

La inteligencia en las ventas complejas

Cómo escalar el conocimiento de tu catálogo sin depender de la memoria humana.

21:00 hrs.

Entra un mensaje de WhatsApp.

Un cliente describe lo que necesita con sus propias palabras, tira un par de datos sueltos y se queda esperando.

El problema es que la única persona que sabe armar esa respuesta ya apagó la computadora. La venta queda en pausa. Y un cliente en pausa por WhatsApp casi nunca espera al día siguiente.





El activo más valioso es el mayor cuello de botella.

En muchas empresas, vender no es decir un precio y cerrar. Es entender el pedido, traducirlo a un producto entre miles, confirmar que es el correcto y recién ahí cotizar.

El costo invisible de un catálogo complejo.



**Venta que se
enfrió.**



**Cliente que se va a
la competencia.**



**Oportunidad que
llegó tarde.**

La reacción común es contratar más personas. Pero formar a alguien para que domine un catálogo difícil lleva meses. Mientras tanto, el embudo sigue tapado.

La complejidad no viene de una sola forma.

1

Cantidad. Cientos de productos, medidas, marcas y equivalencias.

2

Configuración. Soluciones que dependen del uso puntual. Venta consultiva.

3

Ficha Técnica. Especificaciones largas, normativas y requisitos de seguridad.

4

Precio Dinámico. Listas base, descuentos, volumen, impuestos y envío.

1. Cuando el problema es la cantidad.

CATEGORÍAS
SUBCATEGORÍAS
VARIANTES
STOCK



El agente trabaja sobre tu **catálogo completo** y respeta su estructura real. No una versión recortada, sino lo que de verdad tenés cargado.

Referencia exacta validada en segundos.
La cantidad pasa a ser apenas un dato más.

2. Cuando el producto hay que configurarlo.

Guía. Hace las preguntas correctas para entender el caso real.

Compara. Evalúa opciones y accesorios bajo tus propias reglas.

Deriva. Entrega al especialista un **caso filtrado, con el contexto cargado.**

El experto deja de empezar de cero. Dedicar su tiempo a lo único que nadie puede automatizar: cerrar cara a cara.

3. Cuando manda la ficha técnica

**MANUALES
NORMAS
FICHAS**



Cada consulta requiere una respuesta exacta. No hay lugar para el “me parece que sí” ni para la improvisación.

Arconte. El agente lee, procesa y razona exclusivamente a partir de tu documentación oficial. No inventa. Responde con el dato técnico exacto y envía la ficha correspondiente al instante.

4. Cuando el precio nunca es uno solo.

$$\text{Lista Base} + \text{Volumen} + \text{Impuestos} + \text{Envío} = \text{Cotización Completa}$$

Armar una cotización correcta a mano es lento. El motor del agente calcula en tiempo real, considerando todas las variables en simultáneo, siempre con el freno de mano puesto.

Lo que a una persona le lleva minutos de planilla, el sistema lo resuelve en segundos. Y solo ofrece descuentos autorizados.

Por qué un agente y no un chatbot común.

Chatbot Tradicional.

Sigue un guion cerrado.
Memoriza respuestas. Si la pregunta no está prevista o el cliente “habla mal”, se queda mudo. La diferencia es de marketing.

Agente Sellium.

Trabaja por razonamiento.
Entiende lo que le escriben, lo conecta con tu información real y razona para resolver pedidos complejos. Opera dentro de límites explícitos. La diferencia es de diseño.



Qué cambia del lado del cliente.

El cliente por WhatsApp no quiere saber si lo atiende un humano o una IA. Quiere una respuesta rápida y precisa, a cualquier hora.

La consulta de las diez de la noche recibe atención inmediata, con cotización incluida.

La experiencia de compra deja de depender de la suerte. Esa consistencia construye confianza.



El equipo no desaparece, se libera.

El agente absorbe el volumen y la rutina. Las búsquedas repetidas, las cotizaciones de siempre, lo que agota a los buenos vendedores.

Cuando esa carga se va, tus especialistas dejan de ser el cuello de botella. El conocimiento de tu negocio deja de ser frágil.

De la conversación al dato que sirve.

Conversación → **Dato** → **Decisión**

Cada charla de venta esconde información valiosa.
Con Metrix, esas conversaciones guardadas se
convierten en materia prima.

Hacé preguntas en lenguaje natural a tus propios datos.
¿Qué se vende más? ¿En qué punto se pierden clientes?
La venta deja de ser una caja negra. Pasa a ser un
proceso que entendés con evidencia.



Empezar de a poco también vale.

No hace falta volcar el catálogo completo el primer día. Elegí ese rincón del catálogo donde siempre se traba la atención—ese es el mejor lugar para arrancar.

Una prueba acotada sobre una línea de productos puntual permite ver el funcionamiento real con tu información, antes de escalar al resto.

30 AÑOS

Vender complejo sin sufrirlo.

Detrás de Sellium está Vantegrade. Más de tres décadas construyendo software empresarial y desarrollando agentes para operaciones de verdad. La experiencia no se improvisa.

Agendá una demo. Mirá al agente operando en un segmento real de tu catálogo, con tus reglas y tus precios. Porque un buen catálogo merece una venta a la altura.

[CÓDIGO QR /
ENLACE A DEMO]