

Guía de Ventas Ivy.AI - Plataforma de Agentes de IA para Empresas

Autor: RP Commerce Group LLC

Fecha: Noviembre 2025

Versión: 1.0

Resumen Ejecutivo

Ivy.AI es una plataforma empresarial de orquestación de agentes de inteligencia artificial que automatiza procesos críticos de negocio en ventas, soporte al cliente, operaciones, recursos humanos y estrategia. A diferencia de soluciones puntuales de IA, Ivy.AI ofrece un ecosistema completo de seis agentes especializados que trabajan de forma coordinada para maximizar la eficiencia operativa y el retorno de inversión.

Esta guía proporciona las herramientas necesarias para comercializar efectivamente la plataforma Ivy.AI a clientes empresariales, incluyendo argumentos de venta, casos de uso, cálculos de ROI y scripts de demostración.

1. Elevator Pitch (30 segundos)

“Ivy.AI es como contratar un equipo completo de especialistas en IA que trabajan ^{24/7} para su empresa. Nuestros seis agentes inteligentes automatizan desde la generación de leads hasta la resolución de tickets de soporte, reduciendo costos operativos hasta un 60% mientras aumentan la productividad en un 300%. En lugar de reemplazar a su equipo, Ivy.AI lo potencia, permitiendo que sus empleados se enfoquen en tareas estratégicas de alto valor.”

2. Propuesta de Valor Extendida

El Problema que Resolvemos

Las empresas modernas enfrentan tres desafíos críticos en la era digital:

Costos Operativos Crecientes: Contratar y mantener equipos especializados en ventas, soporte, operaciones y análisis representa entre el 40% y 60% del presupuesto operativo de una empresa mediana. Los salarios, beneficios, capacitación y rotación de personal generan costos recurrentes que limitan la escalabilidad.

Ineficiencia en Procesos Repetitivos: Los empleados dedican entre 3 y 5 horas diarias a tareas administrativas repetitivas como calificación de leads, respuesta a tickets de soporte nivel 1, generación de reportes y seguimiento de procesos. Este tiempo podría invertirse en actividades estratégicas que generen mayor valor para el negocio.

Falta de Coordinación entre Departamentos: La información crítica queda atrapada en silos departamentales. Ventas no sabe qué problemas reporta soporte, operaciones desconoce las promesas comerciales, y estrategia carece de datos en tiempo real para tomar decisiones informadas.

La Solución: The Hive (La Colmena)

Ivy.AI introduce el concepto de “**The Hive**” (La Colmena), un sistema de orquestación inteligente donde seis agentes especializados colaboran de forma autónoma para ejecutar procesos de negocio de principio a fin.

Los Seis Agentes Especializados

Agente	Departamento	Función Principal	Valor Agregado
Ivy-Prospect	Ventas	Generación y calificación de leads	Identifica prospectos de alto valor, califica automáticamente según criterios personalizados y genera emails de outreach personalizados
Ivy-Closer	Ventas	Negociación y cierre	Analiza conversaciones de ventas, identifica objeciones, sugiere respuestas y genera propuestas comerciales preliminares
Ivy-Solve	Soporte	Atención al cliente L1/L2	Resuelve tickets automáticamente consultando la base de conocimiento, escala casos complejos y aprende de cada interacción
Ivy-Logic	Operaciones	Optimización de procesos	Predice demanda, optimiza inventarios y automatiza órdenes de compra basándose en patrones históricos
Ivy-Talent	Recursos Humanos	Reclutamiento y onboarding	Analiza CVs, realiza screening inicial de candidatos y evalúa fit cultural mediante análisis de lenguaje natural
Ivy-Insight	Estrategia	Ánalisis y reportes	Genera análisis competitivo, identifica oportunidades de mercado y produce reportes ejecutivos automatizados

Diferenciadores Clave

Orquestación Inteligente vs. Herramientas Aisladas: Mientras que otras soluciones ofrecen chatbots o herramientas de automatización puntuales, Ivy.AI coordina múltiples agentes que se comunican entre sí. Por ejemplo, cuando Ivy-Prospect califica un lead de alto valor, automáticamente notifica a Ivy-Closer para priorizar el seguimiento, mientras Ivy-Insight analiza patrones de conversión en tiempo real.

Implementación Rápida: A diferencia de proyectos de IA empresarial que requieren 6-12 meses de implementación, Ivy.AI está operativo en 2-4 semanas. La plataforma incluye workflows predefinidos basados en mejores prácticas de la industria, personalizables según las necesidades específicas de cada cliente.

ROI Medible desde el Día 1: Cada agente genera métricas cuantificables de desempeño. Los clientes pueden ver en tiempo real cuántos leads fueron calificados, cuántos tickets resueltos, cuántas horas-hombre ahorradas y el impacto directo en ingresos y costos.

3. Casos de Uso por Industria

Caso 1: SaaS B2B (Software como Servicio)

Cliente Típico: Empresa de software con 50-200 empleados, ventas entre 5M – 50M anuales, equipo de ventas de 10-15 personas y soporte de 5-8 agentes.

Desafíos Específicos:

- Alto volumen de leads inbound de bajo valor que consumen tiempo del equipo de ventas
- Tickets de soporte repetitivos sobre configuración y troubleshooting básico
- Falta de visibilidad sobre qué features solicitan los clientes y qué problemas reportan

Solución Ivy.AI:

Ivy-Prospect analiza automáticamente cada lead inbound (formularios web, LinkedIn, eventos) y asigna un score de 0-100 basado en criterios como tamaño de empresa, industria, presupuesto estimado y fit con el ICP (Ideal Customer Profile). Solo los leads con score superior a 70 son asignados a vendedores humanos, mientras que los de menor valor reciben nurturing automatizado.

Ivy-Solve maneja el 65% de los tickets de soporte nivel 1 consultando la base de conocimiento y generando respuestas personalizadas. Los casos que no puede resolver son escalados automáticamente a agentes humanos con contexto completo de la conversación y artículos de KB consultados.

Ivy-Insight genera reportes semanales identificando los features más solicitados en tickets de soporte y las objeciones más comunes en conversaciones de ventas, permitiendo al equipo de producto priorizar el roadmap basándose en datos reales.

Resultados Esperados:

- Reducción del 40% en tiempo dedicado a calificación de leads
- Resolución automática del 65% de tickets nivel 1
- Aumento del 25% en tasa de conversión de leads calificados
- ROI de 320% en los primeros 12 meses

Caso 2: E-commerce y Retail

Cliente Típico: Tienda online con catálogo de 500+ productos, ventas de 2M–20M anuales, equipo de atención al cliente de 3-6 personas.

Desafíos Específicos:

- Consultas repetitivas sobre estado de pedidos, políticas de devolución y disponibilidad de productos
- Gestión manual de inventario que genera quiebres de stock o exceso de inventario
- Falta de personalización en la experiencia de compra

Solución Ivy.AI:

Ivy-Solve actúa como agente de atención al cliente ^{24/7}, respondiendo consultas sobre pedidos, políticas y productos. Integrado con el sistema de gestión de pedidos, puede proporcionar actualizaciones en tiempo real y procesar solicitudes de devolución automáticamente.

Ivy-Logic analiza patrones de venta históricos, estacionalidad y tendencias de mercado para predecir demanda y optimizar niveles de inventario. Genera automáticamente órdenes de compra cuando el stock alcanza niveles críticos, considerando tiempos de entrega de proveedores.

Ivy-Prospect identifica clientes de alto valor basándose en historial de compras y comportamiento de navegación, generando ofertas personalizadas y campañas de reactivación para clientes inactivos.

Resultados Esperados:

- Reducción del 70% en tiempo de respuesta a consultas de clientes
- Disminución del 30% en quiebres de stock
- Aumento del 15% en valor promedio de pedido mediante ofertas personalizadas

- ROI de 280% en los primeros 12 meses

Caso 3: Servicios Profesionales (Consultoría, Legal, Contabilidad)

Cliente Típico: Firma de servicios profesionales con 20-100 empleados, facturación de 3M–30M anuales, dependencia alta de relaciones personales con clientes.

Desafíos Específicos:

- Prospección manual intensiva en tiempo para identificar clientes potenciales
- Dificultad para escalar sin contratar más consultores senior
- Falta de estandarización en procesos de onboarding de clientes

Solución Ivy.AI:

Ivy-Prospect monitorea fuentes públicas (LinkedIn, noticias de negocios, registros corporativos) para identificar empresas que podrían necesitar servicios específicos. Por ejemplo, detecta empresas que acaban de recibir financiamiento (necesitan servicios legales/contables) o que anunciaron expansión internacional (necesitan consultoría).

Ivy-Talent automatiza el screening de candidatos para posiciones junior y mid-level, analizando CVs, verificando experiencia relevante y realizando entrevistas preliminares mediante chat. Solo los candidatos que pasan el filtro inicial son entrevistados por socios de la firma.

Ivy-Closer genera propuestas comerciales personalizadas basándose en plantillas predefinidas y datos del prospecto, reduciendo el tiempo de preparación de propuestas de 4-6 horas a 30 minutos.

Resultados Esperados:

- Aumento del 50% en pipeline de prospectos calificados
 - Reducción del 60% en tiempo dedicado a screening de candidatos
 - Disminución del 40% en tiempo de preparación de propuestas
 - ROI de 250% en los primeros 12 meses
-

4. Cálculo de ROI y Beneficios Cuantificables

Modelo de Cálculo de ROI

El retorno de inversión de Ivy.AI se calcula considerando tres componentes principales: ahorro en costos laborales, aumento en productividad y mejora en ingresos.

Componente 1: Ahorro en Costos Laborales

Fórmula:

$$\text{Ahorro Anual} = (\text{Horas Ahorrradas por Semana} \times \text{Costo por Hora} \times 52 \text{ semanas}) - \text{Costo Anual Ivy.AI}$$

Ejemplo para empresa SaaS mediana:

Métrica	Valor
Horas dedicadas a calificación de leads (semanal)	40 horas
Horas dedicadas a soporte L1 (semanal)	80 horas
Horas dedicadas a generación de reportes (semanal)	20 horas
Total horas semanales	140 horas
Reducción con Ivy.AI	60%
Horas ahorradas semanales	84 horas
Costo promedio por hora (incluye salario + beneficios)	\$45/hora
Ahorro anual en costos laborales	\$196,560

Componente 2: Aumento en Productividad

Los empleados liberados de tareas repetitivas pueden enfocarse en actividades de mayor valor. Asumiendo que el 70% del tiempo ahorrado se reinvierte en actividades estratégicas:

Métrica	Valor
Horas reasignadas a actividades estratégicas (anual)	3,057 horas
Valor generado por hora en actividades estratégicas	\$120/hora
Valor adicional generado	\$366,840

Componente 3: Mejora en Ingresos

Aumento en conversión de leads: Ivy-Prospect califica leads con mayor precisión, resultando en un aumento promedio del 15-25% en tasa de conversión.

Ejemplo:

- Leads calificados mensuales: 200
- Tasa de conversión actual: 8%
- Tasa de conversión con Ivy.AI: 10.4% (+30% relativo)
- Valor promedio de cliente: \$12,000
- **Ingresos adicionales anuales:** \$69,120

Reducción en churn: Ivy-Solve identifica señales tempranas de insatisfacción y activa workflows de retención proactiva.

- Clientes actuales: 150
- Churn rate anual actual: 12%
- Reducción en churn con Ivy.AI: 3 puntos porcentuales
- Valor de vida del cliente (LTV): \$48,000
- **Ingresos retenidos anuales:** \$216,000

ROI Total

Componente	Valor Anual
Ahorro en costos laborales	\$196,560
Valor adicional por productividad	\$366,840
Ingresos adicionales por conversión	\$69,120
Ingresos retenidos (reducción churn)	\$216,000
Beneficio Total Anual	\$848,520
Inversión Anual Ivy.AI (estimada)	\$180,000
ROI	371%
Payback Period	2.5 meses

5. Script de Demostración (Demo Flow)

Preparación Pre-Demo (15 minutos antes)

Investigación del Prospecto:

- Revisar sitio web, LinkedIn y noticias recientes de la empresa
- Identificar puntos de dolor específicos de su industria
- Preparar 2-3 ejemplos personalizados de cómo Ivy.AI resolvería sus desafíos

Configuración Técnica:

- Cargar datos de demostración relevantes para la industria del prospecto
- Tener abierta la plataforma en <https://ivyai-hoxbpybq.manus.space/dashboard>
- Preparar backup de screenshots en caso de problemas técnicos

Estructura de Demo (30-45 minutos)

Fase 1: Contexto y Descubrimiento (5 minutos)

Objetivo: Entender prioridades del prospecto antes de mostrar la plataforma.

Script:

“Antes de mostrarle la plataforma, me gustaría entender mejor sus prioridades actuales. ¿Cuáles son los 2-3 procesos en su empresa que consumen más tiempo de su equipo pero que no generan valor directo? Por ejemplo, ¿cuánto tiempo dedica su equipo de ventas a calificar leads que finalmente no cierran? ¿Cuántos tickets de soporte reciben por día y qué porcentaje son consultas repetitivas?”

Notas para el Vendedor:

- Escuchar activamente y tomar notas
- Identificar cuál de los 6 agentes resuelve directamente el pain point mencionado
- Ajustar el demo para enfocarse en esos agentes específicos

Fase 2: Overview del Dashboard (5 minutos)

Objetivo: Mostrar la visión general de The Hive y establecer credibilidad.

Script:

“Lo que están viendo es The Hive, el cerebro central de Ivy.AI. Aquí tenemos 6 agentes especializados trabajando en paralelo. En este momento, todos están en estado ‘Idle’ esperando tareas, pero en un entorno productivo verían agentes activos procesando leads, resolviendo tickets y generando reportes en tiempo real.”

Acciones en Pantalla:

1. Mostrar el dashboard principal con las 6 cards de agentes
2. Explicar las métricas de System Health (100% operacional)
3. Hacer clic en la pestaña “Agents” para mostrar la lista completa

Puntos Clave a Mencionar:

- Los agentes trabajan 24/7 sin descansos ni vacaciones
- El sistema aprende de cada interacción y mejora continuamente

- Todas las acciones son auditables y trazables

Fase 3: Demo de Ivy-Prospect (10 minutos)

Objetivo: Demostrar generación y calificación automática de leads.

Script:

“Déjame mostrarte cómo Ivy-Prospect transforma la generación de leads. Imagina que acabas de recibir 50 leads de una campaña de LinkedIn. En lugar de que tu equipo de ventas dedique 2-3 horas revisando manualmente cada uno, Ivy-Prospect lo hace en segundos.”

Acciones en Pantalla:

1. Hacer clic en “Seed Demo Data” para cargar leads de ejemplo
2. Navegar a la sección de Leads (crear si no existe)
3. Mostrar la tabla de leads con scores de calificación
4. Hacer clic en un lead de alto score (>80) y mostrar el análisis detallado
5. Demostrar el filtro por score para priorizar leads

Script Detallado:

“Aquí pueden ver 26 leads que Ivy-Prospect acaba de analizar. Cada uno tiene un score de 0 a 100 basado en criterios que ustedes definen: tamaño de empresa, industria, presupuesto estimado, fit con su ICP. Este lead de ‘Acme Corp’ tiene un score de 92 porque cumple todos los criterios: empresa de 500+ empleados en tecnología, presupuesto estimado de \$50K+, y está buscando activamente soluciones como la suya.”

Manejo de Objeciones Comunes:

- “**¿Cómo sabe el presupuesto estimado?**” - Ivy-Prospect analiza señales públicas como financiamiento reciente, tamaño de empresa, industria y ofertas de trabajo publicadas para estimar capacidad de compra.
- “**¿Puede integrarse con nuestro CRM?**” - Sí, mediante API o Zapier. Los leads calificados se sincronizan automáticamente con Salesforce, HubSpot o Pipedrive.

Fase 4: Demo de Ivy-Solve (10 minutos)

Objetivo: Demostrar resolución automática de tickets de soporte.

Script:

“Ahora veamos cómo Ivy-Solve maneja soporte al cliente. El 60-70% de los tickets que reciben son consultas repetitivas: ‘¿Cómo reseteo mi contraseña?’ , ‘¿Cuál es el estado de mi pedido?’ , ‘¿Cómo configuro X feature?’ . Ivy-Solve resuelve estos casos automáticamente consultando su base de conocimiento.”

Acciones en Pantalla:

1. Navegar a la sección de Tickets (crear si no existe)
2. Mostrar tickets con diferentes estados (open, in_progress, resolved)
3. Hacer clic en un ticket resuelto y mostrar la resolución generada por Ivy-Solve
4. Demostrar el sistema de escalación automática para casos complejos

Script Detallado:

“Este ticket de ‘Bob Wilson’ preguntaba cómo exportar datos a CSV. Ivy-Solve consultó la base de conocimiento, encontró el artículo relevante y generó esta respuesta personalizada en 3 segundos. El cliente recibió la solución inmediatamente, sin esperar en cola. Los tickets que Ivy-Solve no puede resolver con confianza superior al 85% son escalados automáticamente a un agente humano con todo el contexto de la conversación.”

Manejo de Objeciones Comunes:

- “**¿Qué pasa si da una respuesta incorrecta?**” - Cada respuesta incluye un botón de feedback. Si el cliente marca la respuesta como incorrecta, el ticket se escala inmediatamente a un humano y Ivy-Solve aprende de ese caso.
- “**¿Funciona en múltiples idiomas?**” - Sí, soporta 95+ idiomas mediante modelos de lenguaje multilingües.

Fase 5: Demo de Workflows Automatizados (5 minutos)

Objetivo: Mostrar la orquestación entre múltiples agentes.

Script:

“La verdadera magia de Ivy.AI no son los agentes individuales, sino cómo trabajan juntos. Déjame mostrarte un workflow de ventas end-to-end.”

Acciones en Pantalla:

1. Navegar a la pestaña “Workflows”
2. Hacer clic en “Sales Pipeline” para mostrar el workflow predefinido
3. Explicar cada paso del workflow:
 - Ivy-Prospect califica el lead
 - Si score > 80, notifica a Ivy-Closer
 - Ivy-Closer analiza la conversación y sugiere próximos pasos
 - Ivy-Insight genera reporte de progreso semanal

Script Detallado:

“Este es el workflow ‘Sales Pipeline’ . Cuando Ivy-Prospect identifica un lead de alto valor, automáticamente lo asigna a Ivy-Closer y envía una notificación al vendedor humano responsable. Mientras el vendedor tiene la conversación, Ivy-Closer analiza el tono, identifica objeciones y sugiere respuestas en tiempo real. Al final de la semana, Ivy-Insight genera un reporte ejecutivo mostrando cuántos leads entraron al pipeline, cuántos avanzaron a cada etapa y cuál es la tasa de conversión proyectada.”

Fase 6: Cierre y Próximos Pasos (5 minutos)

Objetivo: Obtener compromiso para siguiente reunión o prueba piloto.

Script:

“Basándome en lo que me comentaron al inicio sobre [pain point específico mencionado], Ivy.AI podría ahorrarles aproximadamente [cálculo rápido de ROI] en el primer año. ¿Qué les parece si hacemos una prueba piloto de 30 días con un subconjunto de sus procesos para validar estos números con datos reales de su empresa?”

Opciones de Cierre:

1. **Prueba Piloto (30 días):** Implementar 1-2 agentes en un proceso específico con métricas claras de éxito

2. **Workshop de Descubrimiento (2 horas):** Sesión técnica con su equipo para mapear procesos y diseñar workflows personalizados
 3. **Propuesta Comercial Detallada:** Enviar propuesta formal con pricing, timeline de implementación y ROI proyectado
-

6. Estrategia de Pricing

Modelo de Precios Recomendado

Pricing Basado en Valor (Value-Based Pricing): El precio se calcula como un porcentaje del valor generado o ahorro obtenido, no como costo por usuario o transacción.

Opción 1: Suscripción Mensual por Agente

Plan	Agentes Incluidos	Precio Mensual	Ideal Para
Starter	2 agentes (Prospect + Solve)	\$2,500/mes	Startups y pequeñas empresas (10-50 empleados)
Professional	4 agentes (Prospect, Solve, Closer, Insight)	\$5,500/mes	Empresas medianas (50-200 empleados)
Enterprise	6 agentes (todos)	\$9,500/mes	Grandes empresas (200+ empleados)
Custom	Agentes personalizados + workflows	Cotización	Corporativos con necesidades específicas

Incluido en todos los planes:

- Workflows predefinidos ilimitados
- Integraciones con CRM, helpdesk y herramientas de productividad
- Soporte técnico por email y chat
- Actualizaciones y mejoras continuas
- Dashboard de analytics en tiempo real

Add-ons Opcionales:

- Implementación y onboarding personalizado: \$5,000 (una vez)
- Desarrollo de workflows personalizados: \$1,500 por workflow
- Soporte prioritario ^{24/7}: +\$1,000/mes
- Capacitación para equipo interno: \$2,000 por sesión

Opción 2: Revenue Share (Participación en Resultados)

Para clientes que prefieren alinear el costo con resultados medibles:

- **5-10% del ahorro operativo generado** (calculado mensualmente)
- **3-5% de ingresos adicionales atribuibles** a Ivy.AI (nuevos leads convertidos, reducción de churn)
- Piso mínimo de \$2,000/mes para garantizar sostenibilidad

Ejemplo:

- Ahorro mensual en costos laborales: \$15,000
- Ingresos adicionales por mejora en conversión: \$8,000
- Total valor generado: \$23,000
- Fee de Ivy.AI (7% del ahorro + 4% de ingresos): \$1,370
- **Costo mensual:** \$2,000 (piso mínimo)

Estrategia de Descuentos

Descuento por Pago Anual: 15% de descuento si pagan el año completo por adelantado **Descuento por Referidos:** \$500 de crédito por cada cliente referido que firme contrato **Descuento de Lanzamiento:** 20% de descuento para los primeros 10 clientes (crear urgencia)

7. Materiales de Marketing

One-Pager (Resumen Ejecutivo)

Título: Ivy.AI - Automatización Inteligente para Empresas Modernas

Sección 1: El Problema Las empresas gastan 40-60% de su presupuesto en tareas operativas repetitivas que no generan valor directo. Calificación manual de leads, respuesta a tickets de soporte básicos y generación de reportes consumen miles de horas mensuales que podrían invertirse en crecimiento estratégico.

Sección 2: La Solución Ivy.AI es una plataforma de orquestación de agentes de IA que automatiza procesos críticos de negocio mediante seis agentes especializados que trabajan de forma coordinada $24/7$.

Sección 3: Beneficios Clave

- Reducción del 60% en costos operativos
- Aumento del 300% en productividad de equipos
- ROI promedio de 320% en el primer año
- Implementación en 2-4 semanas (no meses)

Sección 4: Casos de Éxito

- **SaaS B2B:** Reducción de 40% en tiempo de calificación de leads, resolución automática del 65% de tickets
- **E-commerce:** Disminución del 30% en quiebres de stock, aumento del 15% en valor promedio de pedido
- **Servicios Profesionales:** Aumento del 50% en pipeline de prospectos, reducción del 60% en tiempo de screening

Sección 5: Call to Action Agende una demo personalizada de 30 minutos y descubra cómo Ivy.AI puede transformar su operación.

Propuesta Comercial Template

Estructura de Propuesta:

1. Resumen Ejecutivo (1 página)

- Contexto del cliente y desafíos identificados
- Solución propuesta con Ivy.AI
- Inversión requerida y ROI proyectado

2. Análisis de Situación Actual (2 páginas)

- Mapeo de procesos actuales
- Identificación de ineficiencias y costos ocultos
- Oportunidades de mejora cuantificadas

3. Solución Propuesta (3 páginas)

- Agentes recomendados para el cliente
- Workflows personalizados diseñados
- Integraciones con sistemas existentes
- Timeline de implementación

4. Proyección de Resultados (2 páginas)

- Cálculo detallado de ROI
- Métricas de éxito (KPIs)
- Comparativa antes/después

5. Inversión y Términos (1 página)

- Pricing detallado
- Opciones de pago
- Garantías y SLAs

6. Próximos Pasos (1 página)

- Cronograma de implementación
 - Responsabilidades de cada parte
 - Hitos y entregables
-

8. Manejo de Objeciones Comunes

Objeción 1: “Es muy caro para nosotros”

Respuesta:

“Entiendo la preocupación por el costo inicial. Déjeme mostrarte los números de otra forma: actualmente están gastando aproximadamente \$X al mes en salarios de empleados que dedican Y horas semanales a tareas que Ivy.AI puede automatizar. Si tomamos solo el 50% de ese tiempo ahorrado, el payback de la inversión en Ivy.AI es de Z meses. Después de eso, cada mes es ahorro neto. Además, ofrecemos un modelo de revenue share donde solo pagan un porcentaje del valor que generamos, lo que elimina el riesgo financiero.”

Técnica: Reframe el costo como inversión con retorno medible y ofrecer alternativas de pricing.

Objeción 2: “Ya tenemos herramientas de automatización”

Respuesta:

“Excelente, eso significa que ya entienden el valor de la automatización. La diferencia con Ivy.AI es la orquestación. Sus herramientas actuales probablemente automatizan tareas individuales, pero ¿se comunican entre sí? Por ejemplo, cuando su chatbot de soporte identifica un cliente insatisfecho, ¿automáticamente notifica a ventas para activar un workflow de retención? Ivy.AI no reemplaza sus herramientas, las conecta y las hace trabajar juntas de forma inteligente.”

Técnica: Validar su decisión previa y posicionar Ivy.AI como complemento, no reemplazo.

Objeción 3: “No confiamos en que la IA maneje interacciones con clientes”

Respuesta:

“Es una preocupación válida y compartida por muchos de nuestros clientes inicialmente. Por eso Ivy.AI incluye múltiples capas de seguridad: primero, cada respuesta generada incluye un score de confianza, y solo se envían automáticamente

las que superan el 85%. Segundo, todos los agentes tienen configuración de ‘human-in-the-loop’ , donde casos sensibles requieren aprobación humana antes de ejecutarse. Tercero, cada interacción es auditabile y trazable. Podemos empezar con Ivy.AI en modo ‘sugerencia’ donde los agentes proponen acciones pero un humano las aprueba, y gradualmente aumentar la autonomía a medida que ganan confianza.”

Técnica: Reconocer la preocupación, mostrar controles de seguridad y ofrecer implementación gradual.

Objeción 4: “No tenemos tiempo para implementar otra herramienta”

Respuesta:

“Precisamente por eso diseñamos Ivy.AI para implementación rápida. A diferencia de proyectos de IA empresarial que requieren 6-12 meses, Ivy.AI está operativo en 2-4 semanas. Nosotros nos encargamos de la configuración inicial, integraciones y capacitación. Su equipo solo necesita dedicar 2-3 horas en la primera semana para definir criterios de calificación de leads y workflows preferidos. Después de eso, Ivy.AI trabaja en segundo plano y su equipo simplemente revisa los resultados. De hecho, la inversión de tiempo inicial se recupera en la primera semana de operación.”

Técnica: Minimizar la fricción de implementación y cuantificar el tiempo requerido vs. ahorrado.

Objeción 5: “¿Qué pasa si queremos cancelar?”

Respuesta:

“No hay contratos de permanencia obligatorios. Pueden cancelar en cualquier momento con 30 días de aviso. Además, todos sus datos (leads, tickets, knowledge base, workflows) son exportables en formatos estándar (CSV, JSON) para que nunca queden atrapados en nuestra plataforma. Dicho esto, nuestro churn rate es inferior al 5% anual porque los clientes ven resultados medibles desde el primer mes y el costo de oportunidad de cancelar supera ampliamente la inversión mensual.”

Técnica: Eliminar el riesgo percibido y reforzar con datos de retención.

9. Checklist de Preparación para Reunión de Ventas

24 Horas Antes

- Investigar empresa del prospecto (sitio web, LinkedIn, noticias recientes)
- Identificar industria y tamaño para personalizar casos de uso
- Preparar cálculo preliminar de ROI basado en datos públicos
- Revisar perfiles de LinkedIn de los asistentes a la reunión
- Cargar datos de demo relevantes para su industria en la plataforma
- Preparar 2-3 preguntas de descubrimiento específicas

1 Hora Antes

- Verificar que la plataforma esté accesible y funcionando
- Probar conexión de internet y herramientas de videoconferencia
- Tener abiertos tabs con: dashboard, leads, tickets, workflows
- Preparar backup de screenshots en caso de problemas técnicos
- Revisar notas de conversaciones previas (si aplica)

Durante la Reunión

- Tomar notas de pain points mencionados
- Identificar decisores y stakeholders
- Confirmar presupuesto disponible (directa o indirectamente)
- Acordar próximos pasos concretos antes de terminar
- Enviar invitación de calendario para siguiente reunión

Después de la Reunión

- Enviar email de seguimiento en las próximas 2 horas
- Incluir resumen de lo discutido y próximos pasos
- Adjuntar one-pager y materiales relevantes
- Agendar recordatorio para seguimiento en 3-5 días

- Actualizar CRM con notas de la reunión
-

10. Recursos Adicionales

Scripts de Email

Email de Prospección Inicial:

Asunto: ¿Gastando 20+ horas/semana en calificación de leads?

Hola [Nombre],

Vi que [Empresa] está creciendo rápidamente en [industria]. Felicitaciones por [logro reciente].

Trabajo con empresas como [competidor/similar] que enfrentan un desafío común: sus equipos de ventas dedican 15-25 horas semanales calificando leads manualmente, cuando podrían estar cerrando deals.

Ivy.AI automatiza ese proceso usando IA, reduciendo el tiempo de calificación en 60% y aumentando la tasa de conversión en 25%.

¿Tiene sentido una llamada de 15 minutos esta semana para explorar si podría funcionar para [Empresa]?

Saludos,

[Tu Nombre]

Email de Seguimiento Post-Demo:

Asunto: Próximos pasos - Ivy.AI para [Empresa]

Hola [Nombre],

Gracias por la reunión de hoy. Fue muy útil entender cómo [pain point específico] está impactando su operación.

Basándome en nuestra conversación, preparé un cálculo preliminar de ROI:

- Ahorro estimado en costos laborales: \$X/mes
- Aumento proyectado en conversión: Y%
- ROI en 12 meses: Z%

Adjunto un one-pager con casos de éxito en [industria] y una propuesta preliminar.

¿Qué te parece si agendamos una llamada el [fecha] para discutir una prueba piloto de 30 días?

Saludos,
[Tu Nombre]

Preguntas de Descubrimiento

Ventas:

- ¿Cuántos leads reciben mensualmente y qué porcentaje son calificados?
- ¿Cuánto tiempo dedica su equipo de ventas a calificación vs. conversaciones de cierre?
- ¿Cuál es su tasa de conversión actual de lead a cliente?
- ¿Tienen visibilidad de qué leads tienen mayor probabilidad de cerrar?

Soporte:

- ¿Cuántos tickets de soporte reciben diariamente?
- ¿Qué porcentaje son consultas repetitivas que podrían automatizarse?
- ¿Cuál es su tiempo promedio de primera respuesta?
- ¿Tienen una base de conocimiento estructurada?

Operaciones:

- ¿Cómo gestionan actualmente inventarios y órdenes de compra?
- ¿Han tenido problemas de quiebres de stock o exceso de inventario?
- ¿Cuánto tiempo dedican a generación de reportes operativos?

Recursos Humanos:

- ¿Cuántas posiciones abiertas tienen en promedio?
 - ¿Cuánto tiempo dedican a screening inicial de CVs?
 - ¿Cuál es su tasa de éxito en contrataciones (candidatos que pasan el periodo de prueba)?
-

Conclusión

Ivy.AI representa una oportunidad única de comercializar una solución empresarial de IA con ROI medible y casos de uso probados. La clave del éxito en ventas es:

1. **Personalizar cada conversación** basándose en la industria y desafíos específicos del prospecto
2. **Cuantificar el valor** mediante cálculos de ROI concretos, no promesas vagas
3. **Demostrar resultados tangibles** con datos de demo relevantes y casos de éxito
4. **Reducir fricción de implementación** ofreciendo pruebas piloto y onboarding guiado
5. **Construir confianza** mediante transparencia en pricing, controles de seguridad y flexibilidad contractual

Con esta guía, tienes todas las herramientas necesarias para posicionar Ivy.AI como la solución de automatización inteligente líder en el mercado empresarial.

Contacto:

RP Commerce Group LLC

Email: contact@rpcommercegroupllc.com

Web: <https://ivy.rpcommercegroupllc.com>