menexis
SOLUTIONS

Guía del asesor
Vender con Menexis Solutions

Cómo usar la consola, el portafolio completo de servicios con cómo vender cada uno, y las reglas del equipo. Versión interactiva y siempre actualizada: menexissolutions.site/console/guia/ · Práctica: demo.menexissolutions.site/console/

1. Cómo nos llega cada cliente

1 · LLEGA
Web, formulario, WhatsApp, tarjeta con QR o portal.

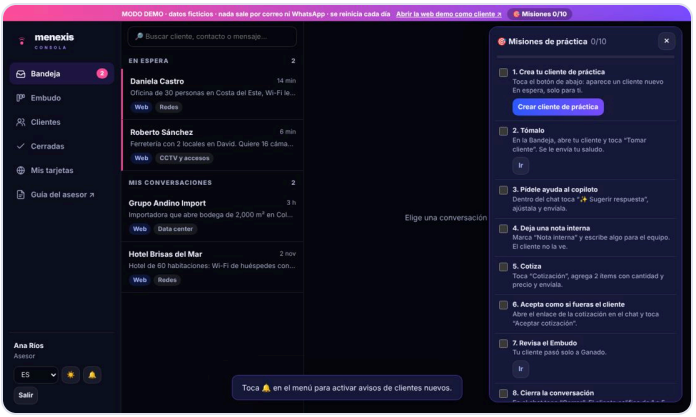
2 · LA IA CALIFICA
Pregunta qué necesita, dónde, cuándo y su contacto.

3 · TÚ LO TOMAS
El primero que toca Tomar cliente lo atiende.

4 · CIERRAS
Cotizas, el cliente acepta en línea y pasa a Ganado.

2. Practica en la consola demo

1. Entra a demo.menexissolutions.site/console/ y elige “Entrar como asesor (Ana Ríos)”. Todo es ficticio.
2. Arriba, en la barra DEMO, toca “🎯 Misiones”: son 12 pasos guiados que recorren todo lo que harás con clientes reales.
3. La misión 1 crea un cliente de práctica solo para ti, así no chocas con otros compañeros que practican al mismo tiempo.
4. Para vivirlo como cliente, abre demo.menexissolutions.site en el celular, habla con la IA y luego atiéndete en la consola.
5. Equivocarte no rompe nada: la demo se reinicia sola cada día a las 3:00 a. m.



Checklist de inicio

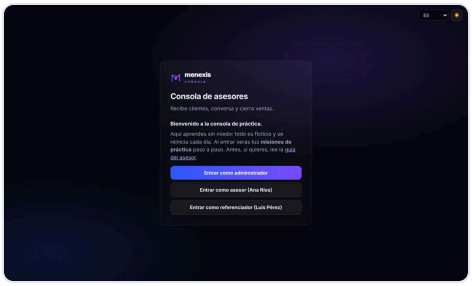
- ☐ Entré a la consola con mi enlace
- ☐ Instalé la consola en mi celular
- ☐ Activé los avisos 🔔
- ☐ Practiqué en la consola demo: tomé un cliente, usé el copiloto y envié una cotización
- ☐ Leí el portafolio completo y las preguntas de descubrimiento

- ☐ Descargué mi tarjeta de presentación con QR
- ☐ Conozco la regla de los 15 minutos
- ☐ Sé cuándo usar Liberar, Cerrar y Nota interna

3. Cómo usar la consola

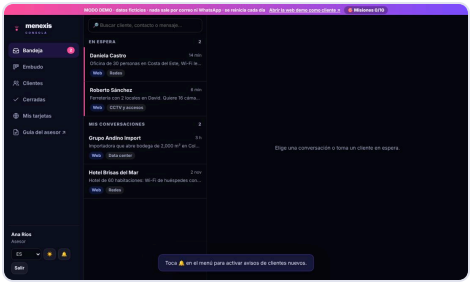
Entrar a la consola Asesor Referenciador Administrador

1. Abre el enlace de acceso que te llegó por correo o que te envió el administrador. Sirve una sola vez y vence en 3 días.
2. Si necesitas otro, escribe tu correo en la pantalla de entrada: te llega un enlace nuevo.
3. En el celular, toca Compartir → Agregar a pantalla de inicio. La consola queda instalada como app.
4. Toca 🔔 en el menú y acepta los avisos: te llega una notificación cada vez que un cliente espera.



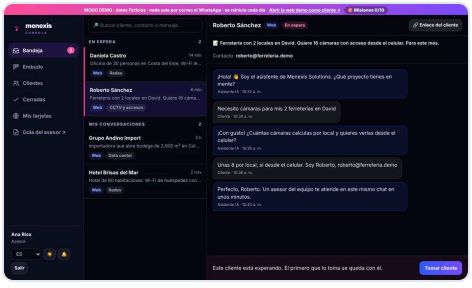
Bandeja: tomar clientes Asesor Administrador

1. En espera están los clientes que ya calificó el asistente IA. Verás su resumen y el servicio que busca.
2. Toca Tomar cliente: el primero que lo toma se queda con el cliente y le llega tu saludo automático.
3. Solo ves clientes de tus especialidades, y puedes tener un máximo de chats activos (te lo define el administrador).
4. Mis conversaciones son tus clientes activos. Responde ahí; el cliente lo recibe en la web o por WhatsApp.



La regla de los 15 minutos Asesor Administrador

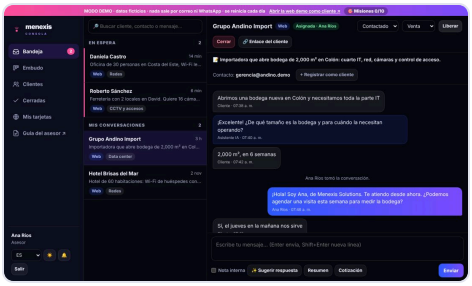
1. Si el cliente te escribe y no respondes en 15 minutos, la conversación vuelve a la cola para otro asesor.
2. Si a los 10 minutos nadie toma un cliente en espera, el administrador recibe una alerta.
3. Si no puedes atender, usa Liberar: el cliente vuelve a la cola de inmediato y no pierde tiempo.



Herramientas del chat

Asesor Administrador

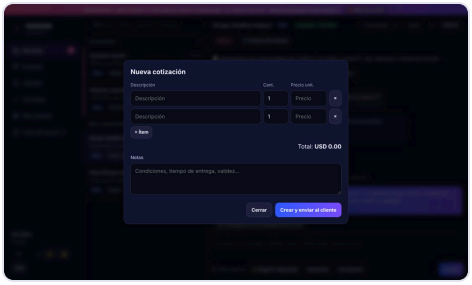
1. Nota interna: marca la casilla antes de enviar. Solo la ve el equipo, nunca el cliente.
2. ✨ Sugerir respuesta: el copiloto IA escribe una respuesta lista para editar y enviar.
3. Resumen: el copiloto te resume la conversación y el siguiente paso recomendado.
4. En WhatsApp hay una ventana de 24 h desde el último mensaje del cliente. Si se cerró, la consola te avisa: contáctalo por otro medio.



Cotizar y cerrar

Asesor Administrador

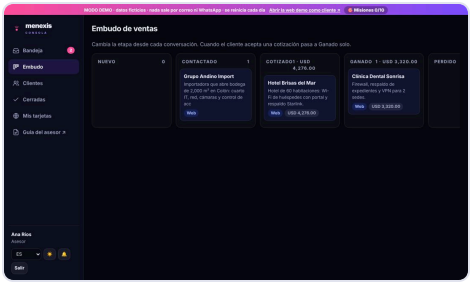
1. Dentro del chat toca Cotización, agrega los ítems (descripción, cantidad, precio) y envíala: el cliente recibe un enlace.
2. El cliente puede imprimirla como PDF y aceptarla en línea. Al aceptar, pasa sola a Ganado.
3. Cuando terminas, toca Cerrar: el cliente califica la atención de 1 a 5. Esa calificación cuenta en tus métricas.
4. Si el cliente vuelve a escribir, la conversación se reabre y regresa a la cola.



Embudo de ventas

Asesor Administrador

1. Cada cliente pasa por Nuevo → Contactado → Cotizado → Ganado o Perdido.
2. Contactado y Cotizado se marcan solos al responder y al cotizar. Ganado se marca solo al aceptar la cotización.
3. Marca Perdido cuando el cliente desiste: así tus métricas reflejan la realidad.



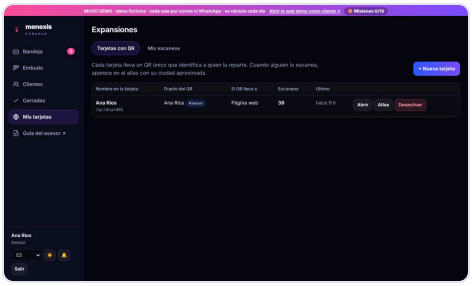
Registrar clientes en el portal

Asesor Administrador

1. En Clientes → Nuevo cliente registra nombre y correo. Le llega una invitación al portal.
2. En el portal el cliente ve su historial, sus cotizaciones y abre solicitudes de soporte sin pasar por la IA.
3. Úsalo con clientes que ya compraron: así vuelven contigo.

Tarjetas de presentación con QR Asesor Referenciador Administrador

1. Tu tarjeta la prepara el administrador con tus datos (nombre, cargo, WhatsApp y correo) y tu QR único. Tú solo la ves y la descargas.
2. En Mis tarjetas toca “Abrir” y descarga el PDF listo para imprenta con “PDF ES + EN” (frente y reverso).
3. Cada escaneo queda registrado con ciudad y país aproximados: ves en el mapa dónde funcionan tus tarjetas.
4. ¿Se te acabaron? En Mis tarjetas → “Material para imprenta” descargas los PDF oficiales de la carpeta corporativa y copias las instrucciones para la imprenta. No los edites.



Solo administrador Administrador

1. Equipo: crea asesores y referenciadores, define especialidades, máximo de chats y porcentaje de comisión.
2. Tarjetas: solo tú las creas y editas, en Expansiones → Tarjetas con QR → Nueva tarjeta, eligiendo el dueño. Cada persona ve solo la suya.
3. Entrenamiento: en Equipo toca “Enlace de práctica” y envíaselo a cada aprendiz. En Entrenamiento ves su puntaje (60 % misiones verificadas + 20 % videos + 20 % examen) y quién está listo para clientes reales (80 o más).
4. Demo: tus vendedores entran como asesor, referenciador o cliente. Tú entras como administrador con tu clave (y tu código de Proton). Para un sub-administrador, toca “Sub-admin demo” en su fila de Equipo y envíale su enlace; tócalo otra vez para quitarle el acceso.
5. Métricas: tomados, ganados, tiempo de primera respuesta, calificación, ventas aceptadas y comisión de cada asesor.
6. Auditoría: registro de quién hizo qué (tomar, cotizar, cerrar, accesos).
7. Exporta los leads a CSV desde Métricas. Activa la verificación en 2 pasos en Equipo → 🔐.

4. Reglas de oro

Responde en menos de 5 minutos
La probabilidad de cerrar cae rápido con cada minuto de espera. Si no puedes, libera el cliente.

Habla simple
Como en la web: sin tecnicismos. Si usas un término técnico, explícalo en una frase.

Pregunta antes de proponer
Usa las preguntas de descubrimiento del portafolio. Entender el dolor vende más que la lista de equipos.

No des precios cerrados sin cotización
Da rangos solo si el administrador lo autoriza. La cotización formal sale de la consola.

Propón una visita o una llamada
En proyectos de infraestructura, ver el lugar cierra la venta y evita cotizar mal.

Ofrece la venta cruzada
Cada servicio del portafolio trae qué ofrecer junto. Un cliente bien atendido compra más de una cosa.

Confidencialidad
Nunca des nombres, ubicación ni detalles de otros clientes, ni siquiera del caso del hotel. Nada de datos del cliente fuera de la consola.

Seguridad de tu cuenta
No compartas tu enlace de acceso, cierra sesión en equipos ajenos y activa el bloqueo de pantalla del celular.

5. Portafolio y cómo vender cada servicio

PROYECTOS LLAVE EN MANO

Proyecto llave en mano (negocio o bodega nueva)

"Un solo responsable diseña, instala y entrega toda la tecnología: tú solo abres las puertas."

QUIÉN LO COMPRA

Empresas que abren oficina, bodega, hotel o sucursal nueva y no tienen equipo IT.

QUÉ LE DUELE

Coordinar 5 proveedores distintos, retrasos en la apertura y nadie responsable si algo falla.

PREGUNTAS PARA DESCUBRIR

1. ¿Cuándo abren y qué tiene que estar funcionando ese día?
2. ¿Cuántas personas, puestos y m² tiene el lugar?
3. ¿Ya tienen planos o están en obra gris?

QUÉ PEDIR PARA COTIZAR

- Planos o fotos del lugar
- Fecha de apertura
- Lista de áreas (oficinas, bodega, recepción)
- Cantidad de usuarios, cámaras y puertas

OBJECIÓN TÍPICA

"Es más barato contratar cada cosa por separado."

Por separado pagas también la coordinación, los retrasos y las fallas entre proveedores. Con nosotros hay un precio, una fecha y un responsable.

OFRÉCELE TAMBIÉN

Helpdesk o IT manager tercerizado después de la entrega · Mantenimiento preventivo

DATA CENTER E INFRAESTRUCTURA

Salas ATO (Assemble-to-Order)

"Una sala lista para armar y probar muchos equipos a la vez, con control de calidad antes de despachar."

QUIÉN LO COMPRA

Empresas que arman, configuran o reparan computadoras y equipos por pedido (distribuidores, logística, mayoristas).

QUÉ LE DUELE

Equipos dañados por estática, instalación lenta uno por uno y devoluciones por fallas no detectadas.

PREGUNTAS PARA DESCUBRIR

1. ¿Cuántos equipos arman o configuran por día?
2. ¿Instalan sistema operativo o imagen propia?
3. ¿Tienen hoy problemas de devoluciones o daños?

QUÉ PEDIR PARA COTIZAR

- Área disponible (m²)
- Puestos de trabajo simultáneos
- Volumen diario
- Tipo de equipos

OBJECIÓN TÍPICA

"Ya armamos en una mesa normal."

Funciona hasta que una descarga de estática daña una placa o un equipo sale sin probar. La sala reduce devoluciones y duplica la velocidad de instalación.

OFRÉCELE TAMBIÉN

Red dedicada e imaging · UPS y energía estable · CCTV de la sala

REDES E INTERNET

Redes empresariales

“Internet y red interna rápida y estable en todo tu negocio, sin zonas muertas.”

QUIÉN LO COMPRA

Oficinas, bodegas, colegios y comercios con internet lento o zonas sin señal.

QUÉ LE DUELE

Internet que se cae, Wi-Fi que no llega, quejas del personal y ventas perdidas.

PREGUNTAS PARA DESCUBRIR

1. ¿Dónde y cuándo falla más?
2. ¿Cuántas personas y dispositivos se conectan?
3. ¿Qué equipos tienen hoy (router, switches, APs)?

QUÉ PEDIR PARA COTIZAR

- Plano o croquis
- Cantidad de usuarios y dispositivos
- Proveedor y velocidad de internet actual
- Fotos del rack o del router

OBJECIÓN TÍPICA

“Ya pagamos más megas y sigue igual.”

Casi nunca es la velocidad contratada: es la red interna. Hacemos un diagnóstico y te mostramos dónde está el cuello de botella.

OFRÉCELE TAMBIÉN

Enlace de respaldo / Starlink · Firewall · Cableado estructurado

REDES E INTERNET

Starlink y enlaces de respaldo

“Dos o más enlaces combinados: si uno se cae, el otro entra solo. Nunca te quedas desconectado.”

QUIÉN LO COMPRA

Lugares remotos (fincas, hoteles, obras, islas) y negocios que no pueden quedarse sin internet.

QUÉ LE DUELE

Cada caída del internet para ventas, reservas y pagos con tarjeta.

PREGUNTAS PARA DESCUBRIR

1. ¿Cuánto les cuesta una hora sin internet?
2. ¿Qué enlaces tienen hoy?
3. ¿El lugar tiene cobertura de fibra o solo satelital?

QUÉ PEDIR PARA COTIZAR

- Ubicación exacta
- Enlaces actuales
- Usuarios y uso (video, pagos, cámaras)
- Si hay energía estable

OBJECIÓN TÍPICA

“Starlink ya funciona solo, lo compramos en la tienda.”

Sí, pero solo no hace respaldo ni reparte bien el tráfico. Lo integramos con tu red para que el cambio sea automático y medido.

OFRÉCELE TAMBIÉN

Monitoreo de enlaces · UPS · Wi-Fi de huéspedes

REDES E INTERNET

Wi-Fi para huéspedes y clientes

"Una página de acceso con código o usuario, separada de tu red interna. Seguro y con tu marca."

QUIÉN LO COMPRA

Hoteles, restaurantes, clínicas y comercios que dan Wi-Fi al público.

QUÉ LE DUELE

Clave compartida que todos conocen, huéspedes conectados a la red de la empresa y riesgo legal.

PREGUNTAS PARA DESCUBRIR

1. ¿Cuántas habitaciones o mesas?
2. ¿Quieren código por habitación, por día o registro con correo?
3. ¿La red de huéspedes está separada hoy?

QUÉ PEDIR PARA COTIZAR

- Número de habitaciones o áreas
- Planos
- Equipos Wi-Fi actuales
- Forma de acceso deseada

OBJECIÓN TÍPICA

"Damos la clave en recepción y listo."

Esa clave termina en internet y cualquiera entra a tu red. El portal separa a los huéspedes y te deja ver y limitar el uso.

OFRÉCELE TAMBIÉN

Respaldo Starlink · Firewall · Monitoreo

REDES E INTERNET

Cableado estructurado

"Cables ordenados, etiquetados y certificados: menos fallas y soporte más rápido."

QUIÉN LO COMPRA

Oficinas nuevas, remodelaciones y racks desordenados.

QUÉ LE DUELE

Cables sueltos, fallas intermitentes y nadie sabe qué cable va a dónde.

PREGUNTAS PARA DESCUBRIR

1. ¿Cuántos puntos de red necesitan?
2. ¿Es obra nueva o remodelación?
3. ¿Hay rack o cuarto IT?

QUÉ PEDIR PARA COTIZAR

- Planos con ubicación de puntos
- Distancia al rack
- Tipo de techo/canalización

OBJECIÓN TÍPICA

"El electricista puede pasar los cables."

Puede pasarlos, pero sin certificar ni etiquetar. Un cable mal ponchado da fallas que parecen de internet y cuestan horas de soporte.

OFRÉCELE TAMBIÉN

Rack y cuarto IT · Red y Wi-Fi · CCTV (mismo cableado)

DATA CENTER E INFRAESTRUCTURA

Data centers y cuartos IT

"Construyo el corazón de tu tecnología: racks, energía, enfriamiento, orden y seguridad."

QUIÉN LO COMPRA

Empresas con servidores, NVR y equipos de red en un cuarto o closet.

QUÉ LE DUELE

Calor, polvo, cables desordenados y equipos que se apagan.

PREGUNTAS PARA DESCUBRIR

1. ¿Qué equipos hay hoy en el cuarto?
2. ¿Tiene aire acondicionado dedicado?
3. ¿Quién tiene acceso al cuarto?

QUÉ PEDIR PARA COTIZAR

- Medidas del cuarto
- Inventario de equipos
- Fotos actuales
- Energía disponible

OBJECIÓN TÍPICA

"Funciona así como está."

Funciona hasta el día que se recalienta o alguien desconecta algo. Un cuarto ordenado evita paradas y acelera cualquier soporte.

OFRÉCELE TAMBIÉN

UPS y energía · Control de acceso al cuarto · Monitoreo de temperatura

DATA CENTER E INFRAESTRUCTURA

Instalación de servidores

"Servidores físicos o virtuales listos para trabajar, con respaldos desde el primer día."

QUIÉN LO COMPRA

Empresas que necesitan un sistema propio, archivos compartidos o virtualizar.

QUÉ LE DUELE

Archivos en una sola PC, sistemas lentos y nada respaldado.

PREGUNTAS PARA DESCUBRIR

1. ¿Qué sistemas o archivos necesitan correr?
2. ¿Cuántos usuarios los usan?
3. ¿Hoy dónde están guardados?

QUÉ PEDIR PARA COTIZAR

- Aplicaciones a instalar
- Usuarios
- Espacio de almacenamiento
- Si prefieren nube o local

OBJECIÓN TÍPICA

"Usamos una PC como servidor."

Una PC no está hecha para trabajar 24/7 ni tiene redundancia. Si falla, se para la empresa. Diseñamos según lo que realmente usan.

OFRÉCELE TAMBIÉN

Respaldos 3-2-1 · UPS · VPN para acceso remoto

DATA CENTER E INFRAESTRUCTURA

Energía y respaldo eléctrico (UPS)

"Si se va la luz, tus equipos siguen funcionando y se apagan de forma segura."

QUIÉN LO COMPRA

Cualquier negocio con equipos críticos en zonas con cortes de luz.

QUÉ LE DUELE

Equipos dañados por bajones y datos perdidos por apagones.

PREGUNTAS PARA DESCUBRIR

1. ¿Cada cuánto se va la luz y por cuánto tiempo?
2. ¿Qué equipos no pueden apagarse?
3. ¿Tienen planta eléctrica?

QUÉ PEDIR PARA COTIZAR

- Lista de equipos y consumo
- Tiempo de respaldo deseado
- Fotos de la instalación eléctrica

OBJECIÓN TÍPICA

"Tenemos un regulador."

El regulador no te da tiempo cuando se va la luz. La UPS te da minutos para seguir operando y apagar sin perder información.

OFRÉCELE TAMBIÉN

Cuarto IT · Monitoreo · Servidores

CIBERSEGURIDAD

Firewalls de nueva generación

"Un guardia en la puerta de tu red que decide qué entra y qué sale."

QUIÉN LO COMPRA

Empresas con datos de clientes, pagos o varias sedes.

QUÉ LE DUELE

Miedo a ataques, empleados en sitios peligrosos y cero control de lo que entra y sale.

PREGUNTAS PARA DESCUBRIR

1. ¿Manejan datos de clientes o pagos?
2. ¿Han tenido virus o correos falsos?
3. ¿Qué equipo protege hoy la red?

QUÉ PEDIR PARA COTIZAR

- Usuarios
- Velocidad de internet
- Número de sedes
- Servicios publicados (cámaras, servidores)

OBJECIÓN TÍPICA

"Somos pequeños, nadie nos va a atacar."

Los ataques son automáticos y buscan negocios pequeños porque suelen estar desprotegidos. Un incidente cuesta mucho más que el firewall.

OFRÉCELE TAMBIÉN

Hardening · VPN · Respaldos

CIBERSEGURIDAD

Hardening

"Cierro las puertas que los equipos traen abiertas de fábrica, en todas las capas, incluida la de personas."

QUIÉN LO COMPRA

Empresas que ya tienen equipos y servidores instalados sin revisión de seguridad.

QUÉ LE DUELE

Claves de fábrica, puertos abiertos y equipos sin actualizar.

PREGUNTAS PARA DESCUBRIR

1. ¿Quién instaló los equipos actuales?
2. ¿Cambiaron las claves de fábrica?
3. ¿El personal recibió alguna capacitación de seguridad?

QUÉ PEDIR PARA COTIZAR

- Inventario de equipos (routers, servidores, cámaras)
- Acceso para auditoría
- Número de usuarios a capacitar

OBJECIÓN TÍPICA

"Ya tenemos antivirus."

El antivirus protege una PC. El hardening cierra las puertas de routers, cámaras y servidores, que es por donde entran la mayoría de ataques.

OFRÉCELE TAMBIÉN

Firewall · Capacitación de personal (capa 8) · Monitoreo

CIBERSEGURIDAD

VPN y acceso remoto seguro

"Trabaja desde cualquier lugar como si estuvieras en la oficina, sin exponer nada."

QUIÉN LO COMPRA

Equipos que trabajan desde casa, gerentes que viajan y empresas con varias sedes.

QUÉ LE DUELE

Usan AnyDesk o abren puertos para entrar a la oficina: riesgoso.

PREGUNTAS PARA DESCUBRIR

1. ¿Quiénes necesitan entrar desde fuera?
2. ¿A qué sistemas?
3. ¿Cómo lo hacen hoy?

QUÉ PEDIR PARA COTIZAR

- Usuarios remotos
- Sedes a unir
- Equipo de red actual

OBJECIÓN TÍPICA

"Usamos programas de control remoto gratis."

Funcionan, pero dejan una puerta abierta a tu red. La VPN cifra la conexión y solo deja entrar a quien autorizas.

OFRÉCELE TAMBIÉN

Firewall · Servidores · Hardening

CIBERSEGURIDAD

Respaldos y recuperación

"Si algo falla, te roban o te atacan, tu información vuelve."

QUIÉN LO COMPRA

Cualquier empresa con información que no puede perder (contabilidad, expedientes, diseños).

QUÉ LE DUELE

Un disco dañado, un robo o un ransomware y se pierde todo.

PREGUNTAS PARA DESCUBRIR

1. ¿Qué información sería grave perder?
2. ¿Cada cuánto respaldan y dónde?
3. ¿Han probado restaurar un respaldo?

QUÉ PEDIR PARA COTIZAR

- Volumen de datos
- Equipos y servidores a respaldar
- Tiempo máximo aceptable sin sistema

OBJECIÓN TÍPICA

"Tenemos todo en un disco externo."

Si el disco está conectado, el ransomware lo cifra también. La regla 3-2-1 guarda una copia fuera y otra desconectada.

OFRÉCELE TAMBIÉN

Servidores · Firewall · Monitoreo

SEGURIDAD FÍSICA Y COMUNICACIÓN

Cámaras de seguridad (CCTV)

"Cámaras que ves desde el celular, con grabación y alertas."

QUIÉN LO COMPRA

Comercios, bodegas, oficinas y residenciales.

QUÉ LE DUELE

Robos, cámaras que no graban cuando hace falta y no poder verlas desde el celular.

PREGUNTAS PARA DESCUBRIR

1. ¿Qué quieren vigilar (entradas, caja, bodega)?
2. ¿Cuántas áreas o puntos?
3. ¿Cuántos días de grabación necesitan?

QUÉ PEDIR PARA COTIZAR

- Planos o fotos
- Cantidad de cámaras
- Interior/exterior
- Días de grabación

OBJECIÓN TÍPICA

"Compramos un kit en la tienda."

Los kits suelen quedar con clave de fábrica y sin respaldo de grabación. Instalamos bien ubicadas, seguras y con acceso desde el celular.

OFRÉCELE TAMBIÉN

Control de acceso · UPS · Red y cableado

SEGURIDAD FÍSICA Y COMUNICACIÓN

Control de acceso y asistencia

"Huella, rostro o tarjeta para abrir puertas y marcar la entrada del personal."

QUIÉN LO COMPRA

Empresas que quieren controlar quién entra y marcar asistencia del personal.

QUÉ LE DUELE

Llaves copiadas, marcaciones falsas y planillas a mano.

PREGUNTAS PARA DESCUBRIR

1. ¿Cuántas puertas y empleados?
2. ¿Lo usarán para planilla?
3. ¿Cómo marcan hoy?

QUÉ PEDIR PARA COTIZAR

- Número de puertas
- Empleados
- Tipo de puerta y cerradura

OBJECIÓN TÍPICA

"Usamos una hoja de firmas."

La hoja se llena a mano y se puede alterar. El sistema da reportes exactos para la planilla y bloquea a quien ya no trabaja ahí.

OFRÉCELE TAMBIÉN

CCTV · Red · Integración con planilla

SEGURIDAD FÍSICA Y COMUNICACIÓN

Telefonía IP

"Extensiones y central telefónica por internet: más barata y flexible."

QUIÉN LO COMPRA

Oficinas con varias líneas, recepción o call center pequeño.

QUÉ LE DUELE

Facturas telefónicas altas y no poder transferir llamadas.

PREGUNTAS PARA DESCUBRIR

1. ¿Cuántas extensiones necesitan?
2. ¿Reciben muchas llamadas?
3. ¿Quieren contestar desde el celular?

QUÉ PEDIR PARA COTIZAR

- Extensiones
- Líneas actuales
- Necesidad de grabación o menú de bienvenida

OBJECIÓN TÍPICA

"Ya todos usan WhatsApp."

WhatsApp no da una central con extensiones, menú y transferencias. La telefonía IP se ve profesional y cuesta menos que líneas tradicionales.

OFRÉCELE TAMBIÉN

Red · UPS

SOFTWARE Y WEB

Desarrollo de software a medida

"Programas hechos para tu forma de trabajar, no al revés. Conectamos tus sistemas entre sí."

QUIÉN LO COMPRA

Empresas con procesos en Excel, papel o sistemas que no se hablan entre sí.

QUÉ LE DUELE

Doble digitación, errores y reportes que tardan días.

PREGUNTAS PARA DESCUBRIR

1. ¿Qué tarea repiten todos los días a mano?
2. ¿Qué sistemas usan hoy?
3. ¿Qué reporte les gustaría tener en un clic?

QUÉ PEDIR PARA COTIZAR

- Descripción del proceso actual
- Sistemas a integrar
- Usuarios
- Ejemplos de reportes

OBJECIÓN TÍPICA

"Hay apps que ya hacen eso."

Si una app te sirve, te la recomendamos. Cuando no encaja, construimos solo lo que falta y lo conectamos con lo que ya usas.

OFRÉCELE TAMBIÉN

Bases de datos · Monitoreo y automatización · Servidores o nube

SOFTWARE Y WEB

Bases de datos

"Tu información ordenada, rápida de consultar y protegida."

QUIÉN LO COMPRA

Empresas con información dispersa o sistemas lentos.

QUÉ LE DUELE

Datos duplicados, consultas lentas y sin respaldo.

PREGUNTAS PARA DESCUBRIR

1. ¿Dónde está hoy la información?
2. ¿Qué consultas son lentas?
3. ¿Tienen respaldo?

QUÉ PEDIR PARA COTIZAR

- Volumen de datos
- Sistemas que la usan
- Usuarios

OBJECIÓN TÍPICA

"Nuestro Excel funciona."

Hasta que dos personas lo editan a la vez o se daña. Una base de datos es multiusuario, rápida y respaldada.

OFRÉCELE TAMBIÉN

Software a medida · Respaldos

SOFTWARE Y WEB

Páginas web

"Creo y administro tu sitio: dominio, hosting, seguridad y actualizaciones. Con asistente que atiende 24/7."

QUIÉN LO COMPRA

Negocios sin página o con una página vieja que no trae clientes.

QUÉ LE DUELE

Clientes que no los encuentran o una web que no convierte.

PREGUNTAS PARA DESCUBRIR

1. ¿Qué quieren que haga el visitante (llamar, cotizar, comprar)?
2. ¿Tienen dominio y logo?
3. ¿Quién actualizará el contenido?

QUÉ PEDIR PARA COTIZAR

- Logo y textos
- Secciones deseadas
- Idiomas
- Si necesitan formulario, chat o tienda

OBJECIÓN TÍPICA

"Con redes sociales es suficiente."

Las redes son prestadas: cambian reglas y alcance. La web es tuya, aparece en Google y con el asistente IA no pierdes clientes de noche.

OFRÉCELE TAMBIÉN

Asistente IA y consola de ventas · Correo con dominio · Monitoreo

SOFTWARE Y WEB

Monitoreo y automatización

"Te enteras de un problema antes de que lo note tu cliente."

QUIÉN LO COMPRA

Empresas con varios enlaces, sedes o sistemas críticos.

QUÉ LE DUELE

Se enteran de las fallas cuando el cliente se queja.

PREGUNTAS PARA DESCUBRIR

1. ¿Qué no puede fallar?
2. ¿Cómo se enteran hoy de una caída?
3. ¿Qué tareas repetitivas podrían automatizarse?

QUÉ PEDIR PARA COTIZAR

- Equipos y enlaces a monitorear
- A quién y cómo avisar
- Tareas a automatizar

OBJECIÓN TÍPICA

"Si algo falla nos llaman."

Para entonces ya perdiste ventas. El monitoreo avisa en minutos y muchas veces lo arreglamos antes de que lo noten.

OFRÉCELE TAMBIÉN

Respaldo de enlaces · Helpdesk · Mantenimiento

GESTIÓN Y SOPORTE IT

IT Manager tercerizado

"Un gerente de tecnología para tu empresa sin el costo de contratarlo a tiempo completo."

QUIÉN LO COMPRA

Empresas medianas sin gerente de tecnología.

QUÉ LE DUELE

Compras sin plan, proveedores sin control y decisiones IT tomadas por quien sabe un poco.

PREGUNTAS PARA DESCUBRIR

1. ¿Quién decide hoy las compras de tecnología?
2. ¿Tienen inventario y presupuesto IT?
3. ¿Cuántos proveedores IT manejan?

QUÉ PEDIR PARA COTIZAR

- Número de usuarios y sedes
- Proveedores actuales
- Horas o visitas al mes deseadas

OBJECIÓN TÍPICA

"No necesitamos un gerente."

No contratas un salario completo: pagas las horas que necesitas para tener plan, presupuesto y control de proveedores.

OFRÉCELE TAMBIÉN

Helpdesk · Mantenimiento · Consultoría

GESTIÓN Y SOPORTE IT

Helpdesk

"Soporte para tu personal: lo hago yo, o lo implemento y capacito a tu propio equipo."

QUIÉN LO COMPRA

Empresas cuyo personal pierde tiempo con problemas de PC, correo o impresoras.

QUÉ LE DUELE

Nadie a quién llamar, o el 'sobrino' que ayuda cuando puede.

PREGUNTAS PARA DESCUBRIR

1. ¿Cuántos usuarios y equipos?
2. ¿Qué problemas se repiten más?
3. ¿Prefieren soporte tercerizado o un helpdesk propio?

QUÉ PEDIR PARA COTIZAR

- Usuarios
- Horario de soporte
- Sedes
- Sistemas que usan

OBJECIÓN TÍPICA

"Cuando pasa algo llamamos a alguien."

Sin un sistema, cada falla se resuelve desde cero y nada queda documentado. Con helpdesk hay tickets, tiempos de respuesta y menos fallas repetidas.

OFRÉCELE TAMBIÉN

Mantenimiento preventivo · IT manager

GESTIÓN Y SOPORTE IT

Mantenimiento IT

"Revisiones programadas para que nada se rompa, y respuesta rápida cuando algo falla."

QUIÉN LO COMPRA

Empresas con equipos que ya funcionan y quieren que sigan así.

QUÉ LE DUELE

Fallas que se pudieron prevenir y equipos lentos.

PREGUNTAS PARA DESCUBRIR

1. ¿Cuándo fue la última revisión?
2. ¿Cuántos equipos tienen?
3. ¿Qué falló en los últimos meses?

QUÉ PEDIR PARA COTIZAR

- Inventario de equipos
- Frecuencia deseada
- Sedes

OBJECIÓN TÍPICA

"Arreglamos cuando se daña."

Reparar de emergencia sale más caro y para la operación. El mantenimiento preventivo cuesta menos que una parada.

OFRÉCELE TAMBIÉN

Helpdesk · Monitoreo · UPS

GESTIÓN Y SOPORTE IT

Consultoría IT

"Te ayudo a decidir qué comprar, qué cambiar y qué no necesitas."

QUIÉN LO COMPRA

Empresas que van a invertir en tecnología y quieren decidir bien.

QUÉ LE DUELE

Comprar lo que el vendedor quiere vender y no lo que necesitan.

PREGUNTAS PARA DESCUBRIR

1. ¿Qué decisión tienen que tomar?
2. ¿Qué presupuesto manejan?
3. ¿Qué problema quieren resolver?

QUÉ PEDIR PARA COTIZAR

- Alcance de la consultoría
- Documentos o propuestas a revisar
- Plazo

OBJECIÓN TÍPICA

"Los proveedores ya nos asesoran gratis."

Te asesoran sobre lo que venden. Nosotros revisamos de forma independiente y te ahorramos compras que no necesitas.

OFRÉCELE TAMBIÉN

IT manager · Proyecto llave en mano

Videos tutoriales

Míralos en menexissolutions.site/console/guia/#videos (también dentro de la consola demo).

Asesor	**Conoce la consola** · Entrar, el menú, los avisos y las misiones de práctica.
Asesor	**Cómo llega un cliente** · De la web y el asistente IA hasta tu bandeja.
Asesor	**Tomar un cliente** · Leer el resumen, tomarlo y la regla de los 15 minutos.
Asesor	**Conversar con el cliente** · Responder, el copiloto IA y las notas internas.
Asesor	**Etapas y embudo de ventas** · Mover al cliente de Nuevo a Ganado y leer tu embudo.
Asesor	**Cotizar y que el cliente acepte** · Crear la cotización, enviarla y verla pasar a Ganado.
Asesor	**Registrar al cliente y su enlace** · Darle acceso al portal y el enlace para volver al chat.

Asesor	**Liberar y cerrar** · Pasar un cliente a otro asesor y cerrar con calificación.
Asesor	**Buscar conversaciones** · Encontrar a cualquier cliente por nombre, contacto o mensaje.
Asesor	**Tu tarjeta de presentación con QR** · Crearla, descargar el PDF para imprenta y ver los escaneos.
Referenciador	**Referenciador: tus tarjetas y escaneos** · Todo lo que necesitas como referenciador.
Administrador	**Administrador: tu equipo** · Crear asesores y referenciadores, especialidades y comisiones.
Administrador	**Administrador: métricas y control** · Ver resultados, asignar clientes, exportar y auditar.
Asesor	**Una conversación de venta completa** · Descubrir, responder la objeción del precio, proponer visita y cotizar.
Asesor	**La consola en tu celular** · El menú de abajo, atender un cliente y volver a la lista. Instalarla como app.
Asesor	**Clientes de WhatsApp y la regla de 24 h** · Atenderlos desde la consola y qué hacer cuando pasan 24 horas.
Asesor	**Ayudar al cliente a volver y el portal** · Lo que ve el cliente: chat guardado, recuperar su conversación, WhatsApp y su portal.
Asesor	**Tu primer día en la consola real** · Entrar con el enlace del correo, pedir uno nuevo, avisos y seguridad.
Administrador	**Administrador: 2 pasos con Proton y tu equipo** · Activar la verificación en 2 pasos, entrar con código, editar y desactivar asesores.
Administrador	**Administrador: IA, tarjetas del equipo y visitas** · Tomar clientes que siguen con la IA, asignar, tarjetas para otros y el atlas web.

6. Glosario

Lead
Una persona o empresa interesada que dejó sus datos. En la consola es un cliente En espera.

Embudo
Las etapas por las que pasa una venta: Nuevo, Contactado, Cotizado, Ganado o Perdido.

Venta cruzada
Ofrecer un servicio extra que el cliente también necesita (por ejemplo, UPS con las cámaras).

Wi-Fi / AP
Internet sin cable. Un AP (punto de acceso) es el aparato que da la señal en cada zona.

Failover
Cambio automático a otro internet cuando el principal se cae.

Starlink
Internet por satélite. Funciona donde no llega la fibra.

Portal cautivo / RADIUS
La página donde el huésped pone un código antes de usar el Wi-Fi.

Rack / cuarto IT
El mueble y el cuarto donde van servidores, switches y grabadores.

UPS
Batería que mantiene los equipos encendidos cuando se va la luz.

Firewall
El guardia de la red: decide qué entra y qué sale de internet.

Hardening
Cerrar las configuraciones inseguras que los equipos traen de fábrica.

VPN
Conexión cifrada para entrar a la red de la oficina desde cualquier lugar.

Ransomware
Virus que bloquea los archivos y pide dinero para liberarlos.

Respaldo 3-2-1
3 copias, en 2 medios distintos, 1 fuera del lugar.

CCTV / NVR
Sistema de cámaras. El NVR es el grabador.

Telefonía IP / PBX
Teléfonos por internet con extensiones; la PBX es la central.

Sala ATO
Sala para armar y configurar equipos según cada pedido.

IT manager tercerizado
Un gerente de tecnología externo, por horas.

Helpdesk / ticket
Mesa de ayuda; cada problema reportado es un ticket.

Copiloto IA
Botones del chat que resumen la conversación o te sugieren una respuesta.

7. Preguntas frecuentes

¿Qué pasa si dos asesores tocan Tomar a la vez?
Solo uno se lo queda. Al otro le aparece que otro asesor ya tomó el cliente.

¿El cliente ve mis notas internas?
No. Las notas solo las ve el equipo en la consola.

¿Por qué no veo algunos clientes en espera?
Solo ves los de tus especialidades. El administrador puede cambiarlas.

El cliente dice que perdió el chat, ¿qué hago?
La conversación queda guardada. Puede volver a la web, tocar “Ya hablé con ustedes” y recibir su enlace por correo.

¿Puedo practicar sin tocar clientes reales?
Sí, en la consola demo con datos ficticios. Se reinicia cada día.

¿Cómo se calcula mi comisión?
Ventas con cotización aceptada × tu porcentaje. La ves en Métricas (administrador).

El cliente me pide el precio de inmediato, ¿qué le digo?
No des un precio cerrado sin cotización. Explica que depende del lugar y haz 1 o 2 preguntas; si el administrador te autorizó rangos, puedes dar uno. Propón una visita o llamada (video 14).

El cliente pide hablar con Mijail o con un jefe.
Dile que con gusto y deja una nota interna. Si no puedes resolver, usa Liberar o avisa al administrador para que lo asigne (video 20).

La IA le dijo algo incorrecto al cliente.
Corrígelo con amabilidad en tu primer mensaje y deja una nota interna con lo que pasó para que el administrador ajuste el asistente.

El cliente escribe en inglés.
Respóndele en inglés. El copiloto ✨ escribe la sugerencia en el idioma del cliente.

Me llegó un cliente fuera de mi horario.
Si no puedes atenderlo pronto, no lo tomes: déjalo En espera para otro asesor. Si ya lo tomaste, usa Liberar.

Cerré una conversación por error.
Escríbele al cliente desde la consola o pídele que responda: la conversación se reabre y vuelve a la cola.

El cliente de WhatsApp no recibe mis mensajes.
Pasaron más de 24 h desde su último mensaje. Llámalo o escríbele al correo, o espera a que vuelva a escribir (video 16).

El cliente pide soporte técnico, no una venta.
Cambia el tipo a Soporte arriba del chat. Si es cliente registrado, puede pedir soporte desde su portal (video 17).

¿Puedo cambiar mis especialidades o mi máximo de chats?
Sí, pídeselo al administrador: se cambian en Equipo → Editar (video 19).

Perdí mi enlace o venció.
En la pantalla de entrada escribe tu correo y toca “Enviarme un enlace de acceso”. Si no te llega, pídeselo al administrador (video 18).

¿Puedo usar la consola desde el celular?
Sí. Instálala como app y activa los avisos 🔔 (video 15).

¿Qué información no puedo compartir?
Nada de otros clientes (nombres, ubicaciones, precios), ni capturas de la consola, ni tu enlace de acceso. Todo se conversa dentro de la consola.

¿Cuándo cuenta una venta para mi comisión?
Cuando el cliente acepta la cotización en línea: la venta pasa a Ganado y suma a tus ventas en Métricas.

¿Qué pasa con mis clientes si me voy de vacaciones?
Avisa al administrador. Puedes liberarlos o él los asigna a otro asesor; nada se pierde.

Se me acabaron las tarjetas o las carpetas, ¿cómo imprimo más?
En Mis tarjetas → “Material para imprenta” descargas los PDF oficiales de la carpeta y copias las instrucciones para la imprenta. Tu tarjeta personal se descarga en “Tarjetas con QR” → “Abrir” → “PDF ES + EN”. No edites los archivos (video 21).

Un dato de mi tarjeta está mal, ¿lo cambio yo?
No: las tarjetas las diseña solo el administrador. Pídele que corrija el dato; tu QR sigue siendo el mismo, así que las tarjetas ya impresas siguen funcionando.

¿Puedo ver la parte de administrador en la demo?
No: en la demo los vendedores entran como asesor, referenciador o cliente. La vista de administrador es solo para el administrador y los sub-administradores que él autorice.

¿Cómo se calcula mi puntaje de entrenamiento?
Entra a la demo con tu enlace de práctica. 60 % son las misiones (se marcan solas cuando las haces de verdad), 20 % los videos que ves completos y 20 % el examen de la guía. Con 80 o más estás listo para clientes reales.