



PROPUESTA DE DESARROLLO · ECOSISTEMA DE INTELIGENCIA OPERATIVA

NIDIA GÓNGORA & VICHE POSITIVO Restaurante y Gastrobar

Fecha: 05 de agosto de 2026

Para: Nidia Góngora y George Guzmán

Realizado por: Erika Quiñonez Cuero — Abogada y Consultora IA

Oferta en números: Páginas 13 a 17

*El Pacífico ya conquistó el paladar y el corazón de nacionales y extranjeros
a través de su música y su sazón.*

Ahora es el turno de que ninguna venta se quede sin responder.

Estimados **Nidia y George**: a continuación encontrarán una Propuesta pensada a la medida de **Viche Positivo** —su Restaurante y Gastrobar de comida y bebidas típicas del Pacífico— para consolidar la atención en un solo WhatsApp Business, su página web y las Redes Sociales del Gastrobar y del Restaurante.

Hoy operan dos números de WhatsApp Business, uno por cada negocio. Con este Ecosistema, uno de los dos se convierte en el canal principal atendido por el **Agente IA**; el otro número permanece activo solo con un mensaje automático que redirige al cliente, con un clic, hacia el WhatsApp principal — sin perder ningún contacto y sin costo adicional.



Esta Oferta está dirigida específicamente a la **operación de Viche Positivo**: la venta de productos del Gastrobar, la atención de reservas del Restaurante, y la promoción de los eventos propios de ambos negocios. No incluye los demás proyectos que hoy conviven bajo el nombre de Nidia Góngora —la Fundación Escuela Canalón, el Hostal, su actividad como cantante (giras y presentaciones), ni la venta de productos merch (camisas, abanicos, aretes artesanales)— los cuales pueden cotizarse como una extensión de este mismo Ecosistema más adelante, si deciden integrarlos.

Desarrollaremos un Ecosistema donde la Inteligencia Artificial se encarga de lo repetitivo y su equipo se queda con lo que solo un humano siempre hace bien: la calidez, el cierre y la última palabra. Menos mensajes perdidos, más mesas llenas y más botellas de viche vendidas, incluso mientras ustedes descansan.

Ese Ecosistema tiene dos piezas centrales: **un Agente IA** que atiende y cierra ventas en el WhatsApp Business principal —el que ustedes designen, Restaurante o Gastrobar— y un **Catálogo Inteligente** que reemplaza los PDFs pesados de hoy por un link liviano, siempre actualizado, con precios en pesos colombianos y en dólares.

¿Qué puede hacer este Agente IA?

- **Más de 100 conversaciones a la vez** — Nadie espera en la fila, todo cliente recibe atención al mismo tiempo.
- **Entiende audios, no solo texto** — Si el cliente prefiere hablar en vez de escribir, lo interpreta igual.
- **Calcula el pedido y da el precio final** — Suma cantidades, aplica precios vigentes y entrega el total exacto al instante.
- **Puede responder también con audio** — Disponible como opción adicional, con una inversión mayor de procesamiento, en promedio desde \$200.000 mensuales.
- **Reconoce el soporte de pago** — Identifica la foto del comprobante que envía el cliente para agilizar la verificación.
- **Mantiene la base de datos al día** — cada conversación, pedido y cliente queda organizado, sin digitarlo dos veces.

Esta propuesta se presenta como su Aliada Estratégica en este Proceso para incrementar ventas de sus negocios: Es un punto de partida, no un contrato cerrado. Cada escenario, cifra y flujo puede ajustarse junto a ustedes según lo que el negocio realmente necesite.

Alcance de esta propuesta

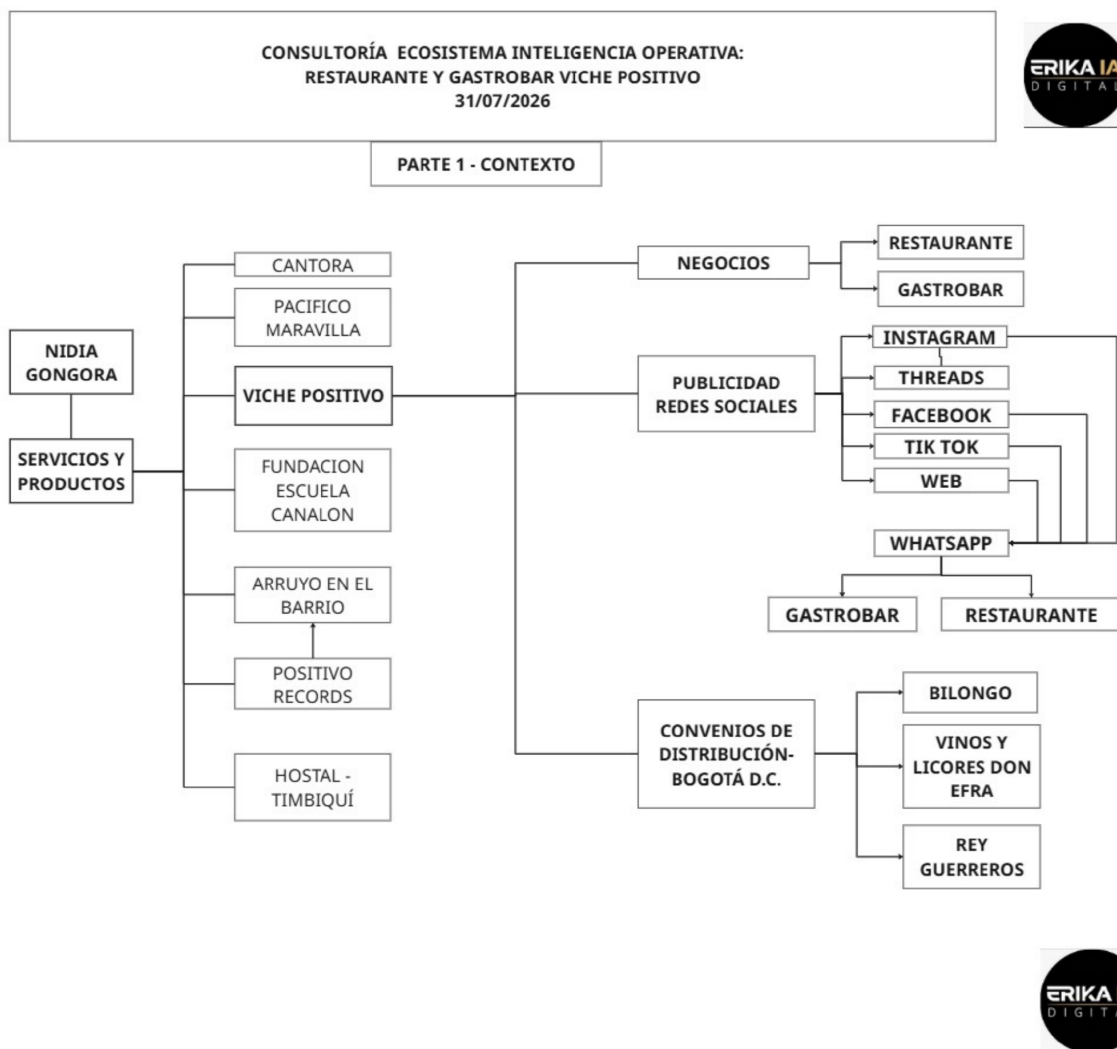
Dirigido a	No incluye (cotizable aparte)
Restaurante Viche Positivo	Pacífico Maravilla - nuevos productos
Gastrobar Viche Positivo	Fundación Escuela Canalón
Productos de bebida (viches y derivados)	Hostal
Reservas y eventos de ambos negocios	Giras y presentaciones de Nidia como cantante-maestra
Un solo WhatsApp Business operativo (+ redirección del secundario, sin costo)	Un segundo número de WhatsApp operado en paralelo por el Agente
Integrar Redes Sociales y Web de Viche Positivo	Integración con Redes Sociales y Web de otros Productos, Servicios o Proyectos

Este documento resume, con esquemas visuales, el diagnóstico de la consultoría del 31 de julio de 2026, la solución propuesta y la oferta de inversión.

01 · PUNTO DE PARTIDA

Así vemos hoy su Ecosistema

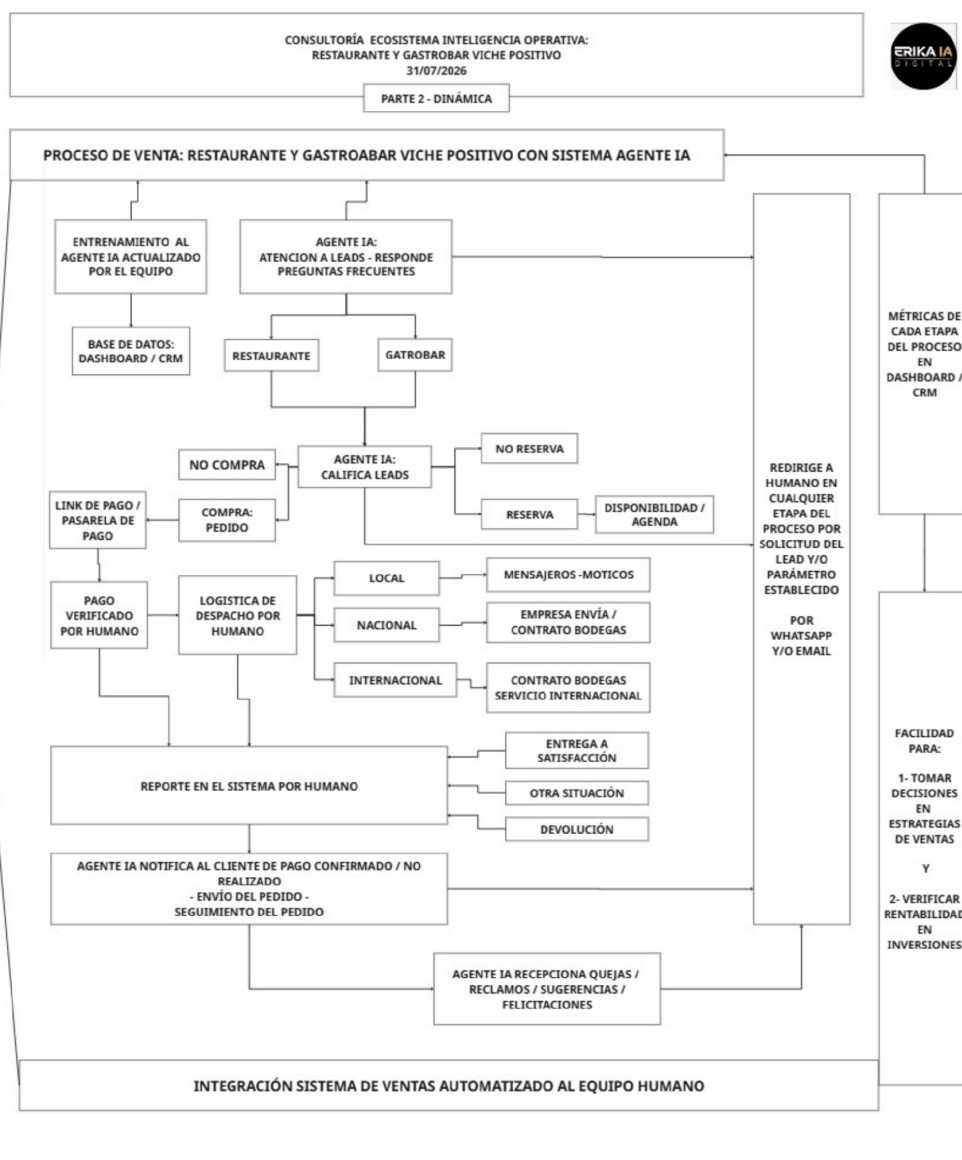
Antes de automatizar algo, lo cartografiamos. Este fue el mapa de contexto que construimos junto a su equipo el 31 de julio: todos los proyectos que conviven bajo el nombre Nidia Góngora, y el detalle operativo de Viche Positivo —redes, canales de WhatsApp y convenios de distribución en Bogotá D.C. **(Ver Anexo 1)**



01 · PUNTO DE PARTIDA (CONTINUACIÓN)

Cómo se mueve la venta dentro del Ecosistema

El segundo mapa de la consultoría: la dinámica completa del proceso de venta con el Agente IA integrado, incluyendo dónde interviene el equipo, cómo se despacha cada pedido y qué métricas quedan disponibles para tomar decisiones. **(Ver anexo 2)**





02 · LO QUE ESTÁ COSTANDO VENTAS HOY

El diagnóstico: 6 fugas de venta

Esto detectamos en la operación real de Restaurante y Gastrobar:

- **WhatsApp y Redes Sociales con baja tasa de cierre de ventas** — El contenido genera muchísimo interés: Decenas de personas escriben a diario. Ese volumen supera lo que cualquier persona puede atender en menos de 2 minutos — el tiempo en que un Agente IA sí podría responder cada uno y un Catálogo Inteligente podría acercar una decisión de compra.
- **Un WhatsApp, dos locales, mil mensajes** — la persona de WhatsApp no alcanza a responder todo lo que llega. Cada minuto sin respuesta es un cliente que se va a comer o a comprar viche a otro lado.
- **Cero métricas en tiempo real** — todo el contenido orgánico, las entrevistas y presentaciones generan tráfico valioso que hoy no se mide ni se convierte en base de datos.
- **Dos locales, un solo cerebro** — Restaurante y Gastrobar necesitan hablar exactamente el mismo idioma de precios, novedades y eventos, sin depender de que alguien avise local por local.
- **PDFs pesados que generan rechazo silencioso** - Hoy comparten Catálogos en PDF del Menú del Restaurante y de las bebidas, si bien con diseños hermosos y con identidad, resultan extensos y pesados que ocupan espacio en el celular; por lo que las personas dudan en descargarlos, se agotan en hacer scroll para revisar hasta la última página, y prefieren preguntar con los canales de contacto lo que el PDF respondía.
- **Festival Petronio Álvarez + Otros Eventos + Entrevistas + Giras + Publicidad: Ventas en dólares sobre la mesa** — El Festival en especial atrae muchísimo público extranjero. Hoy no existe un Catálogo que les muestre precios en USD ni una forma inmediata de escribir y comprar sin fricción.

No es un problema de esfuerzo — su equipo ya trabaja muy duro.

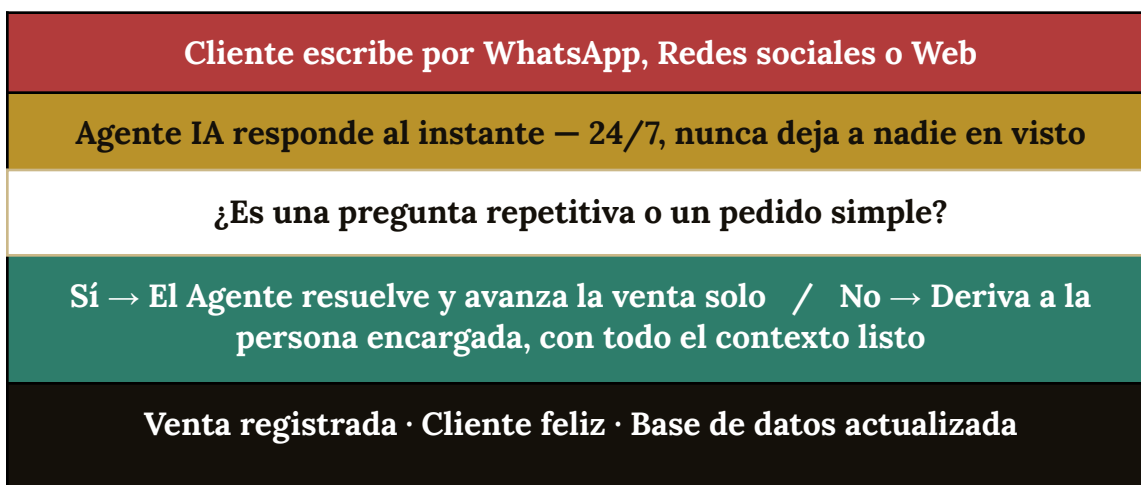
Es un problema de capacidad humana frente al volumen digital de contactos.



03 · NUESTRA FILOSOFÍA DE TRABAJO

No reemplazamos a su equipo. Le quitamos el peso.

Sabemos que la palabra "automatización" a veces suena a "reemplazo". No es así. El equipo de contenido sigue siendo la voz creativa de Instagram; el equipo de WhatsApp sigue cerrando con su calidez. El Agente IA solo se hace cargo de lo repetitivo —las mismas 20 preguntas de siempre— para que las personas tengan tiempo de hacer lo que un algoritmo jamás podrá: contar la historia del Pacífico con el corazón.



Este mismo principio —IA para lo repetitivo, humano para lo que cierra y fideliza— es el hilo conductor de los tres planes que verá a continuación.



04 · FLUJO OPERATIVO · PLAN 1

Atención a Preguntas: el Agente que nunca deja en visto

Responde lo repetitivo en todos los canales, redirecciona a Whatsapp Business, y deriva a una persona cuando de verdad se necesita criterio humano.

Escribe por WhatsApp, Redes sociales (Instagram, Facebook, TikTok, Telegram) o Web
Si escribe por un canal distinto a WhatsApp, se redirige automáticamente hacia allá
Agente saluda y detecta la intención: horario · menú · ubicación · reservas · precios · eventos
Restaurante / Gastrobar
Responde con información actualizada desde el panel de control personalizado
¿El cliente necesita algo más — reclamo, evento especial, negociación?
No → Cierra la conversación satisfactoriamente / Sí → Pasa el hilo completo a una persona del equipo

Instagram, Facebook Messenger, TikTok y Telegram se centralizan en WhatsApp para que el equipo responda desde un solo lugar, sin saltar entre aplicaciones.

Incluye

- CRM + Pipeline: Cada conversación queda organizada y visible, sin perder el hilo entre canales.
- Panel de control personalizado: Actualizan precios y eventos de ambos locales ustedes mismos, sin depender de nadie.



05 · FLUJO OPERATIVO · EL AGENTE Y EL EQUIPO TRABAJAN JUNTOS

Un vendedor que nunca duerme, un equipo que decide

El Agente hace lo repetitivo, a toda hora. El equipo hace lo que requiere criterio: verificar el pago, preparar el pedido, resolver un reclamo. Nadie se queda sin trabajo — el trabajo se vuelve más valioso.

Cliente pregunta y decide comprar
Agente calcula el total y envía el link de pago
Cliente paga y envía la foto del comprobante
Equipo revisa la foto y confirma con un clic: "Pago verificado"
Agente avisa al cliente: "Tu pedido se está preparando"
Equipo prepara el pedido y elige despacho: transportadora o mensajero
Equipo reporta el despacho en el Dashboard, el CRM o el Bot de Telegram: foto de la guía (transportadora) o registro simple (mensajero)
Ese reporte activa la notificación automática al cliente: guía + transportadora, o tiempo estimado si es mensajero
¿Pedido entregado o devuelto?
Equipo registra el resultado con una foto de la guía → Queda en el sistema para métricas reales de entrega

Nota sobre tiempos: WhatsApp business permite responder libremente dentro de una ventana de 24 horas desde el último mensaje del cliente. Si el reporte de despacho llega



después de esa ventana, el mensaje de notificación tiene un costo pequeño que cobra Meta directamente (no nosotros) — por eso conviene reportar el despacho el mismo día.

¿Y si hay un reclamo?

- 1. Agente recibe la queja: escucha al cliente, no lo hace esperar.
- 2. Genera un ticket: con notificación automática al correo del equipo.
- 3. Persona resuelve: quien mejor conoce el negocio toma la decisión final.

El resultado: El Equipo deja de perseguir cada conversación y pasa a decidir sobre lo que realmente importa — validar, preparar, resolver. El Agente IA se encarga de que nada quede sin respuesta.

Nota importante: Esta oferta se construye sobre las políticas vigentes de Meta (WhatsApp, Instagram, Facebook) al momento de esta propuesta. Meta puede cambiar sus condiciones de uso, tarifas o restricciones en cualquier momento, y eso escapa a nuestra responsabilidad directa. Si eso ocurre, se les informará oportunamente para decidir juntos los ajustes necesarios.



06 · CATÁLOGO INTELIGENTE

¿Qué incluye cada Catálogo Inteligente?

Un sistema de gestión de productos que funciona con o sin Agente IA, administrado desde un panel de control.

Servicios incluidos en todos los Planes

- **Dashboard de administración** — Actualizar precios, stock, categorías, fotos. Sin tocar código.
- **Lupa de búsqueda de productos** — Cliente teclea "cardamomo" y encuentra solo Viche Cardamomo, con todas sus presentaciones.
- **Stock dinámico en tiempo real** — Stock < 10 = etiqueta de aviso. Stock = 0 = AGOTADO en gris, automático.
- **Categorización inteligente** — Organizar productos por línea, tipo, evento. Cliente navega fácil.
- **Botón WhatsApp clicleable (footer)** — Mensaje predefinido: "Hola, vi tu catálogo, quiero info sobre...". Llega directo al Agente IA o a la persona que atienda.
- **Subdominio propio (configuración incluida)** — catalogovichepositivo.com en vez de un link genérico. Configuración de DNS hecha por nosotros.

Servicio opcional

- **TRM en tiempo real (COP/USD diario)** — Precios actualizados cada día automáticamente. Ideal para Festival Petronio Álvarez y compras recurrentes de extranjeros física y digitalmente.

Nota: Dominio propio

La configuración del subdominio está incluida en el setup. Si ya cuentan con un dominio propio, simplemente se crea un subdominio sobre el que ya tienen — sin costo adicional de terceros. Si necesitan adquirir un dominio nuevo, ese valor se cotiza directamente con el proveedor de su preferencia (GoDaddy, NameCheap, etc.) al momento de requerirlo.



07 · LO QUE CONECTA TODO

Un solo cerebro para Restaurante y Gastrobar

El panel de control que ya les presentamos es el corazón de los planes: ahí ustedes actualizan precios, novedades y eventos de ambos locales, y el Agente IA —en WhatsApp, Redes sociales (Instagram, Facebook, TikTok, Telegram, web y otras) y el Catálogo— responde siempre con la información correcta, al segundo.

Ustedes escriben en el Panel de Control: Nuevo precio, plato del día, evento
El Agente IA registra el cambio al instante, de forma continua
WhatsApp / Redes sociales / Catálogo Inteligente

Garantía jurídica y técnica de sus datos

Como Abogada y Consultora IA, no solo construyo el Sistema: Lo blindo legalmente. Cada Agente y cada base de datos de Viche Positivo se implementa con:

- **Habeas Data** — Cumplimiento de la Ley de Protección de Datos Personales en cada interacción.
- **Propiedad sobre su información** — La base de datos de clientes y ventas les pertenece al 100% a ustedes.
- **Respaldo técnico + jurídico** — Doble revisión: la arquitectura técnica y el marco legal, en una sola Consultora.



08 · OFERTA DE INVERSIÓN

Dos formas de tener un vendedor disponible siempre

Cada mensaje sin responder hoy es una venta que pudo cerrarse y se fue con la competencia. Estos dos planes resuelven eso, con distinto nivel de alcance.

PLAN 1 — Atención a Preguntas

- Responde preguntas frecuentes 24/7
- Brinda información de ambos locales
- Pasa a una persona cuando se necesita criterio
- CRM + Pipeline + base de datos centralizada

Setup inicial: \$800.000 COP **Fee mensual:** \$800.000 COP

PLAN 2 — Cierre de Ventas 24/7 (Recomendado)

- Todo lo del Plan 1
- Califica leads automáticamente
- Cierra ventas sin parar, a toda hora
- Envía link de pago + gestiona comprobantes
- Notifica despacho y hace seguimiento
- Se integra con el Catálogo Inteligente

Setup inicial: \$1.800.000 COP **Fee mensual:** \$800.000 COP

¿Cuántas ventas paga el fee cada mes? (Plan 2)

Ticket promedio	Ventas al mes para pagar el Plan 2	Equivale a
\$50.000	19 ventas	1 cada 2 días
\$80.000	12 ventas	1 cada 2-3 días
\$100.000	10 ventas	1 cada 3 días

Todo lo que se venda además de eso, es ganancia neta atribuible directamente al Sistema.



Lo que no incluye el fee mensual: Campañas de marketing masivo tienen un costo de terceros que se cotiza al momento de lanzar una Campaña. El fee incluye \$200.000 COP/mes de presupuesto de procesamiento conversaciones del Sistema; si en un mes de tráfico extraordinario lo supera, se notifica al llegar a \$150.000 y se factura el excedente real, con reporte transparente.

08 · OFERTA DE INVERSIÓN (CONTINUACIÓN)

Catálogo Inteligente: la vitrina que nunca se ve vieja

Nadie compra un PDF pesado, cansado, con precios de hace tres meses. Un catálogo que se actualiza solo, en el idioma del precio que el cliente entiende, en este caso en dólares americanos y pesos colombianos, es lo que convierte una mirada en una compra.

Plan	Productos	Setup sin TRM	Setup con TRM	Fee mensual
Básico	Hasta 20	\$250.000	\$350.000	\$120.000
Estándar	Hasta 50	\$400.000	\$500.000	\$135.000
Avanzado	Hasta 120	\$600.000	\$700.000	\$160.000
Premium	Hasta 300	\$850.000	\$950.000	\$195.000

Cada beneficio, explicado

- **Búsqueda inteligente** — El cliente escribe "cardamomo" y encuentra solo esa línea, con todas sus presentaciones.
- **Stock dinámico** — Menos de 10 unidades: aviso automático. En cero: AGOTADO en gris, sin que nadie lo digite.
- **Botón de contacto directo** — Un clic abre WhatsApp Business con el mensaje ya escrito. Cero fricción entre mirar y comprar.
- **Precio en tiempo real (con TRM)** — Turistas ven el precio en dólares americanos, actualizado cada día.
- **Dirección propia** — El Catálogo Inteligente vive en un enlace con su propia marca.
- **Panel de control propio** — Cambiar un precio o una foto toma 30 segundos, sin depender de nadie ni tocar código.



Sobre el dominio: si ya cuentan con uno, se crea un subdominio sin costo adicional de terceros. Si necesitan adquirir uno nuevo, ese valor se cotiza con el proveedor de su preferencia al momento de requerirlo.

08 · OFERTA DE INVERSIÓN (CIERRE)

Cuatro formas de armar el Ecosistema

Cada módulo se puede combinar según lo que el negocio necesite hoy. Esta es una maqueta de escenarios generales — el alcance final y los flujos exactos se afinan juntos, con el Equipo, en la Sesión de Alineación.

Los módulos, uno por uno

Módulo	Setup Inicial	Fee mensual
Catálogo Inteligente Estándar (con TRM)	\$500.000	\$135.000
Agente IA Plan 1 (Brinda información y responde preguntas frecuentes)	\$800.000	\$800.000
Agente IA Plan 2 (Cierre de Ventas 24/7)	\$1.800.000	\$800.000
Redes sociales (opcionales): Instagram + Facebook + Telegram → WhatsApp Business	+\$500.000 adicional por cada Red	+\$90.000 por cada Red
+ TikTok (integración aparte, mayor complejidad técnica)	+\$800.000	+\$90.000
Agente IA de actualización interna (Telegram → panel de control)	\$1.000.000	\$850.000

El fee mensual de Redes Sociales (Instagram + Facebook + Telegram) es por canal individual. TikTok funciona distinto por dentro, por eso se cotiza aparte.

El Agente IA de actualización interna procesa audio e imágenes de forma constante para mantener sincronizado el Panel de Control que alimenta al Agente IA y la gestión documental digital (imagenes de soportes de pago, imágenes o pdf de guía de despacho de pedidos, otros) — su exigencia técnica es comparable a la de un segundo Agente

Combinaciones sugeridas de Inversión

Escenario	Incluye	Setup Inicial	Fee mensual
A	Catálogo + Agente IA (Plan 2)	\$2.300.000	\$935.000
B ★	A + redes sociales (Opcionales: Instagram, Facebook, Telegram; no incluye Tik Tok)	\$3.800.000	\$1.205.000
C	A + bot de actualización interna	\$3.300.000	\$1.785.000
D	Todo el ecosistema completo (no incluye Tik Tok)	\$4.800.000	\$2.055.000

TikTok puede sumarse a los escenarios B o D como módulo adicional: +\$800.000 de setup y +\$90.000 de fee mensual redireccionando a Whatsapp Business.

¿Y si contratan a alguien en vez de esto?

	Una persona contratada	Escenario B (sugerido)
Inversión mensual	\$2.892.959 COP*	\$1.205.000 COP
Horario	Lunes a viernes, jornada laboral	24 horas, 7 días
Enfermedad / vacaciones	Se detiene el servicio o adicionan funciones a otra persona del Equipo - transición traumática	Sigue funcionando
Rotación / renuncia	Semanas sin reemplazo	No aplica

*Salario mínimo 2026 + prestaciones y seguridad social a cargo del empleador. Cifra de referencia, no sustituye asesoría laboral.

El cerebro no decide para ganar más – decide para no perder lo que ya es suyo.
Cada mensaje sin responder es una venta que ya sintieron perder. Esto existe para que no vuelva a pasar.



09 · CRONOGRAMA PROBABLE

De la firma al primer mensaje respondido por IA

Un referente general por fases, no por semanas fijas — el ritmo real se ajusta con el equipo designado según la urgencia del negocio.

- **Fase 1 — Alineación:** Sesiones para documentar los flujos exactos del Restaurante, el Gastrobar y los canales de la marca.
- **Fase 2 — Desarrollo:** Configuración del Agente IA, del panel de control y del Catálogo Inteligente (si aplica).
- **Fase 3 — Producción interna:** Pruebas con el Equipo designado para retroalimentación real.
- **Fase 4 — Ajustes y afinación:** Se incorpora el feedback del Equipo y se preparan los flujos para salir al público.
- **Fase 5 — Producción al público:** El Agente IA atiende clientes reales, con soporte continuo por WhatsApp Business, videollamada o llamada.

*Si el objetivo es tener el Sistema listo para el **Festival Petronio Álvarez** en agosto de 2026, las Fases se comprimen y se priorizan en conjunto para cumplir con esa fecha.*

Importante: Aunque el Festival es la referencia inmediata, el Ecosistema queda activo los 12 meses del año — no solo durante el evento. Las estrategias de marketing dirigidas a la venta mantienen el Sistema trabajando todo el año, con el Festival como uno más de los momentos que aprovecha.

FORMA DE PAGO

- **50%** del Setup, para iniciar la Fase de Alineación.
- **50%** del Setup, al pasar a la Fase de Producción interna.
- **100%** del primer Fee Mensual, al salir a producción pública.



10 · CONDICIONES GENERALES

Letra clara, sin sorpresas

- **Vigencia** — Esta propuesta tiene una vigencia de 5 días hábiles a partir de la fecha de envío.
- **Soporte** — 12 meses de Soporte técnico incluido en el fee mensual de cada Plan; previo al vencimiento nos reunimos para establecer actualizaciones que se requieran y nuevas condiciones en lo que aplique.
- **Escalabilidad** — Cualquier Plan puede subir de nivel (más productos, más canales, considerando los límites de cada Plan que son extendibles según cada servicio) sin perder lo ya configurado.
- **Terceros** — Costos de plataformas externas (Meta, hosting, dominio, otros) no están incluidos salvo que se indique expresamente.
- **IVA** — Valores en pesos colombianos (COP). Como persona natural no responsable de IVA, las cuentas de cobro por Setup o Fee Mensual no generan cargos adicionales por este impuesto, salvo modificación de la normativa tributaria.
- **Continuidad ante terminación** — Si en algún momento deciden no continuar con el servicio, se entrega la base de datos completa de clientes y ventas. La configuración específica del Agente IA (flujos, prompts, panel de control) es propiedad de Erika IA Digital como metodología de trabajo, y se documenta su lógica para facilitar una eventual transición.



PREGUNTAS FRECUENTES

Antes de decidir

- **¿El Agente va a reemplazar al Equipo?** No. El Agente IA absorbe las preguntas repetitivas, toma pedidos y cierra ventas conforme al Plan elegido; las personas se quedan con las conversaciones que necesitan criterio, negociación o calidez humana — y ahora pueden atenderlas con más prontitud, porque no están saturadas respondiendo lo repetitivo.
- **¿Por qué el fee mensual es el mismo en ambos Planes de Agente IA?** El fee mensual no se calcula por funcionalidad, sino por el consumo de conversación que genera el Agente IA en todos los canales activos. Aunque Instagram, TikTok y Facebook solo redirigen hacia WhatsApp Business, el Agente igual conversa en ese primer contacto — responde al comentario de un reel, saluda, retoma el CTA del video y acompaña al cliente hasta que sigue la conversación en WhatsApp Business. Ese volumen de interacción es el que sostiene el fee, más allá de si el Plan cierra ventas o solo informa.
- **¿Qué pasa si cambia la tecnología?** El Sistema se mantiene y actualiza; los cambios de Plataformas externas (como Meta) se informan oportunamente para decidir juntos los ajustes.
- **¿Qué pasa con la información de nuestros clientes?** Queda protegida bajo Habeas Data y es 100% propiedad de Viche Positivo. Como Abogada, superviso personalmente el cumplimiento técnico y jurídico. La migración de bases de datos de clientes que ya existan se aborda como un tema aparte, si llegan a necesitarla.
- **¿Podemos crecer después?** Sí — Todos los Planes están diseñados para escalar sin perder configuración previa.

NOTA IMPORTANTE: Valores en pesos colombianos (COP), más IVA cuando aplique. Costos de terceros no incluidos (campanas de marketing, dominio propio nuevo) se cotizan aparte. Esta propuesta es un punto de partida ajustable, no un contrato — los escenarios y precios finales se confirman junto a ustedes.

11 · ANTES DE DECIDIR

La pregunta no es si automatizar. Es cuánto sigue costando no hacerlo.

Cada presentación, cada entrevista, cada video de Instagram está haciendo un trabajo enorme: Llevar gente hasta la puerta de Viche Positivo. Hoy, buena parte de ese esfuerzo se pierde en el último paso — el mensaje que nadie alcanzó a contestar a tiempo o lo contestaron tardíamente.

Con el Ecosistema propuesto, ese último paso deja de depender de cuántas manos tengan disponibles a las 9pm de un viernes. El Agente IA sostiene la puerta abierta las 24 horas; su Equipo humano decide, con calma, a quién invitar a pasar.

No están comprando un chatbot.

Están comprando cada venta que hoy se queda esperando en visto.

PRÓXIMOS PASOS

- 1. Confirmar el Plan (o combinación de planes) con el que iniciamos.
- 2. Agendar la sesión de alineación con el equipo designado.
- 3. Firmar el Contrato de Prestación de Servicios y dar inicio al desarrollo.

Erika Quiñonez Cuero

Abogada y Consultora IA

Erika IA Digital — Automatización Inteligente

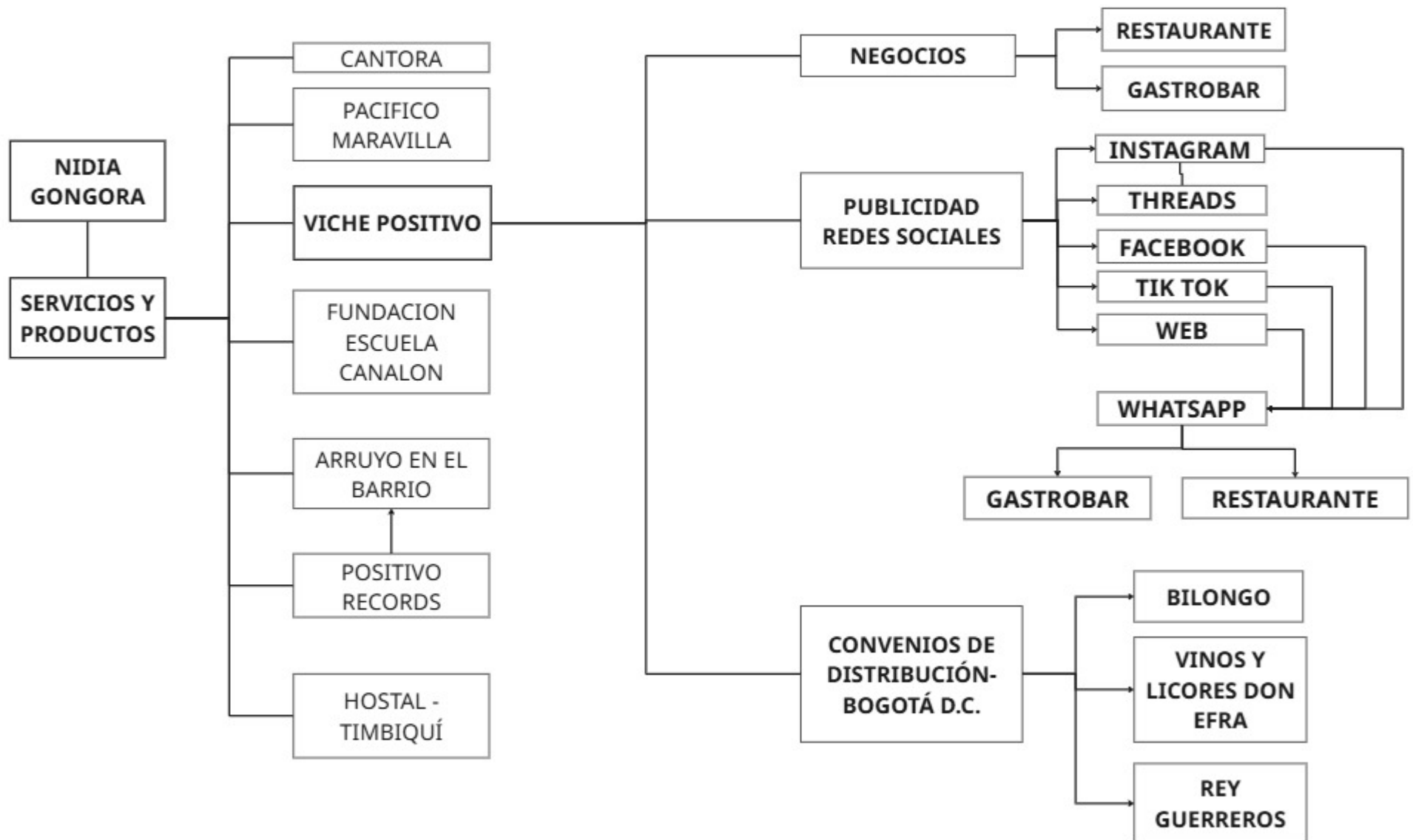
WhatsApp Business: +57 315 27516145

Email: hola@erikaiadigital.com

CONSULTORÍA ECOSISTEMA INTELIGENCIA OPERATIVA:
RESTAURANTE Y GASTROBAR VICHE POSITIVO
31/07/2026

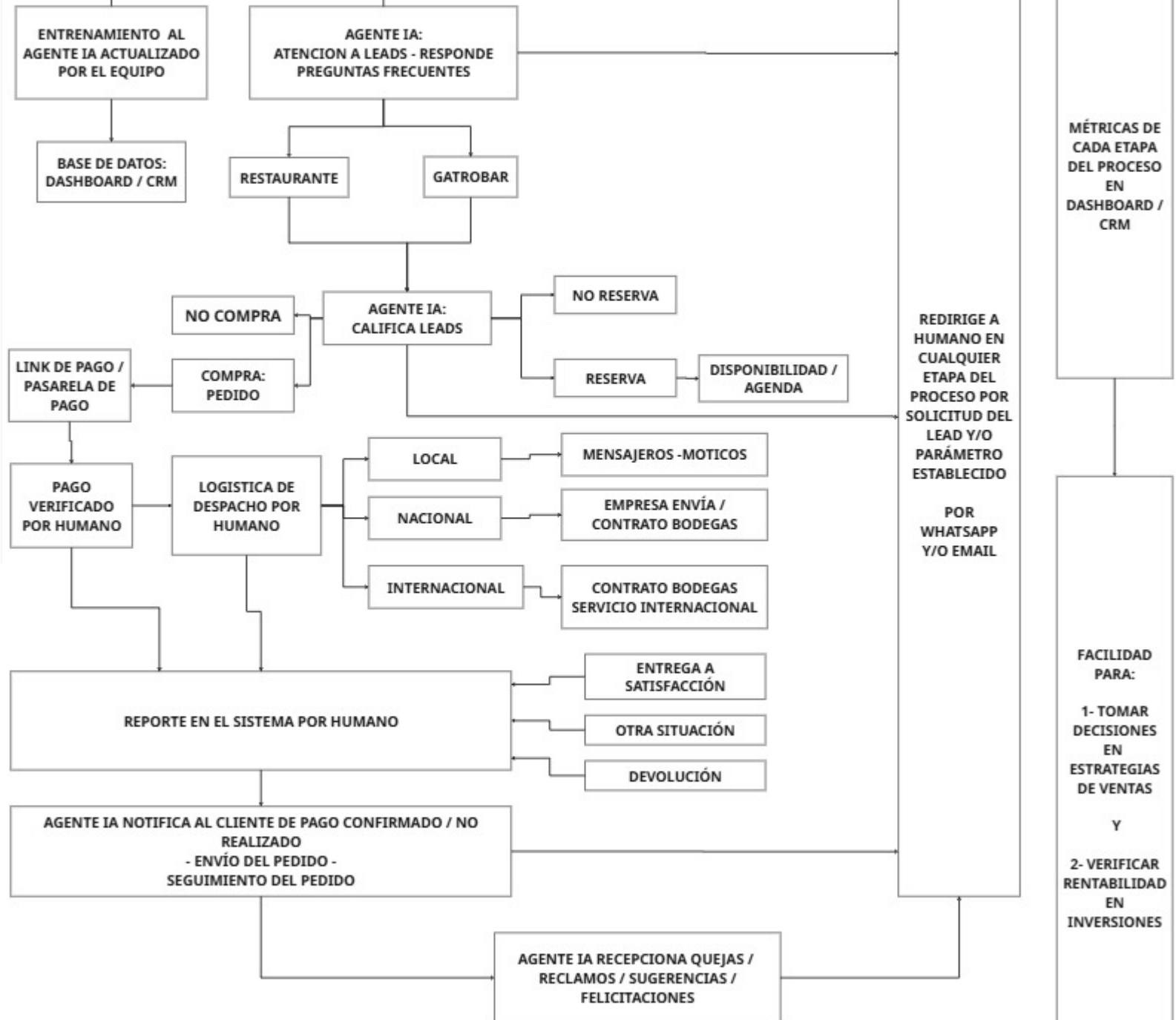


PARTE 1 - CONTEXTO



PARTE 2 - DINÁMICA

PROCESO DE VENTA: RESTAURANTE Y GASTROBAR VICHE POSITIVO CON SISTEMA AGENTE IA



INTEGRACIÓN SISTEMA DE VENTAS AUTOMATIZADO AL EQUIPO HUMANO