



CHECKLIST PARA DESCARGAR

Checklist para presupuestar tu agente de IA antes de cotizar

Para que ningún proveedor te cote a ciegas, ni tú aceptes un precio sin saber qué incluye

Para quién es

Para el dueño o gerente de una inmobiliaria (o cualquier negocio) que va a pedir cotizaciones de un agente de IA y quiere comparar manzanas con manzanas.

DEFINE EL VOLUMEN REAL

DEFINE QUÉ TIENE QUE HAC...

PIDE QUE TE DESGLOSEN EL...

Úsala hoy. Guárdala para la próxima vez.

Checklist para presupuestar tu agente de IA antes de cotizar

Para que ningún proveedor te cotiche a ciegas, ni tú aceptes un precio sin saber qué incluye

Cómo usar esta checklist

Marca cada punto cuando esté hecho. Lo que quede sin marcar es tu lista de pendientes. Para el dueño o gerente de una inmobiliaria (o cualquier negocio) que va a pedir cotizaciones de un agente de IA y quiere comparar manzanas con manzanas.

1 Define el volumen real

Antes de hablar de precio, pon números a lo que el agente va a atender.

- ☐ Cuántos mensajes o conversaciones de WhatsApp recibes al mes hoy
- ☐ Cuántos de esos son de clientes nuevos (leads) y cuántos de clientes ya en proceso
- ☐ En qué horario llegan la mayoría, para saber si necesitas cobertura 24/7
- ☐ Cuántas propiedades o unidades tiene tu catálogo activo

2 Define qué tiene que hacer de verdad

Un proveedor no puede cotizarte bien si no sabe qué tareas le vas a pedir al agente.

- ☐ Responder preguntas sobre propiedades: precio, ubicación, metros, fotos
- ☐ Calificar si el prospecto tiene presupuesto y fecha de compra o renta
- ☐ Agendar visitas en el calendario de los asesores

☐ Dar seguimiento automático a quien no contesta☐ Avisar a un asesor humano cuando el prospecto está listo para cerrar

3

Pide que te desglosen el costo

Un precio sin desglose no te deja comparar entre proveedores ni detectar sobrecargos.

☐ **Costo único de instalación y qué incluye:** flujos, integración a CRM, entrenamiento☐ Cuota mensual de la plataforma o del flujo de automatización☐ Quién paga el consumo de tokens del modelo de IA y a qué precio☐ Quién paga las tarifas de WhatsApp Business API ante Meta☐ Cuánto sube el precio si el volumen de conversaciones crece

4

Pregunta por lo que casi nadie pregunta

Estas preguntas separan a un proveedor serio de uno que solo te vende la instalación.

☐ **Qué pasa si el agente no sabe responder:** ¿avisa a un humano o inventa una respuesta?☐ Quién es dueño de los datos de las conversaciones y del catálogo de propiedades☐ Cada cuánto se revisa y se ajusta el agente una vez en marcha☐ Qué incluye el soporte después del primer mes

CONSEJO DE ZADRIG**La regla rápida**

Si un proveedor te da un precio sin preguntarte cuántas conversaciones manejas al mes, ese precio no significa nada.

¿Quieres que lo hagamos por ti?

Si quieres que Zadrig Technology te arme este presupuesto con una demostración gratis, escríbenos por WhatsApp.

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

Esta checklist acompaña la guía «Esto es lo que realmente cuesta un agente de IA para tu inmobiliaria»: <https://zadrig.com/blog/costo-agente-ia-inmobiliaria/>

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