



CENTRO DIGITAL PRS · UNIVERSO IA

Motor Comercial Unificado v1

Propuesta técnica y económica.



PARA

Miguel Pineda · Erika Silva · Javier Ramírez
Grupo PRS SAS



DE

AI First Colombia



FECHA

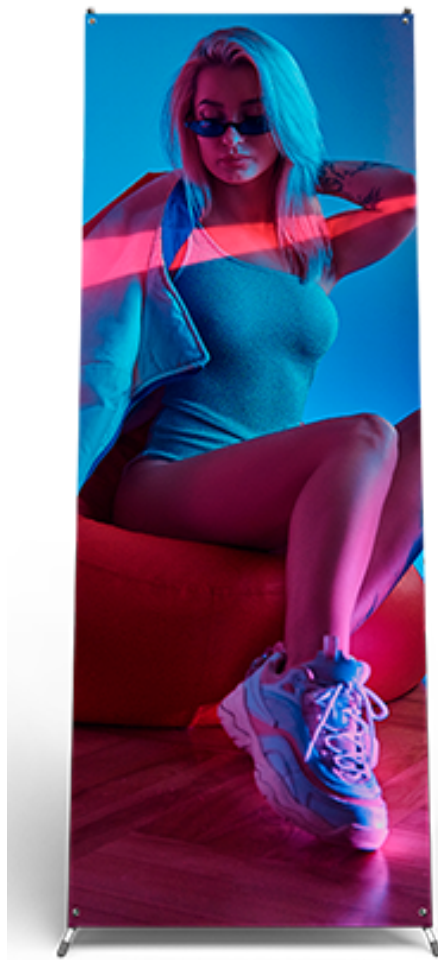
27 de agosto de 2026



VIGENCIA

30 días





CATÁLOGO · PORTAPENDONES





— ANTES DE ENTRAR EN MATERIA

Los escuchamos. Esta propuesta responde a ese diagnóstico.

Después de la reunión del pasado 21 de agosto, donde nos escucharon durante hora y media y compartieron con calma cómo opera hoy Centro Digital PRS, tomamos su historia con seriedad. Ustedes hablaron de leads que entran por cuatro canales y se pierden entre chatbots que no se conectan. De un ManyChat con login compartido entre siete asesores internos y dos vendedoras externas. De la pregunta que ustedes mismos se hicieron en esa sesión — cuál es el nivel real de cierre de sus leads: cuántos convierten, cuáles se pierden, por qué zona, por qué sector — sin tener hoy una respuesta clara. De un intento propio con n8n y Gemini que se estancó. Del sábado que un cliente pregunta precio y hasta el martes lo llaman si el lunes es festivo. Del hecho de que llevan agosto y sienten que no han avanzado en nada con la herramienta actual.

Esta propuesta responde a ese diagnóstico. **No es un chatbot más encima de lo que ya tienen. Es una capacidad comercial unificada, medible y con la manera de hablar propia de PRS**, construida en 90 días con los 9 comerciales trabajando dentro del sistema desde el arranque.



02

SU RETO, EN LAS PALABRAS QUE USTEDES MISMOS USARON

Seis frentes que salieron de su propia voz

Todo lo que sigue en esta propuesta está diseñado para atender uno o varios de esos frentes.

-
- 01 **"Que ningún lead se pierda porque llegó fuera de horario."** Hoy el fin de semana o después de las 6 pm los clientes escriben y les responden dos o tres días después.
 - 02 **"Que cada comercial tenga su propia canasta clara."** Hoy comparten un solo login y un solo correo, y nadie sabe con precisión qué está atendiendo cada quien.
 - 03 **"Que como comité familiar podamos decidir con datos, no con intuición."** Miguel, Erika y Javier necesitan ver el negocio en un solo lugar sin depender de reportes manuales.
 - 04 **"Que nuestra voz comercial no se pierda entre bots genéricos."** El cliente de PRS espera respuestas que suenen como PRS, no como un chatbot cualquiera.
 - 05 **"Que podamos crecer sin duplicar planta."** Hoy no tienen claro cuánto de sus leads realmente cierra ni por qué se pierden los demás — la aspiración es crecer en conversión sin sumar más gente comercial.
 - 06 **"Que dejemos de pagar por herramientas que en la práctica no usamos bien."** Hoy Zoho, ManyChat y otros sistemas conviven sin resolverse.
-



— CÓMO TRABAJAMOS CON USTEDES

Cuatro fases naturales

Abran la fase que quieran ver en detalle. Cada una conserva la misma estructura: duración, qué hacemos, qué reciben y qué les cambia.

● Fase 1 · Escuchamos y entendemos Centro Digital PRS

DURACIÓN: 2 SEMANAS — entendemos su operación real, no la que creen que tienen.

Qué hacemos concretamente:

Les enviamos un requerimiento estructurado de información sobre canales, sistemas, catálogo, clientes, equipo, pauta actual, inventario y contabilidad.

Hacemos entrevistas con Miguel, Erika y Javier por separado, y luego con cada uno de los 9 comerciales, más las dos vendedoras externas.

Recorremos la sede de La Estrada y la de Ricaurte para entender el flujo real del día a día.

Documentamos cómo llega un lead, cómo se atiende, cómo se convierte, dónde se pierde, quién decide qué.

Consolidamos todo eso en un documento de línea base con estado actual, brechas y oportunidades priorizadas.

Qué reciben al terminar esta fase:

Un documento de línea base que describe cómo opera hoy PRS con datos reales, no percepciones.

Un mapa de los cuatro canales de entrada, con volumen, calidad de lead y tasa de conversión actual por cada uno.

Un inventario claro de los sistemas que hoy tienen contratados o en uso (Zoho, ManyChat, WooCommerce, World Office, otros).

Una lista de decisiones que necesitamos que ustedes tomen antes de empezar a construir.

Qué les cambia: por primera vez van a tener el estado real de su operación comercial documentado en un solo lugar. Sin esto,

● Fase 2 · Diseñamos el sistema con ustedes y acordamos el alcance

DURACIÓN: 1 SEMANA — lo diseñamos con ustedes en la mesa, no se los presentamos ya hecho.

Qué hacemos concretamente:

Reunión de trabajo con Miguel, Erika y Javier donde presentamos la arquitectura propuesta y decidimos juntos módulos, secciones, integraciones y funcionalidad exacta.

Definimos las reglas de asignación entre los 9 comerciales (ruleta, por producto, por región, por tipo de cliente).

Definimos el tono editorial de PRS que va a usar el sistema en las conversaciones por WhatsApp.

Definimos qué indicadores quieren ver Miguel, Erika y Javier en su tablero ejecutivo.

Firmamos el acuerdo del alcance final. A partir de aquí, lo que se firma es lo que se construye.

Qué reciben al terminar esta fase:

Un documento de arquitectura de la solución con los módulos, integraciones e interfaces acordadas.

Un manual del tono editorial de PRS (cómo debe hablar el sistema al cliente).

Un plan de trabajo detallado de las 8 semanas siguientes, con hitos por semana.

Un anexo de acuerdo firmado que define qué está incluido y qué no en esta versión.

Qué les cambia: dejan de estar en incertidumbre. Saben exactamente qué van a recibir, cuándo y cómo lo van a operar.

cualquier decisión posterior es apuesta.

● Fase 3 · Construimos, configuramos y ponemos en marcha

DURACIÓN: 8 SEMANAS — construimos el sistema en serio. Cero improvisación.

Qué hacemos concretamente:

Verificamos y damos de alta un número WhatsApp corporativo nuevo para PRS con Meta.

Migramos el histórico rescatable de contactos y conversaciones que tengan en ManyChat y en Zoho.

Construimos el sistema que reemplaza ambas plataformas, gobernado por PRS desde el día uno.

Conectamos el sistema con World Office para leer contabilidad e inventario, con integración híbrida por API y por archivos Excel según lo que World Office permita.

Conectamos con WooCommerce para saber en tiempo real las ventas cerradas.

Configuramos los 9 comerciales con sus roles, permisos y reglas de asignación acordadas en la Fase 2.

Adaptamos el sistema al catálogo real de PRS para que pueda responder por producto, precio y disponibilidad.

Configuramos el tablero ejecutivo para Miguel, Erika y Javier con los indicadores acordados.

Preparamos el sistema para procesar los Excel que ustedes ya llevan sobre inversión en Meta y Google, y cruzar esa información con los leads que llegan.

Hacemos pruebas end-to-end antes de arrancar productivamente.

Qué reciben al terminar esta fase:

El motor conversacional operando 24/7 en el número WhatsApp corporativo nuevo.

● Fase 4 · Acompañamos su operación durante 3 meses y luego ustedes deciden

DURACIÓN: 3 MESES POST-LANZAMIENTO — el sistema arranca operando, pero ustedes no quedan solos.

Operación técnica diaria:

Mantenemos el motor conversacional corriendo 24/7 sin interrupciones.

Monitoreamos activamente el sistema con alertas de incidentes.

Respondemos ante fallas de proveedores externos (Meta, WhatsApp, cloud).

Hacemos backups diarios de la base de datos con restauración probada.

Evolución y adaptación al negocio PRS:

Refinamos el tono editorial cuando el uso real muestre ajustes necesarios.

Ajustamos las reglas de asignación entre los 9 comerciales según cómo evolucione la operación.

Adaptamos el sistema a los nuevos productos que ustedes agreguen al catálogo.

Actualizamos el tablero con indicadores adicionales que pida el comité.

Absorbemos sin costo extra las nuevas versiones de los modelos de inteligencia artificial que se liberen en el mercado.

Gobierno, seguimiento y acompañamiento:

Punto único de contacto AI First para coordinación con la trilateral PRS.

Reunión mensual de seguimiento con Miguel, Erika y Javier.

Reporte mensual con métricas de operación y oportunidades identificadas.

Soporte de segunda línea por WhatsApp o correo empresarial.

Los 9 comerciales activados con sus paneles individuales y con la asignación automática funcionando.

El tablero ejecutivo listo con datos reales.

El puente con World Office leyendo contabilidad e inventario.

Zoho y ManyChat apagados de forma ordenada, con backup del histórico.

Documentación técnica y de operación del sistema, en propiedad de PRS.

Capacitación grabada para los 9 comerciales sobre cómo usar el sistema en el día a día.

Qué les cambia: el sistema pasa a ser suyo y a trabajar por ustedes. Los leads dejan de perderse fuera de horario. Cada comercial tiene su propia canasta. El comité ve el negocio en un solo lugar.

Actualizaciones de cumplimiento con Meta y con la Ley 1581 colombiana de datos personales.

Al cierre del mes 3: nos sentamos con ustedes con datos reales de operación sobre la mesa y decidimos si continúan con nuestro acompañamiento cerrado (renovamos), si asumen la operación con soporte puntual on-demand (más liviano), o si el equipo de PRS ya está listo para operar de forma autónoma. La decisión es de ustedes, no automática.

Qué les cambia: ustedes no quedan solos con una plataforma nueva. Tienen 3 meses de compañía cercana para que la adopción sea real, no forzada.



— ESCENARIOS Y PRECIO

Dos escenarios claros para arrancar

A

Piloto controlado de 2 semanas

4-6 SEMANAS TOTALES · PAGO 50 / 50

COP 15.000.000

Prueban con 2-3 comerciales, ven cómo les fue con datos reales, y deciden en frío si contratan el B. Si contratan B, lo pagado en A se abona parcialmente.

- Diagnóstico y línea base completa de su operación comercial (Fase 1).
- Entrevistas estructuradas con la trilateral y los 2-3 asesores que Miguel escoja.
- Sistema WhatsApp por escrito con la manera de hablar de PRS, operando con 2-3 asesores.
- Piloto real de 2 semanas medido con datos objetivos: leads atendidos, tiempo de respuesta, conversión.
- Reunión de retroalimentación con el comité y los asesores participantes al cierre.
- Puente básico con World Office para leer catálogo e inventario durante el piloto.
- Conexión con las fuentes estructuradas que PRS entregue (API, base o Excel válido).
- Propuesta técnica y económica del Escenario B, calibrada con datos reales del piloto.
- Roadmap de escalado a los 9 comerciales, con hitos por semana y criterios de continuidad.
- Reunión de decisión al final: cerrar B, ajustar B, o parar sin costo adicional.

RECOMENDADO

B

Motor Comercial Unificado v1

90 DÍAS · LOS 9 COMERCIALES COMPLETOS · PAGO 40 / 30 / 30

COP 38.500.000 inicial + 16.500.000 acompañamiento

Vayan directo con la construcción completa. Los 9 comerciales operan dentro del sistema desde el arranque productivo. En 90 días queda todo funcionando con el comité viendo el negocio en tiempo real.

- **Al día 90:** motor conversacional 24/7 en el WhatsApp corporativo nuevo, con la manera de hablar de PRS.
- Los 9 comerciales activados con paneles individuales y asignación automática.
- Tablero ejecutivo para Miguel, Erika y Javier con indicadores en tiempo real.
- Puente con World Office (contabilidad + inventario) y conexión con WooCommerce.
- Módulo de análisis de pauta que procesa los Excel/CSV de Meta y Google que PRS ya lleva.
- Zoho y ManyChat apagados ordenadamente, con backup del histórico.
- Documentación técnica y de operación en propiedad de PRS + capacitación grabada para los 9.
- **3 meses de acompañamiento:** operación técnica diaria, evolución mensual y gobierno con reunión + reporte mensual a la trilateral.

Estructura económica · Escenario B

CONCEPTO	VALOR COP	CUÁNDO SE PAGA
Diseño y construcción del sistema (Fases 1-3)	35.500.000	40% al firmar · 30% al cierre Fase 2 · 30% al cierre Fase 3
Configuración, parametrización y arranque técnico	3.000.000	100% al iniciar Fase 3
Total inversión inicial	38.500.000	En hitos durante los 90 días
Acompañamiento y operación (Fase 4)	5.500.000/mes × 3 = 16.500.000	Mensual, mes vencido
Infraestructura técnica (opcional, ver abajo)	1.500.000 - 2.000.000/mes	Mensual, mes vencido

Sobre la infraestructura técnica. El sistema necesita cuentas y servicios en proveedores externos (Anthropic para la IA, Supabase para la base de datos, Vercel o similar para el hosting, WhatsApp Cloud API, monitoreo). Ustedes deciden si esas cuentas quedan a nombre de PRS y ustedes las administran directamente, o si AI First las administra por ustedes con transparencia total sobre el consumo real. Si AI First administra: COP 1.5-2M/mes. Si ustedes asumen directo: cero cobro adicional de nosotros por este concepto.

A partir del mes 4. Se evalúa con ustedes si renuevan el acompañamiento, si pasan a un modelo más liviano de soporte on-demand, o si el equipo comercial de PRS ya opera autónomamente. La decisión es suya.

Forma de pago B:

- Anticipo 40% con fecha taxativa al firmar
- Segundo pago 30% al cierre de Fase 2
- Tercer pago 30% al cierre de Fase 3 (lanzamiento)
- Acompañamiento: mes vencido desde el mes 1 post-lanzamiento



— LO QUE NO INCLUYE ESTE ALCANCE

Fronteras claras — y una Fase 2 opcional posterior

Este alcance **no incluye** atribución peso a peso desde la pauta de Meta y Google hasta la venta cerrada en WooCommerce con modelo multi-touch. Ese componente es un frente propio que se aborda cuando el sistema base tenga 3 a 6 meses de datos propios acumulados, porque necesita esa base para tener sentido real.

Cuando ustedes decidan abrirlo, lo cotizamos aparte con su propio alcance, duración y precio. La estimación referencial es un sprint adicional de 60 a 90 días con su propia inversión, no incluida en este documento.

Tampoco incluye este alcance:

- Unificación o rediseño de las dos webs paralelas (Centro Digital PRS y Publicidad y Suministros).
- Aplicación móvil dedicada.
- Migración completa del World Office a otra plataforma.
- Expansión a nuevas líneas de producto no contempladas hoy.
- Programa Universo IA completo (Escenario C posterior con base medida durante B).



COMPROMISOS QUE ASUMIMOS CON USTEDES

Cinco compromisos, por escrito

PROPIEDAD INTELECTUAL

Todos los datos de PRS (clientes, catálogo, conversaciones, aprendizajes comerciales) son y siguen siendo de PRS. La arquitectura del motor y el método propio de AI First siguen siendo de AI First. Firmamos NDA y acuerdo a nivel de servicio para dejarlo claro por escrito.

CUMPLIMIENTO LEY 1581

Desde el día uno el sistema opera cumpliendo la ley colombiana de protección de datos personales.

TRANSPARENCIA TOTAL

El consumo real de la plataforma (tokens IA, infraestructura) se les muestra con detalle mensual. Sin sobrecostos ocultos.

UN SOLO PUNTO DE CONTACTO

AI First les asigna un responsable de cuenta que resuelve dudas, coordina reuniones y absorbe cualquier tema. Ustedes no manejan tres o cuatro proveedores en paralelo.

DOCUMENTACIÓN VIVA

Todo el sistema queda documentado y actualizado. Si algún día deciden operar sin nosotros o cambiar de proveedor, la documentación es suya y navegable.



— VENTANA DE DECISIÓN Y SIGUIENTES PASOS

Esta propuesta tiene vigencia de 30 días

Si el comité PRS decide avanzar con el Escenario B

Firmamos el anexo de aceptación con el alcance detallado y el cronograma de los 90 días.

PRS transfiere el anticipo del 40% con la fecha pactada.

Arrancamos Fase 1 la semana siguiente al pago del anticipo.

Si el comité PRS decide arrancar con el Escenario A

Firmamos el anexo A con el alcance del piloto.

PRS transfiere el 50% al firmar.

Arrancamos diagnóstico la semana siguiente.

Al cierre del piloto (semana 4-6), ustedes deciden en frío si contratan el B con datos reales.

Si el comité PRS necesita más tiempo para decidir

Con toda calma. Estamos disponibles para una reunión de aclaración de dudas cuando ustedes lo consideren. Nuestro compromiso es que la decisión que tomen sea la mejor para PRS, no la más rápida.

Un abrazo,

David Ocampo · Diego Lomanto · Andrés Camilo Benítez Torres — AI First Colombia

ocampo.david76@gmail.com · diego@lomanto.co · andres.camilo.benitez.torres@gmail.com

Motor Comercial Unificado v1 — construido en 90 días, con los 9 comerciales y la voz propia de PRS.

**AI FIRST**

Universo IA Centro Digital PRS · Motor Comercial Unificado v1 · Grupo PRS SAS · Agosto de 2026