



× **Boost.**

— PROPUESTA COMERCIAL · OCTUBRE DE 2026

Su catálogo ya tiene la respuesta. Proponemos que la dé también a las diez de la noche.

Proponemos un equipo de asistentes de IA para el WhatsApp de Car y Moto Care y el chat de su tienda en línea: contesta a cualquier hora con lo que ustedes aprueban de sus catálogos y fichas, agenda el taller en su calendario y le pasa cada venta a su gente con todo el contexto. Así, la experiencia de más de 50 años que hoy vive en PDFs y en la cabeza de su gente de mostrador también responde fuera de horario.

Don Uwe: hace más de quince años atendí la red y los equipos de cómputo de Madisa. Hoy dirijo Boost AI Agency y le traigo una propuesta concreta, armada con lo que vimos en sus sitios y en su tienda.

Mariano Bolaños, fundador de Boost AI Agency · 7 de octubre de 2026

Preparada para: Uwe Blum · Madisa (Magneto Diesel S.A.)

LA PROPUESTA EN UNA PÁGINA

US\$995 al mes

3 asistentes y un supervisor (plan Escala), instalación incluida, 6 meses de permanencia. Precios en dólares; no incluyen el IVA (13 %).

QUÉ HACE

Tres asistentes: Vega contesta la consulta técnica y de productos por WhatsApp y en su tienda, a cualquier hora; Halo agenda y confirma las citas del taller; Lyra retoma las cotizaciones que quedaron sin respuesta. Cada mañana reciben un resumen.

QUÉ NO HACE

El equipo está instruido para no inventar precios, existencias ni compatibilidades: contesta con lo que ustedes aprueban y, si no lo tiene, pasa el caso a una persona. No reemplaza a su gente de mostrador ni al técnico que confirma una pieza.

QUÉ ARRIESGAN

Vega en vivo en 7 días hábiles o, si el atraso depende de nosotros, trabajamos gratis hasta lograrlo; y extensión del primer mes si no maneja la mitad del volumen acordado.

QUÉ SIGUE

Una conversación de una hora con usted y con quien lleva el mostrador y el taller.

WhatsApp +506 6141 2979 ·
cloud@boostaiagency.com

-
- 01 Dos conversaciones de ejemplo, fuera de horario
 - 02 Lo que vería hoy un cliente de Madisa
 - 03 El equipo que proponemos
 - 04 Cómo se suma a sus sistemas y a su taller
 - 05 Lo que ya hicimos con catálogos técnicos y con talleres
 - 06 Plan de trabajo
 - 07 Inversión, garantías y punto de equilibrio
 - 08 Datos, confirmación técnica y control
 - 09 Siguiendo paso
-

Dos conversaciones de ejemplo, fuera de horario

Ilustrativas: los productos y precios son los de su tienda el 7 de octubre de 2026, y los servicios, los de su página. Muestran cómo contesta el asistente y también cuándo prefiere no adivinar.

WhatsApp de Car y Moto Care
martes · 9:48 p. m.

Cliente
Buenas noches. ¿Tienen batería YTX7BL-BS para moto?

Vega
Buenas noches. En la tienda en línea aparece la «Batería moto 12N7A-3A / YTX7BL-BS» a ₡16.837 (precio del 7 de octubre). Para confirmarle si es la que le corresponde y si hay en existencia, ¿me dice la marca, el modelo y el año de su moto?

Cliente
Es una moto 2019 de 150 cc, pero no sé el modelo exacto.

Vega
Gracias. Sin el modelo prefiero no adivinar: le paso su consulta a un asesor de Car y Moto Care, que le confirma mañana desde las 7:30 a. m. Si puede, mándeme una foto de la batería que tiene ahora y la etiqueta con su código.

A las 7:30 a. m. el asesor ya tiene la conversación, la foto y el precio cotizado: la consulta de la noche no se pierde.

Producto y precio tal como aparecen en su tienda el 7 de octubre. La existencia y la aplicación las confirma su gente.

WhatsApp de Car y Moto Care
sábado · 4:20 p. m.

Cliente
Tengo un pick-up diésel 2016 que está echando humo negro al acelerar. ¿Me lo pueden revisar?

Vega
Claro. En nuestro Diesel Center hacemos la comprobación, calibración y reparación de bombas e inyectores. Para la revisión de inyección diésel tengo espacio el lunes a las 8:00 a. m. o a la 1:00 p. m. ¿Cuál le sirve?

Cliente
Lunes a las 8.

Vega
Le aparto el lunes a las 8:00 a. m. para la revisión de inyección diésel, en La Uruca, diagonal al BNCR. ¿Me regala la placa, la marca y el modelo, y un nombre para dejarla confirmada?

Halo confirma por escrito y el taller recibe la cita.

Servicios tomados de su página de servicios. Los horarios del ejemplo son ilustrativos: en producción salen del calendario real de su taller.

Lo que vería hoy un cliente de Madisa

El 7 de octubre recorrimos sus dos sitios como lo haría un cliente: la portada, la tienda, la página de servicios, el botón de WhatsApp y el sitio de SONAX. No vemos lo que pasa por dentro, como cuántas consultas entran por cada número o cuánto tarda la respuesta. Esto es solo lo que se ve desde afuera, y casi todo se corrige rápido.

01 Un solo botón de WhatsApp para todo, con un saludo fijo

En todas las páginas, incluida la del taller, el botón abre el WhatsApp de Car y Moto Care con un saludo genérico, igual para todas las áreas. La página de servicios pide escribir al WhatsApp del taller, pero el botón lleva al otro número. Por lo que se ve desde afuera, la respuesta depende de que alguien esté libre.

02 La cita del taller se pide por formulario, sin agenda

El formulario de servicios pide nombre, correo, el tipo de servicio y un mensaje. No pide teléfono, vehículo ni placa, y no ofrece fechas ni horas disponibles: alguien tiene que leerlo, buscar un espacio y contestar.

03 La respuesta técnica está dentro de PDFs y en la cabeza de su gente

La ficha del calentador Bosch de 12 litros dice «12 Litros/min» y remite a un PDF; la presión mínima, la potencia y los tipos de gas están solo ahí. En la tienda no se puede filtrar por marca, y una búsqueda de «ipone» no devuelve resultados, aunque la página de Moto Care promueve esa marca.

04 No siempre se ve qué hay disponible

El calentador de 12 litros aparece en la portada, pero su ficha dice «Sin existencias». En la primera página de baterías, 7 de 16 productos no tienen el botón de compra. El cliente lo descubre al final, o pregunta por WhatsApp.

05 Para hablar con Madisa hay que elegir entre muchos números

La central con seis extensiones publicadas, un número directo del Diesel Center, cuatro líneas más y dos WhatsApp. El horario solo aparece en el sitio de SONAX, cuyo buscador y carrito están en inglés («What are you looking for?», «View cart»).

Ninguno de estos puntos obliga a cambiar de sitio. Con Escala, la corrección de los puntos 01 y 05 va incluida como bono de arranque (sección 07), junto con la vitrina de

productos de la portada (hoy muestra solo Hogar, aunque el 96 % del catálogo es automotriz), las descripciones para buscadores y las imágenes de la página de marcas.

03 · EL EQUIPO

Un equipo de IA para el mostrador, el taller y la tienda, con su gente al mando

Cada asistente tiene un trabajo y sabe cuándo pasarle el caso a una persona. Contestan solo con lo que ustedes aprueban: su catálogo, su lista de precios y las reglas de su taller, con el tono que ustedes definan.

1 · Consulta	2 · Respuesta	3 · Taller	4 · Seguimiento	5 · Resumen
Entra la pregunta Por WhatsApp o por el chat de su tienda, a cualquier hora. Vega	Desde su catálogo Fichas y manuales, con el precio de su lista y la fuente a mano. Vega	La cita queda puesta Ofrece los espacios libres, la confirma por escrito y la recuerda el día antes. Vega → Halo	La cotización no se enfría Retoma lo que quedó sin respuesta y lo devuelve a su vendedor. Lyra	Cada mañana Qué entró, qué se agendó y qué espera a una persona. Polaris

EN PRODUCCIÓN ya atiende a clientes reales de otras empresas

SE CONFIGURA se arma para ustedes con piezas que ya operan

SE CONSTRUYE es nuevo y tiene su propio plazo

SE CONFIRMA EN EL DESCUBRIMIENTO depende de un sistema suyo que todavía no vimos: lo revisamos con quien lo administra antes de comprometerlo

EXPERIENCIA trabajo real ya terminado, sin cifras para mostrar

VEGA

ATIENDE · 24/7

Vega contesta la consulta técnica en segundos

WhatsApp · chat de su tienda · teléfono

Contesta qué aceite, aditivo, batería o calentador conviene, con lo que dicen sus fichas y su lista de precios, y ofrece la cita del taller cuando el caso lo pide. Si la respuesta no está en la base que ustedes aprueban, lo dice y pasa la conversación completa a su equipo. La compatibilidad final de una pieza la confirma su gente.

WhatsApp: en producción

Consulta sobre su catálogo: se configura

Chat en su tienda: se configura

Teléfono en su central: se confirma en el descubrimiento

HALO

TALLER · AGENDA

Halo cuida la agenda del taller

WhatsApp

Confirma cada cita por escrito y la recuerda el día antes. Si el cliente no puede, la mueve y libera el espacio, y su taller recibe el cambio por escrito, no cuando el cliente ya está en el mostrador.

Agenda real y confirmación por WhatsApp: en producción

Recordatorio del día antes y reagendar, con sus bahías y servicios: se configura

LYRA

SIGUE · COTIZACIONES

Lyra retoma la cotización que quedó sin respuesta

WhatsApp · correo

Vuelve sobre la cotización o la proforma que nadie cerró, con la lista de cotizaciones abiertas que carga su equipo; contesta dudas y agenda la llamada con su vendedor. Deja de insistir en cuanto el cliente responde, y no vuelve a escribirle si pide que no lo contacten.

Se configura para ustedes

POLARIS

SUPERVISA · INFORMA

Polaris, el supervisor, coordina y les cuenta

tablero · resumen diario

Coordina a los tres asistentes para que el contexto viaje entre canales. Cada mañana manda un resumen con lo que entró, lo que se agendó y lo que espera a una persona. En el tablero ven cada conversación.

Tablero con todas las conversaciones: en producción

Resumen diario: se configura

Su gente también puede preguntarle

La misma base que le contesta al cliente le puede contestar a su gente de mostrador y de taller: qué referencia equivale a otra, qué dice la ficha técnica, qué producto conviene para una aplicación. Fue uno de los dos usos de los sistemas que nuestro equipo tuvo funcionando en Suecia (sección 05). Va incluido en Vision; sobre Escala se suma como complemento «Agente adicional», dentro del rango publicado: desde US\$195 hasta US\$395 al mes y desde US\$1.000 hasta US\$2.000 de instalación.

SE CONSTRUYE

Campañas a sus clientes, con su autorización

Escala incluye campañas a los clientes que dieron su autorización: promociones de taller, lanzamientos de producto y el pedido de una reseña en Google después de cada servicio, a todos los clientes por igual y sin ofrecer nada a cambio. Salen de una línea de WhatsApp dedicada y verificada, con mensajes aprobados por Meta, nunca de su número principal:

SE CONFIGURA

04 · SUS SISTEMAS

Se suma a lo que ya tienen: su sistema, su tienda, sus números y su taller

No hace falta cambiar de sistema ni de número. Los asistentes atienden en su WhatsApp actual y en un chat dentro de su tienda en línea, y se conectan donde ya vive la información.

Su sistema de facturación e inventario. Escala incluye la conexión con su agenda y hasta dos sistemas internos. Si su sistema es SAP o cualquier otro, revisamos con quien lo administra cómo conectarnos, y empezamos solo con lectura: existencias y precios. Mientras esa conexión no esté probada, el asistente trabaja con la lista de precios y existencias que su sistema pueda exportar, por ejemplo cada noche. Si hiciera falta un conector a la medida, se cotiza dentro del rango publicado, sujeto a lo que veamos de su sistema: de US\$1.000 a US\$2.000 de instalación y de US\$95 a US\$195 al mes.

SE CONFIRMA EN EL DESCUBRIMIENTO

Su taller. Las citas se ponen en el calendario que ustedes usen, o en uno que armamos con sus bahías, servicios y duraciones. Su jefe de taller sigue decidiendo la capacidad de cada día.

Su central telefónica. Escala incluye voz: el asistente contesta el teléfono cuando su central le pueda pasar llamadas, por ejemplo fuera de horario o cuando todas las líneas están ocupadas, y transfiere a sus extensiones. Lo revisamos con su proveedor de telefonía:

SE CONFIRMA EN EL DESCUBRIMIENTO

Lo que queda en manos de su equipo

- Aprobar el catálogo, la lista de precios y las respuestas técnicas que usa el asistente.
- Confirmar la aplicación de las piezas de seguridad (frenos, dirección, suspensión, inyección) antes de venderlas.
- Decidir la capacidad del taller y quién atiende cada cita.
- Tomar cualquier conversación desde su propio WhatsApp, con todo el historial a la vista en el tablero.
- Elegir a quién se le escribe en cada campaña.

Lo que no hayamos visto funcionando con sus sistemas, se lo decimos antes de cotizarlo.

Lo que ya hicimos con catálogos técnicos y con talleres

Contestar desde manuales y fichas técnicas no es nuevo para nuestro equipo: lo tuvo funcionando con tres empresas industriales de Suecia. Agendar un taller en su calendario real es lo que hacemos desde julio de 2026 para un concesionario de Costa Rica. Cada cifra lleva su periodo y su fuente.

CONSULTA TÉCNICA SOBRE CATÁLOGOS Y MANUALES

Tres empresas industriales de Suecia

EXPERIENCIA

Suecia · fabricantes y distribuidores de componentes técnicos · 2024 a 2025, varios meses en producción

Entre 2024 y 2025, nuestro equipo tuvo en producción, durante varios meses, sistemas de consulta sobre los manuales y las hojas técnicas de tres empresas con catálogos técnicos extensos. Tuvieron dos usos: atender a sus clientes y apoyar a su propio equipo técnico. Además de contestar, recomendaban qué producto conviene para una aplicación.

Teknikprodukter

Huskvarna. Especialistas en componentes de sellado, fricción y transmisión de potencia, con tienda en línea.

SW Automatik

Gävle (desde 2026, parte de Swelex AB). Automatización y seguridad para la manufactura sueca: presión, caudal, nivel, temperatura, válvulas y sensores.

Biotech Fluidics

Casa matriz en Suecia y oficinas en Alemania, Japón y Estados Unidos. Fluídica de precisión para el análisis de líquidos.

Demuestra el mismo mecanismo que Madisa necesita: contestar desde el catálogo técnico, recomendar el producto correcto y apoyar a su gente de mostrador.

Es experiencia, no un caso medido: no hay una cifra que mostrar. En la conversación se lo mostramos funcionando con una muestra de su propia documentación.

Motos Honda Santa Ana

EN PRODUCCIÓN

Costa Rica · concesionario con taller

Agenda las citas del taller por teléfono y WhatsApp en el calendario real, ofrece los espacios libres y deja la cita confirmada por escrito. La consulta por un vehículo pasa a ventas.

688

conversaciones de WhatsApp; el asistente respondió al menos 559 (81 %)

25 s

mediana de respuesta del propio asistente

307 de 426

mensajes (o ráfagas de mensajes) que llegaron con el taller cerrado, respondidos por el asistente como mínimo

Demuestra respuesta rápida y sostenida, también fuera de horario, en la agenda real de un taller.

Periodo: 1 al 28 de setiembre de 2026, informe de cierre del mes. En el mismo periodo recibió 232 llamadas, sin cola de espera; el 97,8 % se completó sin falla técnica.

Emergencias Médicas

EN PRODUCCIÓN

Costa Rica · servicio de emergencias y planes familiares

Atiende por teléfono y WhatsApp, clasifica cada caso con el protocolo de la operación y lo deriva al área que corresponde. En ventas, a quien escribe desde un anuncio le responde el asistente; si en 5 minutos nadie del equipo tomó la conversación, se asigna por turno a un asesor.

1.248

llamadas del 1 al 28 de setiembre de 2026

94,7 %

llamadas completadas sin falla técnica en setiembre (98,7 % en promedio de junio a agosto)

1.633

conversaciones de WhatsApp del 1 al 28 de setiembre

Demuestra volumen sostenido en teléfono y WhatsApp, todos los días.

Fuente: informe de desempeño de setiembre.

Contenido que posiciona

Construcción · Costa Rica · dic-2025 a jul-2026

Artículos mensuales que contestan las preguntas reales de los clientes de una empresa de techos: sus impresiones en Google subieron de 1.593 a 8.092 al mes (+408 %) y los clics de 70 a 256 (+266 %), según Google Search Console. Es resultado de contenido, no de un asistente, y es la base del complemento de contenido mensual.

Primero se atiende, después se agenda y se sigue, y al final se conecta todo el catálogo

Semana 0

Descubrimiento

Qué preguntan más y por qué número

Su sistema, quién lo administra y qué exporta

Bahías, servicios y duraciones del taller

Quién aprueba qué

7 días hábiles · con garantía

Atender

Vega en su WhatsApp de Car y Moto Care

Base de arranque con las líneas de más consulta

Traspaso a su equipo con el contexto

Tablero con todas las conversaciones

Semanas 2 a 4

Agendar y seguir

Halo con el calendario del taller

Lyra con las cotizaciones abiertas

Chat en su tienda y resumen diario

Precios y existencias de su sistema

Meses 2 y 3 · opcional

Creer

Catálogo técnico completo con equivalencias

Asistente para su gente de mostrador

Mensajes directos de Instagram y Facebook

Contenido mensual

Lo que necesitamos de ustedes

- Acceso a su WhatsApp de Car y Moto Care (y al del taller, si lo suman).
- Sus fichas, catálogos y la lista de precios que hoy usa su mostrador.
- Las bahías, los servicios y las duraciones del taller, y quién confirma las citas.
- Acceso de lectura a su sistema, o la exportación diaria de precios y existencias.
- Una persona de contacto con decisión.

La garantía de 7 días hábiles cubre a Vega en su WhatsApp de Car y Moto Care con la base de arranque, y corre desde que recibimos los accesos. Halo, Lyra, el chat de su tienda y el resumen diario entran cuando estén el calendario del taller, el chat instalado en su tienda y los mensajes aprobados por Meta: normalmente entre las semanas 2 y 4.

Los plazos no cuentan las esperas que no controlamos, como la aprobación de Meta o un cambio en su sistema. Si Vega no está en vivo en 7 días hábiles por algo que depende de nosotros, trabajamos gratis hasta tenerla en vivo.

Tres formas de empezar. Recomendamos Escala

Son los mismos niveles publicados en boostaiagency.com/precios: no hay un precio para Madisa y otro para el resto. Los complementos van dentro de los rangos publicados; el contenido mensual, que no está en esa lista, tiene precio fijo en esta propuesta. Instalación incluida, permanencia de 6 meses y después mes a mes; pueden subir de nivel pagando solo la diferencia de ese mes. Precios en dólares estadounidenses; no incluyen el IVA (13 %).

PARA EMPEZAR POR UN NÚMERO

Impulso

Vega en su WhatsApp de Car y Moto Care, 24/7.

US\$495 al mes

o US\$5.346 el año por adelantado (-10 %); no incluye IVA

- 1 asistente: Vega en WhatsApp
- 1.500 mensajes al mes (o 500 minutos de voz si Vega atiende el teléfono en lugar de WhatsApp)
- Base de conocimiento de hasta 50 temas
- Tablero en vivo y reporte semanal
- Agenda conectada y registro básico de clientes

En vivo en 3 a 5 días hábiles

RECOMENDADO PARA MADISA

Escala

Consulta técnica, taller y seguimiento en un solo equipo.

US\$995 al mes

o US\$10.746 el año por adelantado (-10 %); no incluye IVA

- Vega, Halo y Lyra con supervisor; comparten el historial de cada cliente
- WhatsApp, chat en su tienda y teléfono en un solo equipo
- 2.000 minutos de voz y 10.000 mensajes al mes
- Conexión con su agenda del taller y hasta 2 sistemas internos
- Campañas a sus clientes con autorización
- Soporte directo, con respuesta en 4 horas

Vega en vivo en 7 días hábiles, con garantía

PARA TODA LA OPERACIÓN

Vision

De 4 a 6 asistentes, con su mostrador y sus revendedores.

US\$1.995 al mes

o US\$21.546 el año por adelantado (-10 %); no incluye IVA

- Todo lo de Escala, más el asistente interno para su mostrador y un canal para talleres y revendedores, que se construyen para ustedes
- Arquitectura y revisión de sus sistemas antes del arranque
- Integraciones a la medida de su operación
- Tablero ejecutivo y ejecutivo de cuenta asignado
- Garantía: 3 veces su inversión mensual en valor medible en 90 días

En vivo en 14 días hábiles

Para que conteste con todo su catálogo técnico: Escala más el complemento de catálogo completo suman US\$1.190 al mes y US\$1.500 de instalación (no incluye IVA). Si su sistema necesitara un conector a la medida, se suman de US\$1.000 a US\$2.000 de instalación y de US\$95 a US\$195 al mes, sujeto a lo que veamos en la revisión de sus sistemas.

COMPLEMENTO	MENSUAL	INSTALACIÓN	ESTADO
Catálogo técnico completo: fichas, manuales y tablas de equivalencias de sus marcas	US\$195	US\$1.500	SE CONFIRMA EN EL DESCUBRIMIENTO El alcance de la primera carga queda sujeto a lo que veamos, según el formato de sus catálogos. Escala arranca con las líneas de más consulta; este complemento suma el resto del catálogo y lo mantiene al día. Las equivalencias salen solo de sus tablas, con una guarda que construimos para ustedes.
Segundo número de WhatsApp: la línea del taller	US\$195	US\$500	EN PRODUCCIÓN Escala atiende en su número de Car y Moto Care, el del botón de su sitio. No incluye IVA.
Mensajes directos de Instagram y Facebook, con respuesta a quien comenta	US\$145	US\$1.500	SE CONSTRUYE Sujeto a que Meta apruebe el acceso de mensajería.
Contenido mensual: 2 artículos y 8 piezas para redes, en la voz de su marca	US\$395	US\$1.000	EN PRODUCCIÓN Ustedes aprueban antes de publicar. No incluye pauta pagada.
Bandeja compartida para que hasta 9 personas de su equipo respondan desde el mismo WhatsApp	US\$99	Incluida	EN PRODUCCIÓN El tablero con todas las conversaciones ya va incluido en cada nivel; la bandeja suma la respuesta desde un mismo número. No incluye IVA.
Conector a la medida con su sistema, si hiciera falta	US\$95 a US\$195	US\$1.000 a US\$2.000	SE CONFIRMA EN EL DESCUBRIMIENTO Se cotiza dentro de este rango, sujeto a lo que veamos de su sistema.

SE PAGAN APARTE, A LA TARIFA DEL PROVEEDOR Y SIN RECARGO

- Los mensajes de campaña que cobra Meta, solo si las campañas salen de una línea oficial dedicada, a su tarifa para Costa Rica.
- La telefonía: su central telefónica y los minutos de operador, a la tarifa de su proveedor.

FUERA DE LA MENSUALIDAD, A PRECIO PUBLICADO

- El minuto de voz de los asistentes que pase de lo incluido: US\$0,30 (no incluye la telefonía).
- Si un mes pasa de 10.000 mensajes, se lo avisamos antes de cobrar nada y acordamos si se ajusta el nivel.

GARANTÍAS DE ESCALA

01 Vega en vivo en 7 días hábiles

Desde que recibimos los accesos, Vega atiende en su WhatsApp de Car y Moto Care con la base de arranque. Si no está en ese plazo por algo que depende de nosotros, trabajamos gratis hasta que lo esté. Para esta propuesta, «en vivo» significa eso: Halo, Lyra, el chat de su tienda y el resumen diario entran entre las semanas 2 y 4. Así queda escrito en el acuerdo de servicio, que manda sobre la página publicada.

02 Volumen del primer mes

Si en el mes 1 el equipo no maneja al menos el 50 % del volumen que acordamos en el arranque, extendemos el primer mes sin costo hasta que lo haga.

03 Mejora continua

Durante los 6 meses seguimos optimizando la tasa de resolución hacia la meta que acordemos en el arranque, sin costo adicional.

BONOS DE ARRANQUE CON ESCALA

- **Puesta a punto del sitio (bono propio de esta propuesta).** Si nos dan acceso, corregimos el saludo y el mensaje del botón por área, el idioma del sitio de SONAX, la vitrina de productos de la portada, las descripciones para buscadores y las imágenes de la página de marcas.
- **Comparación con su competencia.** Escribimos y llamamos como clientes a tres competidores suyos y medimos tiempos y calidad de respuesta.
- **Tono a su medida.** Dos horas de afinación de la voz y el estilo de los asistentes con su equipo.
- **Primer mes de plataforma cubierto.** En el mes 1 no se cobran aparte los mensajes de campaña de Meta ni los minutos de voz que pasen de lo incluido.

¿Cuántas ventas o citas al mes cubren la mensualidad?

Con Escala (US\$995, que al tipo de cambio de referencia del 7 de octubre son unos ₡455.511) y ₡10.000 de ganancia por venta o cita, la mensualidad se cubre con 46 ventas o citas al mes. Puede calcularlo con sus números en madisa.boostaiagency.com.

Los valores iniciales (₡10.000 de ganancia y 60 ventas o citas al mes, unas 3 por día hábil) son supuestos para que ustedes los reemplacen, no una promesa de resultado. La mensualidad no incluye el IVA.

08 · DATOS Y CONTROL

El asistente contesta con lo que ustedes aprueban, y su gente decide lo delicado

01 El equipo está instruido para no inventar precios, existencias ni compatibilidades

Contesta solo con la base que ustedes aprueban y puede decir de dónde sacó la respuesta: la ficha, el manual o la lista de precios. Cuando no la encuentra, lo dice y pasa el caso a una persona. Puede equivocarse: por eso lo medimos con evaluaciones antes de darlo por bueno y cada mes revisamos una muestra de conversaciones, que ustedes ven en el tablero.

02 Las piezas de seguridad las confirma un técnico

En frenos, dirección, suspensión e inyección, el asistente orienta y toma los datos del vehículo, pero la aplicación exacta la confirma su gente antes de vender. La regla la fijan ustedes en el arranque.

03 Una persona entra cuando hace falta

Las garantías, los reclamos, las ventas grandes y lo que sale de la regla pasan a su equipo con la conversación completa. El cliente siempre puede pedir hablar con una persona.

04 Consentimiento y datos personales

El asistente se presenta como el asistente virtual de Madisa y trata los datos según la Ley 8968 de Protección de la Persona frente al Tratamiento de sus Datos Personales. Las campañas salen solo a quien dio su autorización, con opción de baja en cada mensaje.

05 Sus datos son suyos

Madisa es la responsable de los datos y nosotros el encargado, con un contrato que lo dice. Cada cuenta se maneja por separado y su información se usa para operar su cuenta y para nada más. Usar sus conversaciones para cualquier fin fuera de operar y mejorar su propia cuenta requiere su autorización por escrito, y si su operación lo pide firmamos un acuerdo de confidencialidad antes de recibir el primer archivo.

09 · SIGUIENTE PASO

Una hora de conversación y, en siete días hábiles, Vega atiende a sus clientes

Proponemos empezar por una conversación con usted y con quien lleva el mostrador y el taller. De ahí sale el alcance exacto y la fecha de arranque.

01

Conversación de 60 minutos

Qué preguntan más sus clientes, por qué número entra cada consulta, cómo se agenda hoy el taller y qué exporta su sistema.

02

Demostración con su catálogo

Le mostramos a Vega contestando con una muestra de sus propias fichas. La ficha de Vega está en boostaiagency.com/agentes/vega.

03

Arranque

Firma del acuerdo de servicio, accesos y, en 7 días hábiles, Vega en vivo. Las condiciones están en boostaiagency.com/condiciones.

Mariano Bolaños · fundador de Boost AI Agency · WhatsApp +506 6141 2979 · cloud@boostaiagency.com

Boost AI Agency · AI Nexus Labs SRL (Costa Rica)

Propuesta para Madisa (Magneto Diesel S.A.) · 7 de octubre de 2026 · Precios en dólares estadounidenses; no incluyen el IVA (13 %)