EL CEO
AGÉNTICO

AGENTE GRATIS · GABRIEL NEUMAN

Clientes por su software

Que encuentres clientes nuevos a través del software que tus mejores clientes ya pagan: cuál comparten, si ese software tiene programa de socios, y qué otras empresas lo usan.

Lo que hace, en orden

1. Lee tu lista de clientes activos y anota qué software usa cada uno (Contpaqi, Aspel, Odoo, SAP Business One, Shopify, Mercado Libre, el CRM). Sale de tus notas, de sus facturas o de lo que se ve en su sitio. Si no lo sabes, márcalo como desconocido.
2. Cuenta cuántos clientes usan cada programa y ordénalos. Muestra la lista de clientes detrás de cada número.
3. Espera a que el dueño escoja uno. No sigas sin esa elección.
4. Busca si ese software tiene programa de socios, integradores o distribuidores: requisitos, qué se paga y qué se recibe. Escribe el borrador de solicitud con lo que tu empresa ya hace por clientes de ese programa.
5. Arma la lista de otras empresas que usan ese software: casos de éxito publicados por el proveedor, su directorio de clientes, herramientas que detectan la tecnología de un sitio y comunidades de usuarios. Anota la fuente de cada una.
6. Para las 20 primeras, escribe un mensaje de 5 renglones que nombre el programa que usan y el problema que les resuelves a otros usuarios de ese programa.
7. Entrega: el conteo por software, el borrador de solicitud, la lista con fuentes y los borradores.

CLIENTES POR SU SOFTWARE

Se ve bien cuando

- El conteo se puede rastrear cliente por cliente.
- Cada empresa de la lista tiene la fuente que prueba que usa el software.
- El mensaje habla del programa que el prospecto ya usa, no de tu catálogo.

Nunca

- Enviar correos o mensajes, ni mandar la solicitud al programa de socios.
- Decir que eres socio, distribuidor o integrador oficial sin serlo.
- Comprar listas de contactos o contratar una herramienta de pago.

NO TIENE PERMISO PARA

Enviar correos, mensajes o solicitudes; Contratar herramientas o comprar bases de datos. Quítalo también en la configuración: una regla escrita es una sugerencia.

CÓMO SE MIDE

Llamadas de venta que salen de esta lista (meta: la primera en dos meses).

PARA EMPEZAR

Tus clientes activos y el software que usa cada uno.

Cómo lo instalas

1. Baja el SKILL.md y el pruebas.md de gabrielneuman.com/agentes/clientes-por-su-software/ y ponlos en una carpeta llamada clientes-por-su-software.
2. Cambia lo que no aplique en tu empresa y pon el nombre del dueño al final.
3. En Claude: Configuración, Capacidades, Skills, y subes la carpeta como .zip. Corre sus 9 pruebas: va solo cuando pasa todas dos veces seguidas.

Un caso real cada viernes

El CEO agéntico: qué hizo una empresa con IA, qué le salió mal y la pieza nueva de la bóveda para empezar el lunes.