



CHECKLIST PARA DESCARGAR

Checklist: agente de voz o agente de texto, cuál le conviene a tu negocio

Revisa tu negocio antes de pedir una cotización

Para quién es

Para el dueño de un negocio en México que está decidiendo si su primer agente con IA debe contestar el teléfono, escribir por WhatsApp, o ambos, antes de pedir una cotización a una agencia o proveedor.

ANTES DE DECIDIR, REVISAR...

SEÑALES DE QUE TE CONVIENE...

SEÑALES DE QUE TE CONVIENE...

Úsala hoy. Guárdala para la próxima vez.

Checklist: agente de voz o agente de texto, cuál le conviene a tu negocio

Revisa tu negocio antes de pedir una cotización

Cómo usar esta checklist

Marca cada punto cuando esté hecho. Lo que quede sin marcar es tu lista de pendientes. Para el dueño de un negocio en México que está decidiendo si su primer agente con IA debe contestar el teléfono, escribir por WhatsApp, o ambos, antes de pedir una cotización a una agencia o proveedor.

1 Antes de decidir, revisa esto de tu negocio

Son datos que ya tienes, solo hay que juntarlos.

- ☐ Cuenta cuántas llamadas entran a tu negocio en una semana normal
- ☐ Cuenta cuántos mensajes de WhatsApp o Instagram recibes en la misma semana
- ☐ Anota a qué hora del día llegan más llamadas y a qué hora más mensajes
- ☐ Pregunta a tu equipo qué preguntas se repiten más por teléfono y cuáles por escrito
- ☐ Revisa si tus clientes son de una generación que prefiere llamar o prefiere escribir

2 Señales de que te conviene empezar por voz

Si marcas varias de estas, el agente de voz probablemente va primero.

- ☐ Pierdes llamadas fuera de horario y no las regresas a tiempo
- ☐ Tu negocio depende de citas o reservaciones que se confirman por teléfono

☐ Los clientes llaman para preguntar siempre lo mismo (horario, ubicación, precio base)☐ No tienes quién conteste el teléfono todo el día

3

Señales de que te conviene empezar por texto

Si marcas varias de estas, el agente de texto probablemente va primero.

☐ Ya recibes la mayoría de tus consultas por WhatsApp o Instagram☐ Necesitas mandar fotos, catálogos o una liga de pago como parte de la respuesta☐ Te conviene que todo quede por escrito para revisarlo después☐ Tu equipo no tiene capacidad para atender llamadas en vivo

4

Antes de pedir una cotización

Preguntas que te ahorran una sorpresa en la factura.

☐ Pide que te digan por escrito qué incluye el precio: modelo, telefonía, número, mantenimiento☐ Pregunta qué pasa cuando el agente no sabe la respuesta: ¿transfiere a una persona o se queda callado?☐ Pide una prueba con preguntas reales de tu negocio, no con el guion de demostración del proveedor☐ Confirma quién es dueño de las conversaciones y los datos que genera el agente

CONSEJO DE ZADRIG**No tienes que elegir para siempre**

Puedes empezar con uno de los dos, medir resultados durante unas semanas, y agregar el otro canal después. La mayoría de los negocios termina usando ambos, pero casi nunca al mismo tiempo desde el día uno.

¿Quieres que lo hagamos por ti?

Si quieres que te ayudemos a aplicar este checklist a tu negocio y a construir el agente que te conviene, escríbenos por WhatsApp — con una demostración gratis te mostramos cómo quedaría.

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

Esta checklist acompaña la guía «¿Agente de voz o agente de texto? La comparación que te ahorra errores caros»: <https://zadrig.com/blog/agente-voz-vs-agente-texto/>

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