

Manual del closer — Dissimilarity

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: Sara — Dissimilarity, empresa de **gestión/producción de eventos** (15 años, dos empresas del mismo dueño). **Comercial:** Germán (lead que prospectaste tú por email → tu comisión va al 12% del setup, ver Parte 3). **Temperatura del lead:** 🌡️ tibio-caliente. Profesional y colaboradora, pero **escéptica con la IA** — ese es el muro a derribar. **Reunión:** propuesta / cierre.

⚠️ **Antes de presentar, confirma dos cosas** (quedaron en el aire en el diagnóstico): 1. **¿Decide Sara o el dueño de las dos empresas?** Si no decide ella, necesitamos al decisor en la reunión. 2. **Volúmenes:** cuántos eventos al mes y cuántos proveedores por evento. Ayuda a justificar el precio y a dimensionar el uso de IA.

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

Le presentamos **un sistema central a medida tipo ERP de eventos**: un único panel donde se unifica TODA su operación. OJO: esto **no es** un “WhatsApp + reservas” como los de nutrición/dental. Es un **desarrollo a medida más grande**. Preséntalo como lo que es: un sistema profesional hecho para ellos.

Se construye en **3 fases**:

Fase 1 — Panel central + accesos del equipo

El corazón: un panel web a medida que une clientes, proveedores, las dos empresas, RRHH (equipos por evento) y administración. Cada uno de los **15 empleados** entra con su usuario y contraseña. Dirección tiene un **panel exclusivo** para crear/borrar usuarios, gestionar contraseñas y ver el historial. *Esto ataca su dolor #1: la información dispersa tras 15 años.*

Fase 2 — Stock dinámico + IA para presupuestos

Inventario de material en tiempo real: al asignar material a un evento, **resta unidades solo** y genera el alquiler cruzado entre la Empresa B (stock) y Dissimilarity. Y la **IA lee los presupuestos** que llegan (PDF/correo) y los ordena en una **tabla comparativa**.

Fase 3 — Solicitudes a proveedores “un clic” + facturación

Con un botón, el sistema **manda solo el correo** al proveedor elegido con las specs del evento. Más la **facturación interna** entre las dos empresas y las pruebas finales.

Mensaje transversal a destacar: sistema **privado, a su medida y sin licencias caras** (les ahorra ~4.320€/año frente a montarlo en plataformas de pago por usuario). Y se construye **por fases**, así que empiezan a notar el cambio desde la primera sin jugárselo todo de golpe.

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

1. Recap del diagnóstico (5 min)

Devuélvele su situación para que sienta que la escuchamos: hoy lo hacen **todo a mano** —el cliente entra por mail, mucho ida y vuelta por teléfono, disparan solicitudes a los proveedores uno por uno, y luego pelean los números entre diez correos— con la información **dispersa** tras 15 años. Lo que ella pidió: **todo en un solo punto, en “un tablero gigante”**. Usa sus palabras.

2. Presenta la solución (15-20 min)

Sigue el orden de las 3 fases de la Parte 1. Para cada una: **qué le quita de encima** antes que el detalle técnico. - Empieza por la **Fase 1 (el panel unificado)**: es literalmente lo que pidió. Engánchala ahí. - **Ataca su escepticismo con la IA de frente** (es la clave de esta venta): cuando llegues a la Fase 2, **enséñale la demo de la tabla comparativa de proveedores**. Eso es exactamente “lo que no le entra en la cabeza”. Cuando lo vea visual, cae el muro. - Sé honesto con la IA: **“no negocia por ti, te ordena el trabajo pesado”**. Ese marco te da credibilidad (no le vendes magia).

3. El precio (5 min) — sin miedo, y separado en 3 bloques

Preséntalo separado, que es nuestro punto fuerte de transparencia: - **Implementación: 5.997 € + IVA** (pago único, las 3 fases llave en mano). - **Servicio mensual: 297 € + IVA / mes** (mantenimiento y soporte). - **Operativos a coste: 30-55 € / mes (IVA incluido)** (servidor + IA por uso, sin recargo). +~12€/mes opcional (IVA incl.) si quieren factura PDF automática.

El argumento: **“os lo separamos para que sepáis exactamente qué pagáis; los operativos van a precio de coste, sin que os clavemos licencias de miles de euros.”** Es un cliente grande y profesional: preséntalo con seguridad, sin disculpas.

4. Objeciones probables y cómo rebatirlas

OBJECCIÓN	RESPUESTA
<i>“No entiendo cómo la IA me ayuda a negociar con proveedores.” (la grande de Sara)</i>	Honestidad: la IA no negocia por ti . Lee las respuestas de los proveedores, extrae los datos y te los pone en una tabla comparativa para que decidas rápido sin perderte entre correos. El valor es ordenar y comparar , no decidir. Apóyate en la demo .
<i>“Es mucho lío, llevamos 15 años así.”</i>	No cambiamos cómo trabajáis de golpe: empezamos por la Fase 1 (el panel) y crecemos. Demostramos valor en pequeño antes de seguir.
<i>“Es un sistema a medida... ¿no es muy caro?”</i>	Es un desarrollo a medida , no un programa de catálogo. Aun así, montarlo sobre nuestra base os ahorra ~4.320€/año en licencias . Y va por fases : la inversión se nota desde la Fase 1.
<i>“¿Y la seguridad de los accesos de mis 15 empleados?”</i>	Cada uno con su usuario y contraseña, y dirección controla todo (crear/borrar usuarios, contraseñas, historial) desde su panel exclusivo.
<i>“Tenemos dos empresas y facturación entre ellas, es complejo.”</i>	Justo por eso es a medida : el sistema gestiona el alquiler cruzado de stock y la facturación interna entre la Empresa B y Dissimilarity, ordenado y automático.

PARTE 3 — Tu comisión y los precios (para ti)

Esto es para que tengas claras las cifras de cara a la reunión.

- **Implementación (setup): 5.997 € + IVA** — pago único.
- **Tu comisión: 12% del setup**. Es un lead que prospectaste tú por email y lo pasaste a cierre, por eso va al 12%.
- **Mensualidad: 297 € + IVA / mes** — es el precio que paga el cliente. **De la mensualidad no llevas comisión** (solo del setup), pero te lo ponemos para que sepas qué cuota tiene contratada.
- **Operativos (servidor + IA): 30-55 € / mes (IVA incluido)** — se le facturan al cliente a precio de coste, aparte de la cuota. Varían según el uso de IA.

Resumen rápido: tú cobras el **12% sobre 5.997 €**. La mensualidad (297 €) y los operativos (30-55 €) son cosas del cliente; tú no llevas comisión de ahí.

PARTE 4 — Cierre

- **Objetivo de la reunión:** que apruebe la implementación (5.997 € + IVA) y arranque la Fase 1.
- **Confirma decisor y volúmenes** antes o al principio de la reunión (ver aviso de arriba).
- **Si duda por el alcance/precio:** recuérdale que va **por fases** — puede arrancar con la Fase 1 (el panel, su dolor #1) y decidir las siguientes con resultados ya en la mano. No hace falta tragarse todo de golpe.
- **No bajes el precio por tu cuenta.** Es cliente grande: defiende los 5.997 € con seguridad. Si hay que mover algo, antes de tocar el precio coméntalo con Carla.
- **Siguiente paso tras el sí:** avisar a Carla para arrancar, y recoger los datos de acceso (correos de proveedores, listado de stock de la Empresa B, datos de los 15 empleados).