Dominio (.agency o .com)	\$15-40 USD/año	Semana 1
Carrd Pro Lite	\$19 USD/año	Semana 1
Zoho Mail	Gratis	Semana 3
Linktree	Gratis	Semana 3
LinkedIn	Gratis	Semana 4
TOTAL	\$34-59 USD	

Sobra presupuesto para:

- Herramientas adicionales si las necesitás
- Publicidad pequeña más adelante (opcional)
- Cursos o recursos de aprendizaje

10.5 Stack de Herramientas Final

Herramientas Confirmadas

Función	Herramienta	Costo	Estado
Automatización	n8n	Gratis (self-hosted)	<input checked="" type="checkbox"/> Ya usás

Automatización alt	Make	Freemium	<input checked="" type="checkbox"/> Ya usás
IA	OpenAI API	Por uso	<input checked="" type="checkbox"/> Ya usás
IA alt	Claude API	Por uso	<input checked="" type="checkbox"/> Ya usás
Base de datos	Airtable	Gratis	<input checked="" type="checkbox"/> Ya usás
Base de datos alt	Supabase	Gratis	<input checked="" type="checkbox"/> Ya usás
Organización	Notion	Gratis	<input checked="" type="checkbox"/> Ya usás
Calendario	Google Calendar	Gratis	<input checked="" type="checkbox"/> Ya usás
Agendar llamadas	Calendly	Gratis	<input checked="" type="checkbox"/> Ya usás
Diseño	Canva	Gratis	<input checked="" type="checkbox"/> Ya usás
Landing page	Carrd	\$19/año	<input type="checkbox"/> Por hacer
Dominio	Por elegir	\$15-40/año	<input type="checkbox"/> Por hacer
Email	Zoho Mail	Gratis	<input type="checkbox"/> Por hacer
Link en bio	Linktree	Gratis	<input type="checkbox"/> Por hacer
Red social #1	TikTok	Gratis	<input checked="" type="checkbox"/> Activo
Red social #2	LinkedIn	Gratis	<input type="checkbox"/> Por activar
Mensajería	WhatsApp	Gratis	<input checked="" type="checkbox"/> Ya usás

10.6 Checklist Maestro de Implementación

Copíá esto a tu Notion y usalo como tracker:

```
# IMPLEMENTACIÓN NEXIO AGENCY
## Diciembre 2025 - Marzo 2026
```

FASE 1: FUNDAMENTOS (Diciembre)

SEMANA 1 - Dominio + Landing

- [] Buscar y comprar dominio
- [] Crear cuenta en Carrd Pro
- [] Construir landing (6 secciones)
- [] Conectar dominio
- [] Testear en móvil y desktop
- [] Testear todos los links

SEMANA 2 - Portfolio v1

- [] Escribir Caso de Estudio #1
- [] Escribir Caso de Estudio #2
- [] Agregar casos a la landing
- [] Agregar screenshots si tenés

SEMANA 3 - Email + Links

- [] Crear email profesional (Zoho)
- [] Configurar en celular
- [] Crear link en bio (Linktree)
- [] Actualizar bio de TikTok

SEMANA 4 - LinkedIn

- [] Actualizar foto de perfil
- [] Crear banner (adaptar de Nexio)
- [] Escribir headline

- [] Escribir about
 - [] Agregar experiencia
 - [] Agregar skills
 - [] Publicar primer post
-

FASE 2: CONTENIDO (Enero)

SEMANA 5 - Sistema de contenido

- [] Crear banco de 30 ideas de contenido
- [] Definir pilares de contenido
- [] Crear calendario semanal
- [] Preparar 7 videos de TikTok

SEMANA 6 - LinkedIn activo

- [] Publicar 3 posts en la semana
- [] Comentar en 5 posts por día
- [] Conectar con 10 personas relevantes

SEMANA 7 - Portfolio v2

- [] Escribir Caso de Estudio #3
- [] Pedir testimonios a clientes
- [] Agregar testimonios a landing

SEMANA 8 - Optimización

- [] Revisar métricas de TikTok
- [] Revisar métricas de landing
- [] Ajustar lo que no funciona

FASE 3: CRECIMIENTO (Febrero)

SEMANA 9 - Outreach agencias

- [] Identificar 10 agencias target
- [] Preparar propuesta de partnership
- [] Contactar 5 agencias

SEMANA 10 - Documentar proceso

- [] Crear template de propuesta
- [] Crear template de brief
- [] Crear checklist de entrega
- [] Documentar proceso en Notion

SEMANA 11 - Pipeline

- [] Crear base de datos de leads
- [] Definir estados del pipeline
- [] Crear mensajes predefinidos

SEMANA 12 - Automatización propia

- [] Identificar qué automatizar de mi proceso
- [] Implementar 1 automatización

FASE 4: CONSOLIDACIÓN (Marzo)

SEMANA 13 - Revisión

- [] Auditar landing
- [] Auditar contenido
- [] Auditar proceso
- [] Lista de ajustes

SEMANA 14 - Ajustes

- [] Corregir lo que falta
- [] Actualizar lo desactualizado

SEMANA 15 - Modo universidad

- [] Definir horario reducido
- [] Definir mínimo viable semanal
- [] Preparar batches de contenido

SEMANA 16 - Buffer

- [] Semana de colchón
- [] Descanso antes de abril

10.7 "Modo Universidad" (Abril en adelante)

Cuando empiece la universidad, vas a tener menos tiempo. Preparate ahora:

Operación Mínima Viable Semanal

MODO UNIVERSIDAD (10-15 horas/semana)

CONTENIDO (3-4 horas/semana):

- 3-4 TikToks por semana (en vez de 7)
- 1 post de LinkedIn por semana
- Grabar en batch los domingos

CLIENTES (5-8 horas/semana):

- Máximo 1 proyecto activo a la vez
- Priorizar mantenimiento (ingreso recurrente)
- Responder mensajes 1-2 veces al día

ADMIN (2-3 horas/semana):

- Lunes: planificar semana (30 min)
- Viernes: revisar y cerrar (30 min)
- Facturas y finanzas (30 min)

Qué Priorizar vs Qué Soltar

PRIORIZAR

REDUCIR

SOLTAR

Clientes actuales	Frecuencia de contenido	Buscar clientes nuevos activamente
Mantenimiento recurrente	Posts de LinkedIn	Proyectos grandes
TikTok (aunque menos)	Networking	Aprender cosas nuevas
Responder mensajes	Outreach a agencias	Perfeccionismo

Estrategia de Contenido en Batch

Para no tener que crear contenido todos los días:

DOMINGO (2-3 horas):

- Grabar 4-5 TikToks para la semana
- Escribir 1 post de LinkedIn
- Programar todo lo que se pueda

DURANTE LA SEMANA:

- Solo publicar y responder comentarios
- 15-20 min por día máximo

10.8 Métricas de Éxito por Fase

Fin de Diciembre (Fase 1):

Métrica	Meta	Cómo verificar
Landing online	<input checked="" type="checkbox"/> Funcionando	Abrir en el navegador
Casos en portfolio	2 mínimo	Contar en landing
Email profesional	<input checked="" type="checkbox"/> Funcionando	Enviarte un email de prueba
LinkedIn completo	100%	LinkedIn te dice el %
Seguidores TikTok	2,000+	TikTok analytics

Fin de Enero (Fase 2):

Métrica	Meta	Cómo verificar
Posts LinkedIn	8+ publicados	Contar en perfil
Ideas en banco	30+	Notion
Seguidores TikTok	3,000+	TikTok analytics
Leads del mes	5+	WhatsApp/Notion

Fin de Febrero (Fase 3):

Métrica	Meta	Cómo verificar
Agencias contactadas	5+	Notion
Proceso documentado	<input checked="" type="checkbox"/> Completo	Notion
Clientes en mantenimiento	3+	Notion

Seguidores TikTok 4,000+ TikTok analytics

Fin de Marzo (Fase 4):

Métrica	Meta	Cómo verificar
Sistema funcionando	<input checked="" type="checkbox"/>	Todo corre sin estrés
Modo universidad definido	<input checked="" type="checkbox"/>	Rutina clara escrita
Ingreso mensual	\$1,500+	Facturación
Seguidores TikTok	5,000+	TikTok analytics

10.9 Plan de Contingencia

Si te atrasás con el cronograma:

Situación	Acción
Una semana de atraso	Comprimir: hacer 2 semanas en 1
Dos semanas de atraso	Priorizar: landing + portfolio primero, LinkedIn puede esperar
Un mes de atraso	Mínimo viable: landing básica + seguir con TikTok

Si no conseguís clientes nuevos:

1. Revisar contenido de TikTok (¿CTAs claros?)
2. Contactar clientes anteriores (¿necesitan algo?)
3. Ofrecer diagnóstico gratuito a 3 leads
4. Pedir referidos a clientes actuales
5. Publicar caso de estudio con resultados concretos

Si te sentís abrumada:

1. Parar y respirar (en serio)
2. Identificar qué es urgente vs qué puede esperar
3. Hacer SOLO una cosa hoy
4. Pedir ayuda si la necesitás
5. Recordar: esto es un maratón, no un sprint

10.10 Mensaje Final

Camila,

Llegaste al final del documento fundacional de Nexio Agency. Esto es lo que construimos juntas:

- ✓ Parte 1: Fundamentos estratégicos + investigación de mercado
- ✓ Parte 2: Identidad de marca profunda (propósito, valores, personalidad)

- ✓ Parte 3: Posicionamiento + perfiles de cliente ideal
- ✓ Parte 4: Arquitectura de servicios + metodología
- ✓ Parte 5: Identidad verbal (voz, tono, mensajes)
- ✓ Parte 6: Identidad visual (colores, tipografía, aplicaciones)
- ✓ Parte 7: Ecosistema digital (TikTok, landing, LinkedIn)
- ✓ Parte 8: Estrategia de crecimiento + proyecciones
- ✓ Parte 9: Cultura operativa + rutinas
- ✓ Parte 10: Plan de implementación concreto

Lo que tenés ahora:

- Una marca con identidad clara y diferenciada
- Un posicionamiento único ("IA clara para empresas reales")
- Servicios bien definidos con pricing justificado
- Un plan de 4 meses para implementar todo
- Herramientas y sistemas para operar

Lo que falta:

- Ejecutar. Un día a la vez.

Recordá:

- La landing page "perfecta" no existe. Publicá y mejorá después.
- Un caso de estudio "simple" es mejor que ninguno.
- La consistencia le gana al talento. Publicar todos los días > publicar algo "genial" una vez.
- Los clientes llegan cuando dejás de desesperarte por conseguirlos.

Tu ventaja:

- Tenés 4 meses antes de universidad para construir la base
- Ya tenés tracción en TikTok
- Ya tenés clientes (prueba de que funciona)
- Tenés claridad sobre quién sos y qué ofrecés

Ahora, una sola cosa:

Abrí una pestaña nueva y buscá disponibilidad de [nexio.agency](#).

Ese es tu primer paso. Todo lo demás viene después.

"Menos humo, más resultados."

– **Nexio Agency**

