



GUÍA PRÁCTICA · GRATIS

CÓMO CREAR UN AGENTE DE VOZ CON IA EN 5 PASOS

La guía para que tu negocio nunca vuelva a perder una llamada.

ANTES DE EMPEZAR

QUÉ ES, EN 30 SEGUNDOS

Un agente de voz con IA es un “empleado” que contesta el teléfono, entiende lo que le dicen y responde con voz natural. **Trabaja 24/7, no se cansa y no cobra sueldo.**

POR DENTRO HACE SOLO TRES COSAS

ESCUCHA

convierte la voz en texto.

PIENSA

un modelo de IA decide qué responder.

RESPONDE

convierte el texto en voz natural.

Todo lo demás son detalles. En las próximas páginas montas el tuyo en una tarde, aunque no sepas de tecnología.

PASO 01

DALE UN SOLO TRABAJO

El error #1 es querer un agente que lo haga todo. Un agente enfocado en una misión funciona; uno que hace de todo, **falla en todo**.

ELIGE UNA MISIÓN

- Atender y agendar citas.
- Calificar leads (filtrar quién sí es cliente).
- Soporte / preguntas frecuentes.

DEFINE TRES COSAS ANTES DE TOCAR NADA

- **Personalidad y tono:** ¿cercano, formal, divertido?
- **Qué NO puede hacer:** dar precios que no sabe, prometer de más.
- **Cuándo pasa a un humano:** la "puerta de escape" cuando se traba o el cliente se molesta.

Este guion es el **80% del resultado**. Sin él, el mejor software suena a robot.

PASO 02

ELIGE TU PLATAFORMA (SIN CÓDIGO)

No lo montes desde cero. Estas plataformas ya juntan las tres piezas por ti:

SYNTHFLOW

Empezar sin código, lo más fácil.

VAPI

Flexibilidad y personalización, conecta muchos proveedores.

RETELL AI

Llamadas de nivel producción, baja latencia (~**600 ms**). El más equilibrado.

II ELEVENLABS

La mejor calidad de voz y multilenguaje.

BLAND AI

Volumen alto y campañas de llamadas salientes a escala.

Cómo cobran: casi todas por minuto de llamada (orientativo: ~\$**0,07–0,15/min**) + el número de teléfono suma un poco aparte. Verifica el precio actual en cada web.

RECOMENDACIÓN Si es tu primer agente, empieza por **Synthflow** o **Retell AI**.

CÁRGALE EL CEREBRO DE TU NEGOCIO

Aquí deja de sonar genérico y empieza a sonar a **TU negocio**.

Dos partes:

1. Base de conocimiento

Súbele todo lo que un cliente podría preguntar:

- Servicios y qué incluye cada uno.
- Precios y horarios.
- Ubicación y formas de pago.
- Las 10 preguntas y objeciones más frecuentes, con su respuesta.

2. Instrucciones (el prompt del sistema)

Le dices cómo comportarse: qué preguntar, qué ofrecer y qué NO decir. Tienes una **plantilla lista en la página 8**.

REGLA DE ORO

Cuanto mejor conozca tu negocio, más se parece a tu mejor vendedor.

DALE VOZ Y CONÉCTALO AL TELÉFONO

La voz

Elige una que suene natural en tu idioma y prueba varias en voz alta antes de decidir. Ajusta que pueda interrumpir y responder rápido: por debajo de **~700 ms**, quien llama ni nota que habla con una IA.

El canal

Conéctalo por donde te contacten tus clientes:

- ☎ **Teléfono** → con un número de Twilio.
- **WhatsApp** → para negocios que trabajan por ahí.
- **Web** → un botón de "llamar" en tu página.

YA TIENES RECEPCIONISTA 24/7

PASO 05

PRUÉBALO, MÍDELO Y CONÉCTALO A TODO

Prueba

Haz **10 llamadas** como si fueras un cliente (uno amable, uno apurado, uno "difícil"). Anota dónde se traba y ajústalo. Repite.

Conéctalo

Enlázalo con tus herramientas para que trabaje solo:

- **Calendario** → que agende sin que tú toques nada.
- **CRM / hoja de cálculo** → que guarde el nombre, teléfono y motivo de cada llamada.
- **Notificaciones** → que te avise de cada lead o cita nueva.

Mide

Revisa las llamadas una vez por semana y mejora el guion. En vez de contratar más gente, ahora **escalas**.

GUION DEL AGENTE (LISTO PARA COPIAR)

Copia esto en las instrucciones de tu plataforma y rellena los corchetes:

[IDENTIDAD]

Eres [nombre], el asistente de voz de [negocio]. Hablas en español, en un tono [cálido y profesional], con frases cortas y naturales.

[OBJETIVO]

Tu única misión es [agendar citas / calificar al cliente / resolver dudas]. No te desvíes de eso.

[LO QUE SABES]

[Pega aquí tus servicios, precios, horarios, ubicación y tus 10 preguntas frecuentes con sus respuestas.]

[CÓMO ACTÚAS]

- Saluda, identifícate y pregunta en qué puedes ayudar.
- Haz UNA sola pregunta a la vez y escucha.
- Si es una cita: pide servicio, día y hora; luego confírmala repitiendo los datos.

[LO QUE NUNCA HACES]

- No inventas precios ni información que no tengas.
- No prometes lo que no puedes cumplir.
- Si no sabes algo o el cliente se molesta:
"Te paso con una persona del equipo" y transfieres.

[APERTURA]

"Hola, gracias por llamar a [negocio], soy [nombre].
¿En qué puedo ayudarte hoy?"

[CIERRE]

Resume lo acordado, agradece y despídete.

CHECKLIST

TU AGENTE EN UNA TARDE

- ☐ Elegí **UNA** misión para el agente.
- ☐ Escogí la plataforma.
- ☐ Cargué precios, servicios y FAQs.
- ☐ Pegué y personalicé el guion.
- ☐ Elegí la voz y ajusté la velocidad.
- ☐ Lo conecté a mi teléfono / WhatsApp / web.
- ☐ Hice 10 llamadas de prueba.
- ☐ Lo conecté a mi calendario y CRM.
- ☐ Programé revisar las llamadas cada semana.

@danielbrosed

CIERRE

YA TIENES EL MAPA COMPLETO

El paso que más cuesta es empezar: elige la misión y monta la primera versión hoy, aunque sea imperfecta.



Si eres dueño de negocio y quieres que te ayude a montarlo, escíbeme por DM. Y sígueme para automatizar tu negocio con IA, sin humo.

SÍGUEME EN @DANIELBROSED