

KIT PARA EMPREENDEDORES

Herramientas y recursos para ayudarte a organizar, mejorar
y hacer crecer tu negocio.

questIA

questia.com.ar · hola@questia.com.ar

1. Diagnóstico inicial de tu negocio

Antes de invertir en herramientas, entendé dónde estás parado.

- ¿Cuál es el problema real que resolvés y para quién?
- ¿Cuántas horas por semana perdés en tareas repetitivas?
- ¿Sabés cuánto te cuesta conseguir un cliente nuevo?
- ¿Tenés registrado de dónde llegan tus consultas?
- ¿Cuál es tu ticket promedio y tu margen real?
- ¿Qué parte del proceso genera más quejas o demoras?

2. Presencia digital mínima viable

Lo que sí o sí debería tener tu negocio online.

- Sitio web propio con dominio y carga rápida (menos de 3 segundos).
- Título y descripción claros en cada página (SEO básico).
- Botón de WhatsApp visible en mobile.
- Ficha de Google Business actualizada con fotos y horarios.
- Redes sociales enlazadas desde la web.
- Un formulario de contacto que llegue realmente a tu correo.

3. Organización y procesos

Ordenar antes de automatizar: automatizar el caos multiplica el caos.

- Escribí tu proceso de venta en 5 pasos concretos.
- Definí un único lugar donde viven los datos de tus clientes.
- Establecé tiempos de respuesta objetivo para cada canal.
- Documentá las 3 preguntas más frecuentes y su respuesta oficial.
- Agendá una revisión semanal de números (30 minutos alcanzan).

4. Automatizaciones que rinden desde el día uno

Empezá simple: una automatización bien hecha vale más que diez a medias.

- Respuesta automática de primer contacto en WhatsApp.
- Carga automática de leads del formulario a una planilla o CRM.
- Recordatorios de turnos o entregas por WhatsApp/email.
- Envío automático de presupuestos con plantilla.
- Pedido de reseña automático luego de cada venta.
- Reporte semanal automático con tus métricas clave.

5. Inteligencia Artificial aplicada (sin humo)

Casos concretos donde la IA sí mueve la aguja en un negocio chico.

- Asistente que responde consultas frecuentes 24/7 y deriva lo complejo.
- Redacción de descripciones de productos y contenido para redes.
- Resumen automático de conversaciones y feedback de clientes.
- Clasificación de consultas por urgencia o tipo.
- Análisis de ventas para detectar patrones y oportunidades.

6. Métricas que tenés que mirar

Poco y claro, medido siempre igual.

- Consultas recibidas por semana y por canal.
- Tasa de conversión: consultas que terminan en venta.
- Tiempo promedio de primera respuesta.
- Ticket promedio y clientes que vuelven a comprar.
- Costo de adquisición por cliente.
- Reseñas nuevas por mes y puntaje promedio.

7. Plan de 30 días

Un camino corto y realista para empezar esta semana.

- Semana 1: diagnóstico, números básicos y checklist de presencia digital.
- Semana 2: ordenar el proceso de venta y centralizar los datos.
- Semana 3: implementar 2 automatizaciones simples.
- Semana 4: medir resultados, ajustar y definir el próximo paso con IA.

¿Querés implementarlo?

En guestIA analizamos tu negocio sin costo, detectamos las oportunidades reales y te acompañamos en la implementación de automatizaciones e IA que funcionan en la práctica.

WhatsApp: +54 9 11 2487 8340

hola@guestia.com.ar

guestia.com.ar