

Los 5 procesos que su pyme puede automatizar **este año.**

Cómo detectarlos en su operación, qué hace exactamente la inteligencia artificial en cada uno, y el impacto típico que puede esperar — sin cambiar los sistemas que ya usa. Lectura de 10 minutos, cero tecnicismos.



La regla de oro: no automatice lo raro. Automatice lo repetido.

La automatización que se paga sola nunca empieza por lo espectacular. Empieza por la tarea aburrida que alguien de su equipo repite todos los días con la mirada perdida.

En cada uno de los 5 procesos de esta guía encontrará las **señales** para saber si le está pasando, **qué hace la IA** exactamente, un ejemplo **en la práctica** y el **impacto típico**. Si al leer alguno piensa "esto es mi empresa" — ese es su punto de partida.

01	Atención a clientes	El WhatsApp que se contesta solo, 24/7, y convierte cada chat en un prospecto.
02	Cotizaciones	De la solicitud del cliente a la cotización formal con folio e IVA — en segundos.
03	Cotejo de facturas	Factura ↔ orden ↔ recepción, comparadas solas. Adiós al miedo de pagar doble.
04	Tableros en tiempo real	El negocio visible hoy, con alertas de desvío — y el "Excel de los lunes" jubilado.
05	Seguimiento de ventas	Un CRM que se llena solo, para que ningún interesado muera en el olvido.

Todo lo que describe esta guía se construye **sobre los sistemas que usted ya usa** — su ERP, sus hojas de cálculo, su WhatsApp. Sin migraciones, sin cambiar de software, sin volver a capacitar a todo el equipo desde cero.

01 Responder a los clientes — a cualquier hora

24/7

Respuesta en segundos

Cada chat → un prospecto registrado

¿LE SUENA?

- Los mensajes de WhatsApp se contestan "cuando se puede" — y algunos ya no se contestan.
- Las mismas 10 preguntas (precio, horario, disponibilidad, ubicación) consumen horas cada semana.
- Los clientes que escriben en la noche o el fin de semana encuentran silencio... y al competidor.

QUÉ HACE LA IA

Un asistente entrenado con la información de SU negocio contesta al instante por WhatsApp, teléfono o chat web: resuelve dudas, cotiza lo sencillo, agenda citas y — lo más valioso — captura los datos del interesado y se los entrega a su equipo para cerrar la venta.

EN LA PRÁCTICA

Un cliente escribe a las 10:40 pm: "¿tienen tal producto y en cuánto?". La IA responde al momento, cotiza y le propone agendar. A la mañana siguiente, su equipo encuentra el pedido armado y los datos del cliente listos.

Impacto típico: atención 24/7 sin contratar a nadie, cero mensajes sin respuesta, y cada conversación convertida en un prospecto registrado. (Está leyendo esta guía gracias a uno de estos asistentes, por cierto.)

02 Cotizar en segundos, no en días

De días → segundos

Folio, IVA y condiciones

Cero errores de dedo

¿LE SUENA?

- El cliente pide cotización el lunes... y la recibe el jueves, cuando ya compró en otro lado.
- Cotizar requiere buscar precios en 2 o 3 archivos distintos y armar el documento a mano.
- Cada vendedor cotiza "a su estilo", con errores de precio o condiciones de vez en cuando.

QUÉ HACE LA IA

Lee la solicitud del cliente tal como llega (un WhatsApp, un correo, una llamada), la convierte en conceptos y cantidades, busca los precios en su lista vigente y genera la cotización formal — con folio, IVA y sus condiciones — lista para enviarse en segundos.

Impacto típico: el tiempo de respuesta comercial pasa de días a minutos. Y en ventas, el primero que cotiza bien suele ser el que cierra.

03 Cotejar facturas sin sufrimiento

–90% de tiempo (caso real)

Cotejo triple automático

Lo raro → a una persona

¿LE SUENA?

- Alguien dedica horas a comparar cada factura contra su orden de compra y lo recibido en almacén.
- Vive con el miedo de pagar de más, pagar doble, o pagar algo que nunca llegó.
- El cierre del mes se atrasa porque "faltan de revisar facturas".

QUÉ HACE LA IA

Coteja automáticamente factura ↔ orden de compra ↔ recepción. Cuando todo cuadra, la factura sigue su camino sola; cuando algo no cuadra, levanta la mano para que una persona decida. Su equipo deja de comparar documentos y se queda solo con el criterio.

EN LA PRÁCTICA

Llega la factura del proveedor: la IA la lee, encuentra su orden de compra, verifica lo recibido en almacén y — si todo cuadra — la deja lista para pago. Si el precio no coincide con lo pactado, la detiene y avisa.

Impacto típico: en una empresa industrial donde lo implementamos, el tiempo dedicado a esta tarea cayó **alrededor de 90%** — medido, no estimado.

04 Ver el negocio hoy, no el mes pasado

Datos de HOY

Alertas de desvío

El "Excel de los lunes", jubilado

¿LE SUENA?

- Cada lunes alguien "arma el Excel" copiando datos de varios sistemas para el reporte.
- Las decisiones se toman con cifras de hace 3 semanas — o con pura intuición.
- Enterarse de un desvío de presupuesto toma un mes; corregirlo, otro.

QUÉ HACE LA IA

Conecta sus fuentes (ERP, hojas, bancos) y mantiene tableros vivos de ventas, costos, producción y presupuesto — con alertas cuando algo se desvía de lo planeado, en el momento en que se desvía.

EN LA PRÁCTICA

El gasto de una orden se acerca al tope de su partida un miércoles a las 11 am — y a las 11:01 el responsable ya tiene la alerta. Antes, ese desvío se descubría en el cierre del mes, cuando corregirlo costaba el doble.

Impacto típico: el reporte de los lunes desaparece como tarea, y los desvíos se corrigen cuando cuestan poco, no cuando ya dolieron.

05 Que ningún prospecto se enfríe

0 prospectos olvidados

CRM que se llena solo

Seguimiento con recordatorio

¿LE SUENA?

- Los prospectos viven en la cabeza del vendedor, en su celular o en una libreta.
- "¿Qué pasó con el cliente que pidió información hace dos semanas?" — silencio.
- Se vende bien cuando hay tiempo de dar seguimiento... que es justo cuando menos ventas se necesitan.

QUÉ HACE LA IA

Registra cada interesado automáticamente (venga de WhatsApp, del teléfono o de la web), arma el expediente, recuerda a quién toca seguimiento y redacta el mensaje para retomarlo. Un CRM que se llena solo — porque el CRM que hay que llenar a mano, nadie lo llena.

EN LA PRÁCTICA

El cliente que pidió información hace 12 días y "quedó de avisar" aparece hoy en la lista de seguimiento, con su historial completo y un borrador de mensaje para retomarlo. Nadie tuvo que acordarse.

Impacto típico: la venta deja de depender de la memoria del vendedor. Los prospectos "olvidados" — que suelen ser 3 de cada 10 — vuelven a la mesa.

¿Cuál de los 5 es el suyo?

Si al leer alguno pensó "esto nos pasa todos los días", ya encontró por dónde empezar. El siguiente paso no cuesta nada: analizamos su proceso, lo mapeamos con usted y le decimos qué se puede automatizar, en cuánto tiempo y con qué impacto esperado. Sin compromiso y sin tecnicismos — usted decide después.

Diagnóstico gratuito de 2 horas

- ▶ WhatsApp: **+52 444 512 8649**
- ▶ Correo: **oscar@iacelera.net**
- ▶ Márquele a nuestra IA: **+1 (442) 205-5111**
- ▶ **iacelera.net**

¿Varios le sonaron? Elija el primero con 3 filtros:

- **Frecuencia** — ¿pasa todos los días? Entre más se repite, más rápido se paga.
- **Dolor medible** — ¿puede ponerle horas o pesos? ("6 h/semana cotejando" es un gran candidato.)
- **Reglas claras** — si su equipo puede explicar cómo se hace, casi siempre se puede automatizar.