

Guía de venta — Paolo Floccari

INSTRUCCIONES

USO INTERNO. Documento para Germán. NO se comparte con el cliente. Sirve para entender la propuesta, conducir la reunión de cierre y rebatir objeciones.

Cliente: Paolo Floccari — clínica (nutrición / salud) **Comercial:** Germán **Técnico que lo implementa:** Luciano **Temperatura del lead:** 🌡️ tibio-caliente (problema claro y mapeado; cerrar bien el valor del “todo incluido”). **Reunión:** propuesta / cierre.

PARTE 1 — Qué le vamos a ofrecer (para que lo entiendas y respondas dudas)

Le presentamos **un solo sistema completo** que centraliza toda la operación de su clínica y le quita de encima las tareas manuales que hoy le comen el día. Son **5 módulos** que funcionan como uno:

Módulo 1 — Asistente de WhatsApp con IA

Un asistente automático atiende el WhatsApp: responde dudas frecuentes a cualquier hora y, cuando alguien quiere cita, le manda el enlace para reservar. Paolo puede **apagar el bot para una conversación concreta** con un toque y atender él. Lo controla desde una app en el móvil.

Módulo 2 — Agenda sincronizada

La cita reservada entra sola en su Google Calendar. Si Paolo cambia una fecha a mano, el sistema lo detecta y actualiza el calendario. **Cero citas duplicadas o descuadradas.**

Módulo 3 — Recordatorios y renovación de packs (automático cada día)

Cada mañana revisa la agenda y hace dos cosas solo: avisa al paciente de la cita del día siguiente, y avisa de renovar cuando a alguien le queda poco para acabar su pack de sesiones. **Fideliza sin que Paolo esté pendiente.**

Módulo 4 — Recepción inteligente de archivos

Cuando un paciente envía analíticas o fotos, el sistema las guarda ordenadas en la carpeta de ese paciente y deja el enlace a mano. **Se acabó buscar archivos por el correo.**

Módulo 5 — Buzón IA: notas de voz y facturas

Paolo le manda su nota de voz tras la consulta → el sistema la transcribe y la guarda en la ficha. Y al marcar un pago como “cobrado” → genera la factura en PDF. Incluye un **panel visual propio** (mini-CRM) para controlarlo todo.

Mensaje transversal a destacar: sistema **privado y a su medida**, con **todo el software incluido en una sola cuota** (no tiene que contratar ni pagar nada por separado) y **él con el control total desde el móvil**. Eso es el diferenciador frente al “amigo técnico”.

PARTE 2 — Cómo presentar la propuesta (guion de la reunión)

1. Recap del diagnóstico (5 min)

Devuélvele su situación para que sienta que le escuchamos: hoy lo hace **todo a mano** —responder WhatsApp, agendar, recordar citas, perseguir renovaciones, ordenar analíticas, hacer facturas— y eso le **consume tiempo** que podría dedicar a sus pacientes.

2. Presenta la solución (15-20 min)

Sigue el orden de los 5 módulos de la PARTE 1. Para cada uno: **qué le quita de encima** antes que el detalle técnico. - Empieza por el Módulo 1 (WhatsApp con IA) y el 3 (recordatorios/renovaciones): son los que más tiempo le ahorran y más se notan. - Insiste en dos cosas: **él tiene el control** (apaga el bot cuando quiera) y **todo el software va incluido** en la cuota. - Recalca: *un sistema completo, no piezas sueltas*.

3. El precio (5 min) — sin miedo

- **Implementación: 2.300 € + IVA** (pago único). Se puede **fraccionar en 2 cuotas de 1.150 € + IVA** (mes 1 y mes 2).
- **Cuota mensual: 220 € + IVA / mes**, con **TODO el software incluido** (servidor, IA, WhatsApp, facturación...). Una sola cuota, sin sorpresas.

Preséntalo con seguridad: es un **sistema completo** de 5 módulos, llave en mano, mantenido y con todo incluido. El “todo incluido” es el gran argumento: Paolo no se preocupa de contratar ni pagar herramientas sueltas.

4. Objeciones probables y cómo rebatirlas

OBJECIÓN	RESPUESTA
“Es caro / la cuota mensual.”	El “todo incluido” lo justifica: NO paga aparte servidor, IA, WhatsApp ni facturación; va todo en los 220€. Y compáralo con el tiempo que recupera cada día al no hacer todo a mano.

OBJECIÓN	RESPUESTA
<i>“¿Y si quiero apagar el bot y atender yo?”</i>	Lo apaga para esa conversación con un toque, desde el móvil. El bot solo hace lo repetitivo; el trato personal sigue siendo suyo.
<i>“Me da miedo que un bot bloquee mi WhatsApp.”</i>	Usamos la API oficial de WhatsApp Business (Meta) . Su número está seguro.
<i>“Tengo a alguien que me lo puede montar.”</i>	Nosotros lo montamos todo conectado y en un pack (5 módulos que se hablan entre sí), con soporte y un responsable único. Piezas sueltas de un conocido no tienen mantenimiento ni garantía.
<i>“¿Puedo pagarlo poco a poco?”</i>	Sí: la implementación se puede fraccionar en 2 cuotas (mes 1 y mes 2).

PARTE 4 — Cierre

- **Objetivo de la reunión:** que firme la implementación y la primera cuota.
- **Si duda por precio:** ofrece el **pago fraccionado** (2 cuotas) antes de tocar el precio.
- **No bajar el precio del setup.** Si hay que ceder algo para cerrar, ofrece antes el **pago fraccionado** que una rebaja.
- **Siguiente paso tras el sí:** confirmar arranque con Luciano y datos de acceso (Google Workspace de Paolo, WhatsApp, etc.).