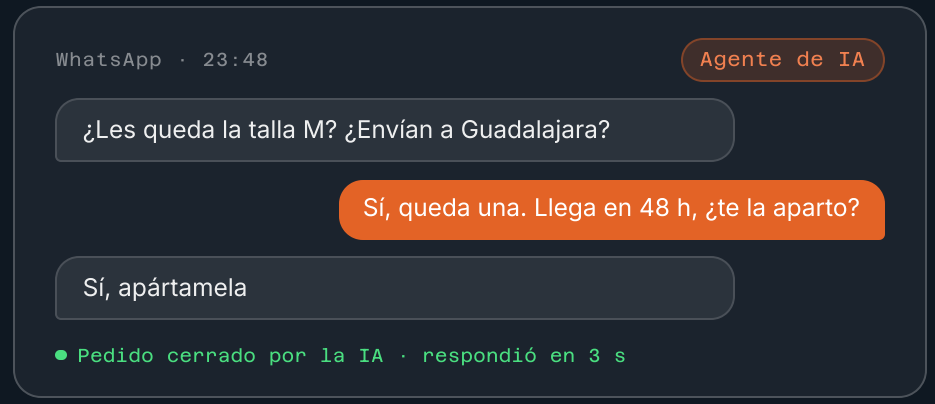
mirlo

Vende más.
Atiende mejor.

Con las conversaciones que ya te llegan. Las atienden **tu equipo y tus agentes de IA**, al instante y a cualquier hora.

- WhatsApp · Redes · Llamadas
- Inbox · Telefonía · CRM
- +1,000 empresas en LATAM



EL PROBLEMA

Tus clientes ya te escribieron. El tema es qué pasó después.

La demanda no falta: llega por WhatsApp un domingo, por Instagram a medianoche y por teléfono mientras tu equipo está en otra llamada. Lo que se rompe es la atención.

Y cada canal que se suma multiplica el problema en lugar de repartirlo: otra bandeja, otro historial, otro reporte y otra persona que no sabe lo que el cliente ya contó.

Se responde tarde

El mensaje entra fuera de horario y se contesta al día siguiente, cuando el cliente ya compró en otro lado.

Se pierde el contexto

La llamada no quedó escrita, el chat está en otro celular y la nota del vendedor está en un Excel.

No se puede medir

Sin un solo lugar donde pase todo, nadie sabe cuántos leads entraron, cuántos se contestaron ni por qué se cayeron.

QUÉ ES MIRLO

Una sola plataforma para hablar con tus clientes y para venderles.

Tres frentes que se usan y se pagan por separado, pero viven en el mismo panel y comparten el mismo contacto. Arriba de los tres, agentes de IA que atienden de verdad.

FRENTE 01

Inbox multicanal

WhatsApp, Instagram, Messenger, webchat y correo en una sola bandeja.

- Agentes de IA que atienden y transfieren
- Campañas masivas y secuencias
- Tiempos de respuesta medidos por persona

Ningún lead sin responder

FRENTE 02

Central telefónica con IA

Colas, grabaciones y transcripciones, sin hardware.

- Agentes de voz que atienden 24/7
- Menús, horarios y desvíos que armas tú
- La llamada entra a la misma bandeja

Cada llamada atendida

FRENTE 03

CRM de conversaciones

Lo que la conversación deja, registrado sin copiar datos a otra herramienta.

- Contactos y cuentas con historial completo
- Oportunidades por etapa y cotizaciones
- Tareas con responsable y vencimiento

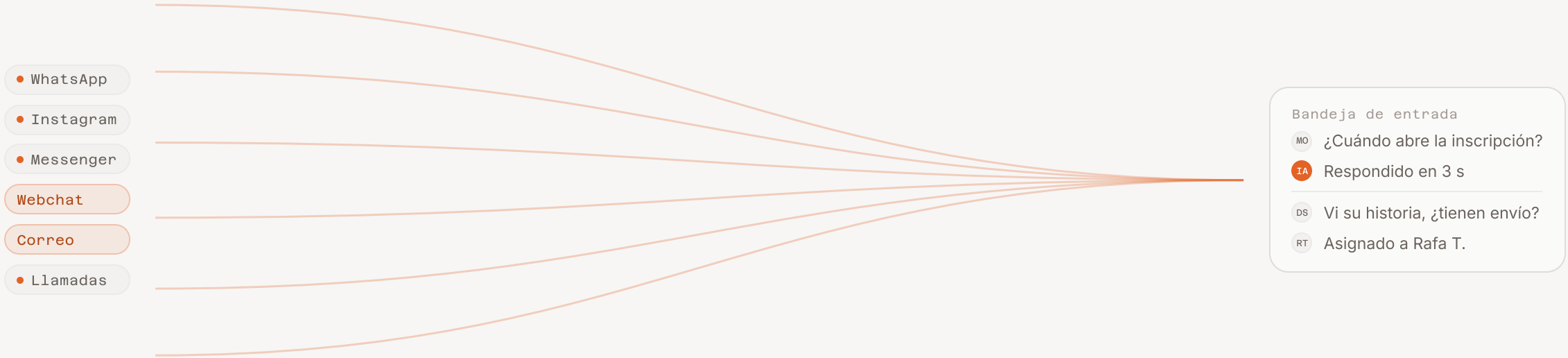
Cada conversación, una acción

El hilo que une los tres

El contacto es uno solo: su historial junta los mensajes, las llamadas, las notas y lo que la IA entendió de cada una.

CANALES

Tus clientes escriben por donde quieren. Tú contestas en un solo lugar.



No es una bandeja de WhatsApp con extras: es **la misma conversación, el mismo historial y el mismo agente de IA**, sin importar por dónde llegó. Y cada canal se controla por permiso, así que no todos ven todo.

AGENTES DE IA

Un chatbot contesta. Un agente hace.

La diferencia no está en la calidad de la respuesta: está en que la conversación termina con algo hecho y no con un “en breve te contactamos”.

Lo que una conversación deja resuelta

- Agenda la cita en **tu calendario**, donde ya agendas
- Cotiza con **tu catálogo** y manda el link de pago
- Abre el ticket y crea la oportunidad en el CRM

Sabe lo que tú le diste

Catálogo, sucursales con horario y mapa, documentos, calendario y hasta tu propia API. Si algo no está, lo dice y pasa la conversación a una persona.

Reconoce lo que no le toca

Transfiere por regla o por contexto, avisa al equipo por el canal que elijas y entrega la conversación con el resumen de lo que ya pasó.

Y no se queda igual

Se prueba con conversaciones sintéticas antes de salir, lee las reales para proponer qué cambiar, y cada versión queda guardada por si hay que volver.

SIN ESCRIBIR CÓDIGO

Se arma en una tarde, en el panel.

Nada de lo que sigue necesita un desarrollador. Lo configura quien conoce el negocio.

DÓNDE ATIENDE

- WhatsApp, Instagram, Messenger y webchat
- Una línea telefónica, para llamadas
- Entrante o saliente
- Horario propio de disponibilidad

QUÉ SABE

- Tu catálogo de productos y servicios
- Tus sucursales con dirección y mapa
- Archivos y documentos que subes
- Tu calendario y tu propia API

CÓMO RESPONDE

- Tono y reglas, con sugerencias del panel
- Respuestas fijas para lo que no se improvisa
- Editor del flujo de conversación
- Voz e idioma, cuando atiende llamadas

CUÁNDO PARA

- Transferencia por regla o por contexto
- Aviso al equipo por panel, correo o push
- Llega con el resumen de lo que pasó
- La oportunidad queda abierta en el CRM

Y cuando sale a producción, el panel lo evalúa con conversaciones sintéticas, mide su embudo de conversión y propone cambios sobre las conversaciones reales.

FRENTE 01

Inbox multicanal

Cada mensaje llega a la persona correcta, por el canal que sea, con la IA adelante y tu equipo atrás.

- **Agentes de IA** que atienden y transfieren a una persona
- **Flujos y secuencias** de automatización y seguimiento
- **Campañas masivas** de WhatsApp con plantillas aprobadas
- **Webchat** con tu marca en tu sitio, o un link para compartir
- **Asignación y ruteo** por disponibilidad del equipo
- **Encuestas** al cerrar la conversación

El equipo, organizado

Asignación y ruteo por disponibilidad, estados de agente, control de acceso por canal y tiempos de respuesta medidos por persona y por equipo.

Tu equipo, con la IA al lado

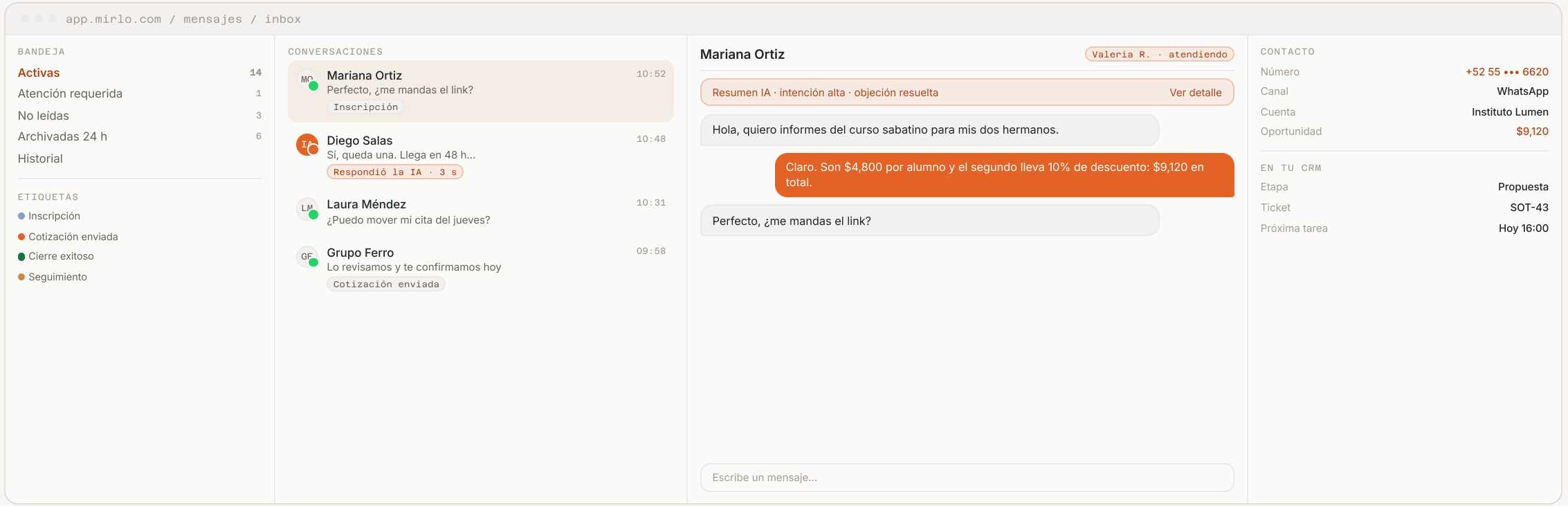
La conversación llega resumida y calificada, con respuestas sugeridas. Y la IA evalúa el 100% de la atención —resuelta o no, esfuerzo, riesgo — para que supervisar no dependa de escuchar al azar.

Historial que no se borra

Todo lo que pasó con un contacto queda, aunque cambie el vendedor, el canal o el equipo.

EL PANEL

Así se ve, con todo lo que pasó a la vista.



La conversación, lo que la IA entendió de ella y la ficha del cliente en la misma pantalla. El equipo no cambia de herramienta para saber con quién está hablando.

FRENTE 02

Central telefónica con IA

Sin hardware, con números locales en México o el que ya tienes. Tu equipo contesta desde el navegador o el celular, y el agente de voz resuelve la llamada completa cuando le toca.

LA LLAMADA ENTRA

Y llega a quien debe

- Menú de voz que armas tú
- Colas que reparten a quien está libre
- Horario de atención y desvíos
- Transferencia sin que el cliente repita nada

QUIEN CONTESTA

Tu equipo, o el agente de voz

- Al primer tono, con tu equipo detrás
- Entiende qué quiere y con qué urgencia
- Agenda, cotiza y resuelve
- Escala a una persona cuando hace falta

CUANDO TERMINA

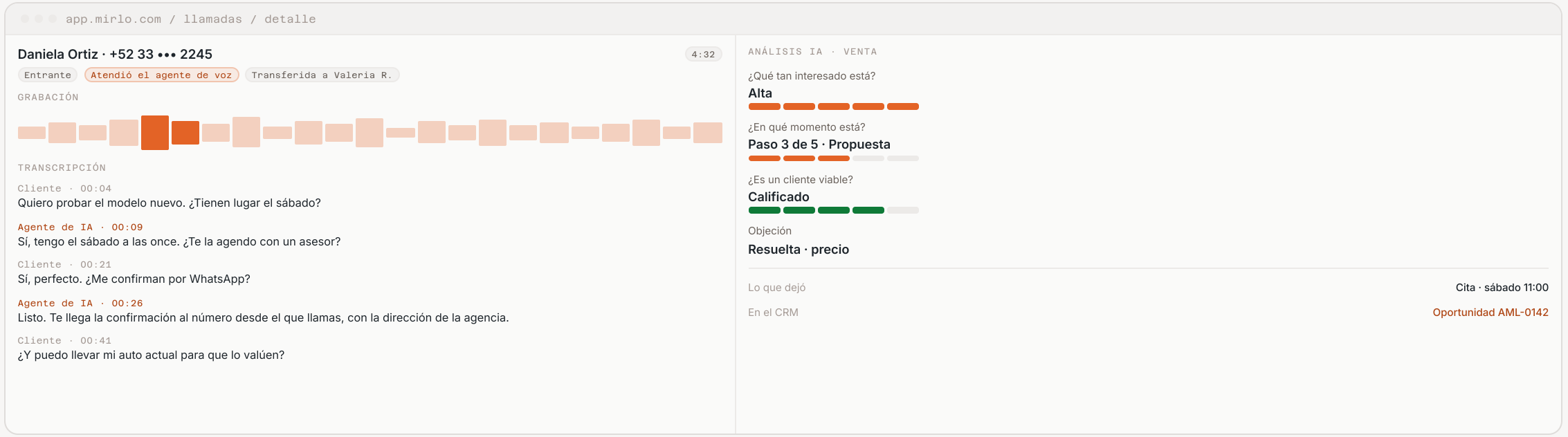
Queda en la bandeja

- Grabada y transcrita
- Con el resumen de qué pasó y por qué
- Calificada por la IA
- Junto a los chats del mismo contacto

`Campañas de llamadas salientes` `Buzón de voz transcrito` `Encuestas por voz` `Llamadas de WhatsApp` `Reportes que dicen el porqué`

EL PANEL

Y así queda una llamada cuando termina.



Nadie vuelve a escuchar la llamada para saber qué pasó: queda grabada, transcrita, calificada y convertida en una cita y una oportunidad.

FRENTE 03

El CRM que se completa solo.

Un CRM aparte se llena a mano, y por eso siempre está a medias. Este arranca lleno: la conversación es la fuente.

La IA llena, tú confirmas

Del mismo chat o de la misma llamada salen el contacto, la oportunidad con su monto y la tarea. Nadie captura nada dos veces.

Vender

- Oportunidades por etapa, con probabilidad
- Cotizaciones desde el chat
- Campos obligatorios para que el pronóstico no mienta
- Cuentas, contactos y leads

Organizar

- Contactos y cuentas con historial completo
- Tareas con responsable y vencimiento
- Campos propios y búsqueda con Ctrl+K
- Migración desde tu CRM actual

Y la IA lee lo mismo que tu equipo

Intención de compra, etapa, objeciones y riesgo de escalamiento, puntuados sobre lo que el cliente dijo. Con la siguiente mejor acción, no sólo el diagnóstico.

MÓDULOS

Y lo que tu operación necesite, se suma.

Arrancas con lo que usas —la bandeja, el teléfono o las dos— y le agregas el resto cuando te hace falta. Cada módulo se activa y se cancela por separado.

Argos

Incluido en Advanced

El radar del negocio: la IA revisa cómo opera tu negocio cada semana y te avisa qué cambió y dónde actuar.

Por organización

Tickets

Tickets con SLA, portal de autoservicio e IA que resuelve antes de que se abra uno.

Por organización + por quien resuelve

Anuncios con IA

Tus anuncios que abren WhatsApp, medidos hasta la venta: sabes qué campaña trajo al cliente que compró.

Por organización

Reuniones

Un notetaker graba tus reuniones y saca lo importante: resumen y acuerdos, sin que nadie tome nota.

Por usuario

Agenda y citas

Reservas sobre la disponibilidad real de tu equipo, no sobre un calendario que alguien actualiza a mano.

Por usuario

CRM de conversaciones

El de la lámina anterior: contactos, oportunidades y cotizaciones que nacen del chat y de la llamada.

Por usuario

LA OPERACIÓN COMPLETA

Lo que hace falta para que esto funcione todos los días.

Reportes

Chats, llamadas, equipo, calidad, oportunidades, tickets y productos. Por persona, por equipo y por agente de IA.

Equipo

Estado en vivo de quién está disponible, roles y permisos por módulo, y control de acceso por canal.

App móvil

El inbox completo en iOS y Android, con notificaciones al instante, llamadas con el número de la empresa y el CRM en el bolsillo.

API y webhooks

Todo lo que hace el panel se puede hacer por API: mensajes, campañas, contactos, oportunidades y tickets.

`Base de conocimiento` `Catálogo de productos` `Formularios` `Campos personalizados` `Español, inglés y portugués`

INTEGRACIONES

Se conecta con lo que ya usas. Y con lo que no tiene integración.

No hay que cambiar de herramientas para empezar. La IA no sólo manda datos a tu sistema: lo consulta y responde con eso adentro de la conversación.

HubSpot Salesforce Zoho Pipedrive Shopify WooCommerce Mercado Libre Adobe Commerce EasyBroker Tokko Inmuebles24 Google Calendar Calendly Stripe Conekta Slack Zapier

CAPA 01 · HERRAMIENTAS

Las integraciones listas con lo que ya usa tu equipo: CRM, e-commerce, bienes raíces, calendarios, pagos y automatización.

CAPA 02 · DATOS DEL AGENTE

Catálogo, sucursales, archivos, calendario y clientes HTTP con token: lo que el agente consulta para responder.

CAPA 03 · TU PROPIO SISTEMA

Si tu ERP o tu plataforma no tiene integración, la construimos: nuestro equipo la conecta, la prueba contigo y la deja funcionando, con alcance y tiempos acordados.

CUALQUIER INDUSTRIA

El mismo motor. El mensaje que cambia es el tuyo.

Lo que atiende mirlo no es un rubro: es una conversación que termina en una venta, una cita o un problema resuelto.

COMERCIO

"¿Les queda la talla M? ¿Envían a Guadalajara?"

WhatsApp · domingo 21:40

1. Consulta el catálogo y confirma que queda una pieza
2. La aparta 24 h y confirma envío en 48 h
3. Manda el link de pago y la guía

Cobrado sin que abriera nadie la tienda

EDUCACIÓN

"¿Sigue abierta la inscripción para el próximo ciclo?"

Messenger · martes 23:40

1. Responde fechas, requisitos y costo
2. Agenda la visita al campus en el horario libre
3. Avisa al asesor y deja el contacto en el CRM

La inscripción entra fuera de horario

AUTOMOTRIZ

"Quiero probar el modelo nuevo. ¿Tienen lugar el sábado?"

Llamada · jueves 12:20

1. El agente de voz toma la llamada y entiende el modelo
2. Agenda la prueba de manejo
3. Pasa el contacto al asesor con la grabación

La cita se agenda mientras hay interés

SERVICIOS Y SALUD

"¿Me pueden mover la cita del jueves para la otra semana?"

WhatsApp · miércoles 08:10

1. Reagenda en el hueco libre más cercano
2. Libera el turno para la lista de espera
3. Manda el recordatorio 24 h antes

Cero llamadas al mostrador para mover una cita

EN NÚMEROS

Lo que cambia cuando entra mirlo.

90%

de las conversaciones las cierra la IA sola

Sin que entre una persona · medido sobre 30 días en producción

3s

de primera respuesta

Antes: horas, o el día siguiente

7→3

personas en el call center

Retail y belleza · mismo volumen de atención

3

meses vendiendo como no se lograba en tres años

Universidad América Latina · lo dice en su testimonio

"Pasamos de un call center de siete personas a tener un call center de tres. Y no solamente por el ahorro: la eficiencia que hemos logrado, para mí, es lo más importante."

Retail y belleza

"Si tú escribes al chat, te atiende ella. Te hace la reservación, te reagenda, te cancela, te cobra, te envía el link de pago, te habla, te recuerda todo."

Coco Bongo · Entretenimiento

MÁS DE 1,000 EMPRESAS EN LATAM

Kavak BYD KIA SHEIN Zebrands Conekta Atrato OlaClick Yave Worky

EL SIGUIENTE PASO

Mejor te lo mostramos funcionando.

En una demo de 30 minutos conectamos un agente a un canal de prueba y lo ves contestar **con tu catálogo y tu caso**, no con el de otro.

01

Demo

Vemos tu operación y te mostramos tu propio caso funcionando.

02

Implementación

Conectamos tus canales y tus herramientas. Te acompañamos, no te dejamos con la documentación.

03

Operación

Tu equipo y tus agentes atienden juntos, y los reportes dicen qué ajustar.

Cómo se contrata

- Empiezas por la bandeja, el teléfono o las dos, y sumas módulos
- Mensual, **sin plazos forzosos**: cambias o cancelas cuando quieras
- Acompañamiento en la implementación, soporte por WhatsApp y facturación centralizada **en todos los planes**
- Plan Enterprise con SSO, bitácora de auditoría y SLA

Y algo que nadie más ofrece

mirlo también es la compañía telefónica: las líneas celulares de tu equipo, con eSIM, equipos y portabilidad. Un solo proveedor para hablar y para vender.

Cifras de producción y testimonios publicados en mirlo.com. Los nombres y montos de las pantallas de ejemplo son ficticios.