



CHECKLIST PARA DESCARGAR

Checklist para contratar o construir el agente de IA de tu despacho

Para que no pagues por algo que luego no entiende a tus clientes

Para quién es

Para el dueño o socio de un despacho de abogados, una notaría o un despacho contable en México que está evaluando poner un agente de IA a atender, agendar o cotizar, antes de firmar con nadie.

ANTES DE PEDIR UNA COTIZ...

LO QUE EL AGENTE DEBE PO...

PREGUNTAS PARA EL PROVEE...

Úsala hoy. Guárdala para la próxima vez.

Checklist para contratar o construir el agente de IA de tu despacho

Para que no pagues por algo que luego no entiende a tus clientes

Cómo usar esta checklist

Marca cada punto cuando esté hecho. Lo que quede sin marcar es tu lista de pendientes. Para el dueño o socio de un despacho de abogados, una notaría o un despacho contable en México que está evaluando poner un agente de IA a atender, agendar o cotizar, antes de firmar con nadie.

1 Antes de pedir una cotización

Define esto antes de hablar con cualquier proveedor.

- ☐ Qué canal usan más tus clientes: WhatsApp, el chat del sitio o ambos.
- ☐ Qué preguntas se repiten más en tu despacho cada semana.
- ☐ Qué documentos puede leer el agente (aviso de privacidad, tarifario, preguntas frecuentes).
- ☐ Qué nunca debe responder solo (cualquier opinión legal sobre un caso).

2 Lo que el agente debe poder hacer

Pide que te lo demuestren con estos puntos, no solo que te los prometan.

- ☐ Calificar si la consulta es para tu despacho o no.
- ☐ Agendar la cita directo en tu calendario real.
- ☐ Dar un rango de precio, no un precio cerrado, si tú lo decides así.

☐ Pasar la conversación a una persona cuando se lo pidan.☐ Avisar siempre que es un asistente y no un abogado.

3

Preguntas para el proveedor

Si no te las puede responder con claridad, es una señal.

☐ ¿Cómo prueban el agente antes de lanzarlo con mis clientes reales?☐ ¿Qué pasa con la confidencialidad de los documentos que le voy a dar?☐ ¿El agendado se conecta a mi calendario o a una base aparte?☐ ¿Cuánto cuesta el mantenimiento mensual, no solo la puesta en marcha?☐ ¿Puedo pedir el historial de conversaciones para revisarlo?

4

Señales de que ya está listo para lanzarse

No lo conectes a tus clientes reales hasta cumplir esto.

☐ Respondió bien a diez preguntas reales de tus clientes anteriores.☐ Supo decir 'no sé, te comunico con un abogado' cuando no tenía la respuesta.☐ El agendado quedó reflejado en tu calendario sin citas duplicadas.☐ Alguien del despacho revisó las conversaciones de la primera semana.

CONSEJO DE ZADRIG**El error más caro**

No es elegir el camino barato: es lanzarlo sin que nadie del despacho revise las primeras conversaciones. Las primeras dos semanas son las que dicen si el agente de verdad entendió a tus clientes.

¿Quieres que lo hagamos por ti?

Si quieres que en Zadrig Technology te armemos este agente a la medida, con una demostración gratis, escríbenos por WhatsApp.

Escríbenos por WhatsApp**+52 81 4641 5229**

Esta checklist acompaña la guía «Las mejores opciones para tener un agente de IA en tu despacho de abogados»: <https://zadrig.com/blog/agente-ia-despacho-abogados/>

Agenda una demostración gratis en zadrig.com. Te desea todo el equipo de Zadrig Technology.