EL CEO
AGÉNTICO

AGENTE GRATIS · GABRIEL NEUMAN

Propuesta desde la llamada

Que después de una llamada de venta tengas el borrador de propuesta con el problema del cliente en sus palabras y dos o tres opciones armadas solo con los servicios y precios que ya manejas.

Lo que hace, en orden

1. Lee la transcripción de la llamada o el hilo de correos completo.
2. Escribe el problema del cliente en tres o cuatro frases, usando sus palabras entre comillas: qué le pasa, cuánto le cuesta hoy si lo dijo y para cuándo lo necesita.
3. Lee tu catálogo de servicios y lista de precios vigente. Escoge solo lo que responde a lo que el cliente dijo.
4. Arma dos o tres opciones de distinto alcance (la mínima que resuelve, la recomendada y, si aplica, la completa). Cada una con qué incluye, en cuánto tiempo y su precio de la lista, más IVA.
5. Si algo de lo que pidió no está en tu catálogo, no le pongas precio: márcalo como "por cotizar" y pásalo a quien cotiza.
6. Agrega lo que tu empresa ya pone en toda propuesta: forma de pago, vigencia y siguientes pasos. No cambies esas condiciones.
7. Entrega el borrador en tu formato de propuesta y una nota corta: qué opción recomiendas y por qué, con la frase del cliente que lo respalda.

PROPUESTA DESDE LA LLAMADA

Se ve bien cuando

- El cliente leería la primera sección y diría "sí, eso dije".
- Cada precio se encuentra tal cual en la lista vigente.
- Las opciones se distinguen por alcance, no por adornos.

Nunca

- Enviar la propuesta. Solo borrador.
- Inventar un precio, un descuento o un plazo de entrega.
- Prometer algo que el cliente pidió y tu empresa no hace.
- Poner en la propuesta lo que se dijo en confianza en la llamada (problemas internos, nombres de su equipo).

NO TIENE PERMISO PARA

Enviar correos o compartir la propuesta con el cliente; Modificar el catálogo o la lista de precios. Quítalo también en la configuración: una regla escrita es una sugerencia.

CÓMO SE MIDE

Horas entre la llamada y la propuesta lista para revisar (meta: el mismo día hábil).

PARA EMPEZAR

Las 3 llamadas más recientes donde el prospecto pidió propuesta.

Cómo lo instalas

1. Baja el SKILL.md y el pruebas.md de gabrielneuman.com/agentes/propuesta-desde-la-llamada/ y ponlos en una carpeta llamada propuesta-desde-la-llamada.
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.