



CHATCIELO

NEGOCIO TECNOLÓGICO MULTIEMPRESA

Propuesta comercial para revendedores

Vendé soluciones de WhatsApp, CRM, inteligencia artificial, agentes de voz y automatización empresarial bajo un modelo de ingresos recurrentes.

USD 700 / año • Plan base sugerido desde USD 12/mes • Hasta 150 conexiones objetivo

Potencial de facturación del plan base: hasta USD 1.800/mes a capacidad objetivo*

1. LA OPORTUNIDAD: UN MERCADO ENORME TODAVÍA POR AUTOMATIZAR

WhatsApp ya forma parte del día a día de empresas y profesionales de toda Latinoamérica. Sin embargo, una gran parte del mercado todavía atiende desde teléfonos, con procesos manuales, poca trazabilidad, seguimiento disperso y automatización limitada.

ChatCielo te permite transformar esa necesidad en un negocio recurrente. Operás una plataforma multiempresa y vendés el servicio a tus propios clientes: desde un profesional independiente o comercio pequeño hasta empresas con varios departamentos, sucursales y equipos de atención.

La oportunidad no está limitada a un solo rubro. Cualquier negocio que venda, atienda, agende, cobre o dé soporte por WhatsApp puede ser un cliente potencial.

Con ChatCielo podés empezar resolviendo algo simple —ordenar un número de WhatsApp y varios agentes— y luego ampliar la cuenta con campañas, automatizaciones, inteligencia artificial, agentes de voz e integraciones empresariales.

2. QUÉ RECIBE EL REVENDEDOR

Tu inversión anual es de USD 700 e incluye una plataforma preparada para comercializar durante 12 meses, junto con la infraestructura contemplada en la propuesta.

- Plataforma multiempresa: administrá múltiples empresas desde una misma solución, manteniendo cada operación organizada con sus propios usuarios, canales y clientes.
- WhatsApp CRM: bandeja multiagente, historial, contactos, etiquetas, oportunidades, notas y seguimiento comercial.
- Campañas: herramientas para organizar comunicaciones y campañas desde la plataforma.
- Automatizaciones: flujos, bots y acciones para reducir tareas manuales.
- Inteligencia artificial: posibilidad de ofrecer agentes especializados para ventas, agenda, soporte, cobranzas y otros procesos.
- Agentes de voz: desarrollos personalizados capaces de recibir o realizar llamadas y ejecutar acciones en otros sistemas.
- Integraciones: conexión mediante n8n, APIs y servicios externos para automatizar procesos completos.
- Capacidad objetivo: hasta 150 conexiones simultáneas, sujeta al uso real, tipo de conexión, volumen y recursos consumidos.

3. CÓMO GENERA INGRESOS EL REVENDEDOR

El negocio crece por capas. El plan base funciona como puerta de entrada y cada cliente puede aumentar su ticket a medida que agrega conexiones, usuarios y automatizaciones.

PLAN BASE SUGERIDO — USD 12/MES

Incluye 1 conexión de WhatsApp + 3 usuarios + CRM + clientes y campañas sin límite interno de ChatCielo.

CONEXIÓN ADICIONAL — USD 10 A 15/MES

Para ventas, soporte, cobranzas, sucursales u otras áreas.

USUARIO ADICIONAL — USD 3 A 5/MES

Para empresas que necesitan más vendedores, asesores o agentes de atención.

AGENTE IA ESPECIALIZADO — USD 40 A 50/MES AL CLIENTE FINAL

Podés adquirir el servicio especializado desde USD 20/mes y revenderlo con tu propio margen.

AGENTE DE VOZ PERSONALIZADO

Proyecto premium cotizado según alcance, volumen, integraciones y consumo. Puede combinar implementación inicial + mensualidad recurrente.

INTEGRACIONES Y AUTOMATIZACIONES AVANZADAS

Proyectos personalizados con n8n, APIs, Google Workspace, sistemas de ventas, stock, POS, ERP y otras plataformas. Se cotizan según alcance.

Vos definís el precio final de venta según tu mercado, nivel de soporte, complejidad y servicios incluidos.

4. POTENCIAL DE FACTURACIÓN RECURRENTE

Ejemplos utilizando únicamente el plan base de USD 12/mes, sin sumar conexiones, usuarios, IA, voz ni proyectos personalizados:

5 clientes activos = USD 60/mes

25 clientes activos = USD 300/mes

50 clientes activos = USD 600/mes

100 clientes activos = USD 1.200/mes

130 clientes activos = USD 1.560/mes

150 clientes activos = USD 1.800/mes

Con 130 clientes en el plan base, la facturación bruta potencial alcanza USD 1.560 mensuales. A partir de ahí, conexiones adicionales, usuarios, agentes IA, voz e integraciones pueden elevar considerablemente el ticket promedio por empresa.

El objetivo comercial no es depender solamente de cientos de clientes pequeños. Un único cliente empresarial puede contratar varios números, varios usuarios y automatizaciones, generando un ticket mensual muy superior al plan inicial.

5. REVENTA DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL

La inteligencia artificial agrega una segunda suscripción recurrente dentro de la misma cartera de clientes.

Modelo orientativo:

- Costo para el revendedor de un agente IA especializado: desde USD 20/mes.
- Precio sugerido al cliente final: USD 40 a 50/mes.
- Margen comercial orientativo: USD 20 a 30 mensuales por agente, antes de otros gastos aplicables.

Ejemplo con 10 clientes:

10 agentes vendidos a USD 45 = USD 450/mes facturados.

Costo mayorista: $10 \times \text{USD } 20 = \text{USD } 200/\text{mes}$.

Margen comercial orientativo del revendedor: USD 250/mes.

Agentes que podés ofrecer:

- Ventas: responde consultas, califica prospectos, recomienda productos y deriva oportunidades.
- Agenda: consulta disponibilidad, reserva turnos y envía recordatorios.
- Soporte: responde preguntas frecuentes y escala casos cuando hace falta.
- Cobranzas: realiza seguimientos, recordatorios y registra respuestas.
- Operaciones: consulta stock, pedidos, precios, estados o información de otros sistemas mediante APIs.

6. SERVICIO PREMIUM: AGENTES DE VOZ Y AUTOMATIZACIÓN EMPRESARIAL

Además del WhatsApp CRM y los agentes de texto, podés vender desarrollos personalizados de agentes de voz. No se trata solamente de un bot que conversa: el agente puede atender o realizar llamadas y ejecutar procesos reales de la empresa.

Un agente de voz puede:

- Recibir llamadas entrantes para ventas, soporte, reservas, consultas o cobranzas.
- Realizar llamadas salientes para prospección, seguimiento de leads, recordatorios, encuestas o recuperación de clientes.
- Vender productos o servicios, responder preguntas y calificar prospectos.
- Enviar automáticamente mensajes por WhatsApp durante o después de la llamada.
- Crear notas y guardar el resumen de la conversación en ChatCielo.
- Crear oportunidades comerciales y actualizar su etapa dentro del CRM.
- Aplicar etiquetas y clasificar contactos según intención, producto, zona o prioridad.
- Asignar el lead a un vendedor o asesor específico.
- Crear reuniones, visitas o turnos en Google Calendar.
- Registrar o actualizar datos en Google Sheets almacenadas en Drive.
- Crear o actualizar contactos en Google Contacts.
- Consultar o modificar sistemas externos mediante APIs: stock, precios, pedidos, POS, ERP, cobranzas u otros procesos.
- Orquestar todos estos pasos mediante n8n para crear flujos completos de automatización.

Este servicio puede comercializarse como una implementación inicial más una mensualidad por operación, soporte, mantenimiento y consumo. El revendedor vende la solución al cliente final y conserva su margen comercial mientras el desarrollo especializado puede ser provisto por ChatCielo.

7. QUÉ PODÉS OFRECER DESDE EL PRIMER DÍA

NIVEL 1 — ENTRADA

Plan Base desde USD 12/mes.

Objetivo: captar profesionales, comercios y pequeñas empresas.

NIVEL 2 — CRECIMIENTO

Más conexiones de WhatsApp + usuarios.

Objetivo: aumentar el ticket de PyMEs y equipos de ventas o soporte.

NIVEL 3 — AUTOMATIZACIÓN

Bots, campañas, flujos y procesos automáticos.

Objetivo: reducir tareas manuales y mejorar los tiempos de respuesta.

NIVEL 4 — INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Agentes especializados de ventas, agenda, soporte, cobranzas u operaciones.

Objetivo: crear una segunda suscripción recurrente dentro del mismo cliente.

NIVEL 5 — VOZ

Agentes de voz conectados con n8n, ChatCielo, Google Workspace y otros sistemas.

Objetivo: vender automatización empresarial premium.

NIVEL 6 — PROYECTOS A MEDIDA

Integraciones, APIs y desarrollos específicos.

Objetivo: acceder a clientes con necesidades más complejas y tickets superiores.

8. ¿A QUIÉN PODÉS VENDERLE?

No necesitás enfocarte solamente en grandes empresas. Podés comenzar por negocios simples y crecer junto con ellos.

- Profesionales independientes y emprendimientos unipersonales.
- Peluquerías, barberías, estética y centros de belleza.
- Clínicas, consultorios, odontología y centros médicos.
- Inmobiliarias y desarrolladoras.
- Concesionarias y vendedores de vehículos.
- Distribuidoras, mayoristas y comercios.
- Restaurantes, delivery y gastronomía.
- E-commerce y tiendas online.
- Academias, institutos y educación.
- Empresas de servicios, mantenimiento y técnicos.
- Logística, transporte y empresas con atención operativa.
- Empresas medianas y grandes con ventas, soporte, cobranzas o múltiples sucursales.

En términos simples: si una empresa usa WhatsApp para trabajar, existe una oportunidad para profesionalizar, centralizar y automatizar parte de su operación.

9. PROCESO COMERCIAL RECOMENDADO

1. Mostrá una demo breve y enfocada en el problema del prospecto.
2. Preguntá cuántos números de WhatsApp utiliza y cuántas personas los atienden.
3. Detectá si necesita ventas, soporte, agenda, cobranzas, campañas o seguimiento.
4. Ingresá con el plan adecuado y agregá solamente los servicios que realmente necesita.

5. Una vez activo, revisá periódicamente qué procesos manuales se pueden automatizar.
6. Escalá la cuenta con IA, voz, integraciones o más áreas cuando exista una necesidad concreta.

10. CINCO MENSAJES PARA CONSEGUIR CLIENTES

MENSAJE 1 — DIRECTO

Hola, ¿cómo estás? Estoy ofreciendo una solución profesional para empresas que trabajan con WhatsApp. Permite atender con varios usuarios, organizar clientes en un CRM, hacer campañas y automatizar procesos desde un solo lugar. Tenemos planes desde USD 12/mes. Si querés, te muestro una demo rápida.

MENSAJE 2 — PARA EMPRESAS CON EQUIPO

¿En tu empresa varias personas atienden WhatsApp? Podemos centralizar ventas, soporte y seguimiento en una sola plataforma, con usuarios, historial, etiquetas, oportunidades y automatizaciones. Además podemos integrar IA según la necesidad. ¿Te muestro cómo funcionaría en tu empresa?

MENSAJE 3 — ENFOCADO EN AUTOMATIZACIÓN

Si hoy tu equipo responde consultas, agenda turnos, hace seguimientos o carga información manualmente, podemos automatizar gran parte del proceso usando WhatsApp + CRM + IA. La idea es que tu equipo intervenga donde realmente aporta valor. ¿Querés que revisemos un proceso de tu empresa y te muestre una demo?

MENSAJE 4 — IA Y VOZ

Estamos implementando agentes de IA que pueden atender WhatsApp y también agentes de voz que reciben o realizan llamadas, califican clientes, agendan reuniones y registran automáticamente la información en el CRM. También podemos conectarlos con Calendar, Sheets, Contacts y otros sistemas. Si te interesa, te muestro un ejemplo.

MENSAJE 5 — CORTO PARA DIFUSIÓN



Automatizá el WhatsApp de tu empresa.

- ✓ Atención multiusuario
- ✓ CRM y seguimiento
- ✓ Campañas
- ✓ Bots y automatizaciones
- ✓ Agentes IA
- ✓ Agentes de voz e integraciones

Planes desde USD 12/mes. Escribime y te muestro una demo.

11. EMPEZÁ CON UNA OFERTA SIMPLE Y ESCALÁ

El plan base facilita la entrada. Después, el crecimiento llega cuando ayudás a cada cliente a resolver más procesos: más números, más usuarios, automatizaciones, IA, voz e integraciones.

ChatCielo no es solamente una herramienta para enviar mensajes. Es la base para que construyas un negocio de servicios tecnológicos recurrentes para empresas de cualquier tamaño.

INVERSIÓN ANUAL PARA EL REVENDEDOR: USD 700

Plataforma multiempresa + infraestructura contemplada por 12 meses.

**Las cifras de facturación son ejemplos comerciales basados en los precios sugeridos y no constituyen una garantía de ingresos. Los costos de Meta, telefonía, inteligencia artificial, proveedores externos, impuestos, comisiones de cobro u otros servicios de terceros pueden aplicar según la configuración y el uso.*