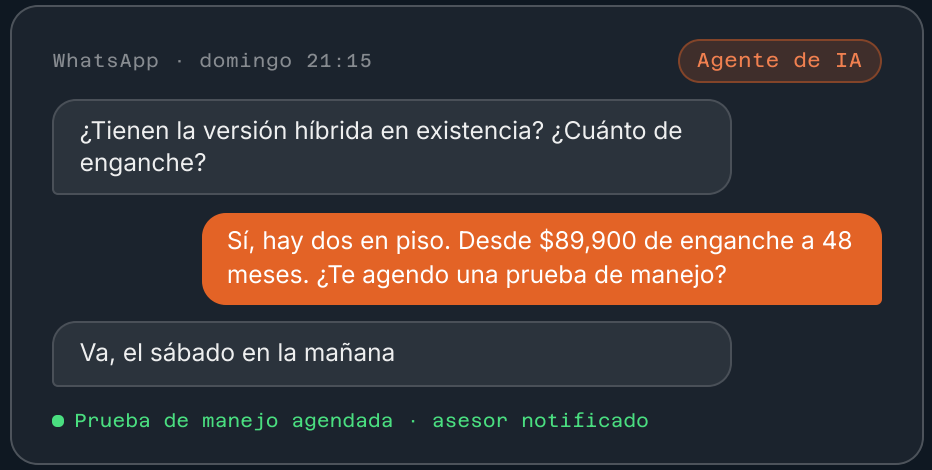
mirlo · Automotriz

La cita se agenda sola.

Por WhatsApp o por teléfono, el agente de IA responde, perfila y deja la prueba de manejo agendada. Y el asesor entra a la conversación con todo lo que ya se habló.

WhatsApp · Redes · Llamadas

JAC · BYD · KIA · Mazda



EL DÍA A DÍA

El lead no se pierde por precio. Se pierde por tiempo.

Entre Marketplace, WhatsApp, el conmutador y las redes, a una agencia le llegan decenas de contactos por día. Llegan fuera de horario, y el asesor que podría atenderlos está en piso con un cliente enfrente.

Y lo que se pierde ahí

- El que preguntó el domingo y le contestaron el lunes
- La llamada que entró mientras todos estaban ocupados
- La prueba de manejo que se agendó para dentro de diez días
- El seguimiento que nadie hizo porque estaba en la libreta de alguien

CON MIRLO · 01

Resuelve, no sólo contesta

Nueve de cada diez conversaciones las cierra sin pasar a una persona: modelo, versión, disponibilidad y la cita, con tu información.

CON MIRLO · 02

Agenda la cita, no la promete

La prueba de manejo entra al calendario real de la agencia, con día, hora y asesor confirmados.

CON MIRLO · 03

Y hace mejor a tu equipo

El asesor recibe la conversación resumida y calificada, con sugerencias de respuesta. Entra a cerrar, no a preguntar de nuevo.

CASOS DE USO

Lo que el agente resuelve en una agencia.

Agenda la prueba de manejo

Sobre el calendario real de la agencia: día, hora y asesor. El objetivo de la conversación es la cita, no cerrar por chat.

Califica antes de transferir

Modelo de interés, uso, zona y forma de pago. El asesor recibe la conversación con ese contexto, no desde cero.

Consulta tu inventario en vivo

Unidades publicadas, versión, kilometraje y precio del momento, con la liga a las fotos. Si no hay, no inventa: transfiere.

Chat y teléfono, el mismo agente

Atiende el WhatsApp y contesta la llamada con voz. Las dos caen en la misma bandeja, la llamada grabada y transcrita.

Una agenda por sucursal y taller

Cada punto de venta con su dirección y su calendario, y el servicio de postventa agendando igual que ventas.

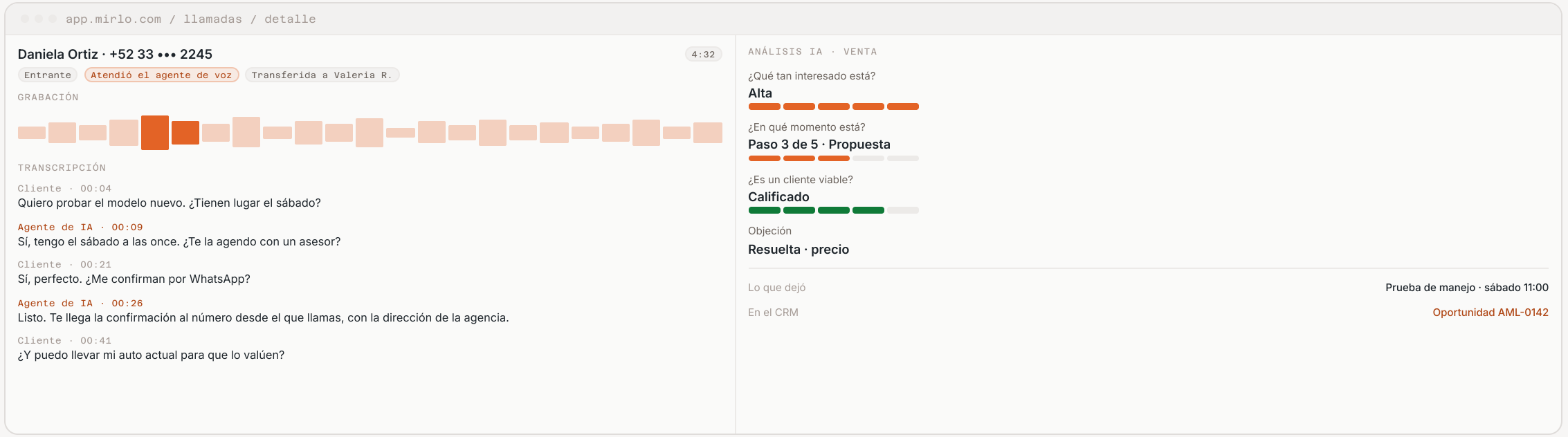
Tu equipo, con la IA al lado

Resumen de la conversación al transferir, respuestas sugeridas y calidad medida en el 100% de los casos, no por muestreo.

Así está configurado hoy en agencias que ya operan con mirlo: el agente agenda sobre el calendario real y consulta el inventario publicado por API. Lo que no le toca — precio final, negociación— lo pasa al asesor.

EL PANEL

Y la llamada queda resuelta, no pendiente.



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

EN NÚMEROS

Lo que cambia en el piso de venta.

90%
de las conversaciones las cierra la IA sola
Sin que entre una persona · 30 días en producción

3s
de primera respuesta
Antes: horas, o el día siguiente

7→3
personas en el call center
Mismo volumen, con supervisión al 100%

1
sola bandeja para toda la red
Cada punto de venta con su acceso

“Quiero probar el modelo nuevo. ¿Tienen lugar el sábado?”

La llamada que antes se perdía · hoy agenda sola

El siguiente paso

Una demo de 30 minutos: conectamos un agente a un canal de prueba y lo ves cotizar y agendar con **tu catálogo y tus asesores**.

Mensual, sin plazos forzosos

AGENCIAS Y MARCAS QUE YA LO USAN

JAC BYD KIA Mazda Kavak