

IA Agéntica para WhatsApp

*Crea tu agente de IA, enséñale tu negocio
y prepáralo para atender conversaciones reales con clientes.*



62% de los
mexicanos
compró o pagó
por mensaje en
el último mes

Fuente: Estudio Kantar x Meta (2026) — investigación con 22 mercados sobre comportamiento de mensajería para negocios.

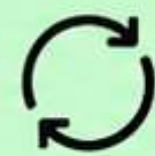
Tabla de contenido

del curso:

- 01 **Diseña tu agente**
- 02 **Enséñale tu negocio**
- 03 **Enséñale cómo responder**
- 04 **Enséñale qué hacer**
- 05 **Define sus límites**
- 06 **Prueba, publica y mejora**

Meta Business Agent en WhatsApp

Tu agente de IA personalizado,
siempre activo.



Nunca pierdas una conversación

Crea conexiones con clientes a todas horas con respuestas instantáneas 24/7.



Controla tu agente

Escala la voz de tu marca con configuraciones de IA totalmente personalizables y transiciones de chat fluidas hacia tu equipo.



Ahorra tiempo y recursos

Automatiza consultas rutinarias para recuperar tu tiempo y hacer crecer tu negocio.



El problema actual:

■ Atención

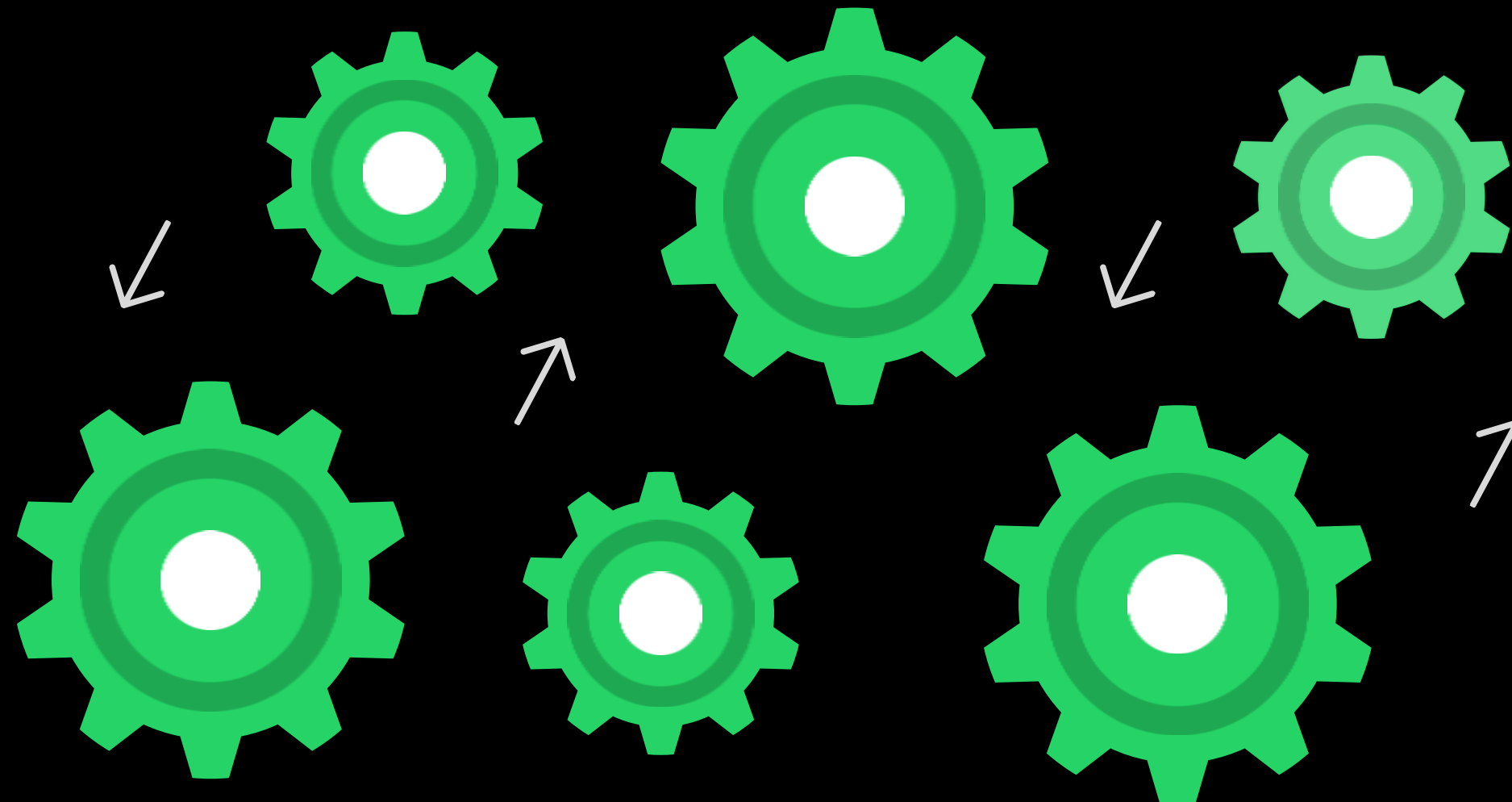
Los clientes esperan respuestas rápidas, incluso fuera del horario disponible.

■ Repetición

El equipo dedica tiempo a responder una y otra vez las mismas preguntas.

■ Información

Precios, servicios, políticas y respuestas están dispersos o dependen de cada persona.



■ Escalabilidad

Más conversaciones requieren más tiempo y capacidad del equipo para atenderlas.

■ Consistencia

La calidad de la atención cambia según quién responde, qué sabe y el contexto.

■ Automatización

Automatizar sin conocimiento, reglas y límites puede generar respuestas incorrectas.

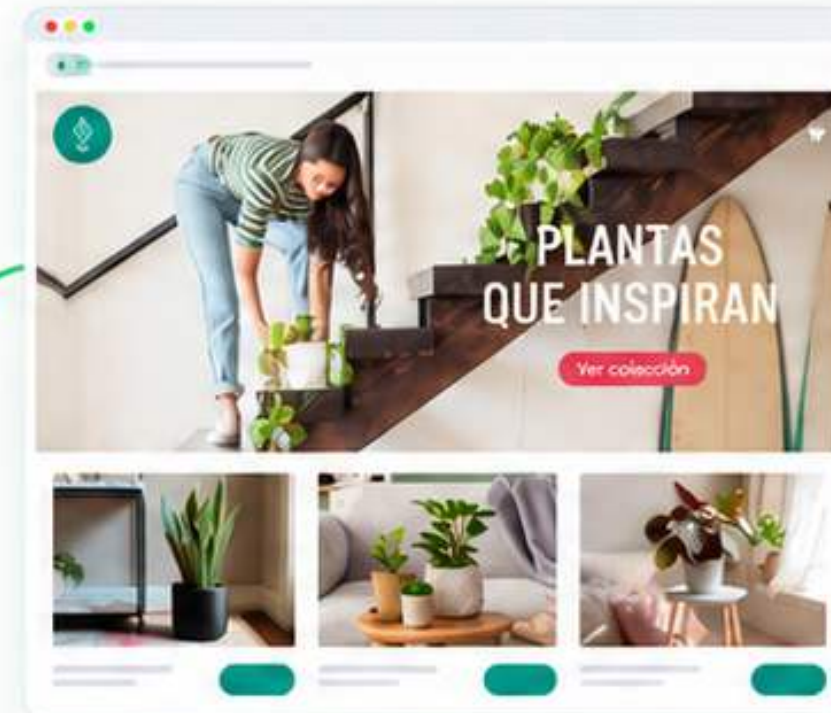
Conversaciones que impulsan tu negocio

*Un agente de IA en WhatsApp
atiende, recomienda y acompaña
a tus clientes en cada paso.*



Tu negocio

Productos, servicios
y conocimiento



Tu catálogo

Información actualizada
y disponible 24/7



Tus clientes

Respuestas rápidas
y personalizadas



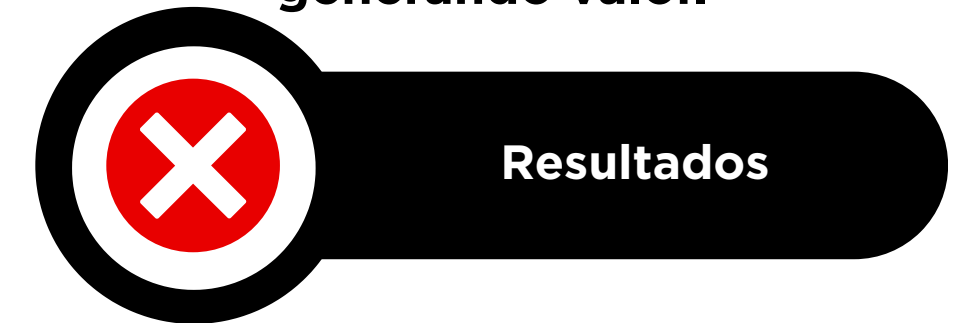
¡Hola, Ana! Tu pedido n.º
1032 ya fue enviado. 🌸

12:30

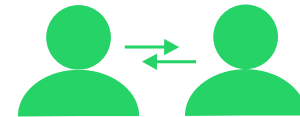
La realidad incómoda sobre IA:



Que responda mensajes
no significa que esté
generando valor.



Que pueda hacer algo no
significa que deba hacerlo.



Saber de tu negocio no
significa saber cómo
representar a tu negocio.



Un agente no conoce tu
negocio solo por estar
conectado a WhatsApp.

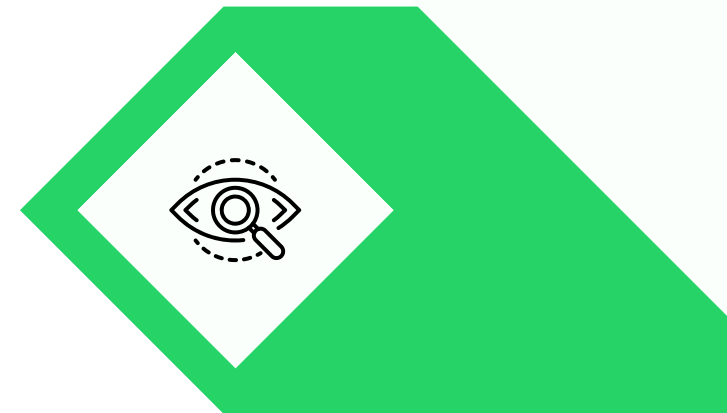


Un buen agente no se activa: se diseña, se enseña, se controla y se mejora.

Impacto empresarial:

Atención

Responde consultas frecuentes y orienta al cliente incluso cuando el equipo no está disponible.



Productividad

Reduce el tiempo dedicado a conversaciones repetitivas y libera capacidad del equipo.



Ventas

Detecta necesidades, recomienda opciones y facilita el avance hacia una decisión de compra.



Consistencia

Utiliza el conocimiento y las reglas del negocio para mantener una atención más uniforme.



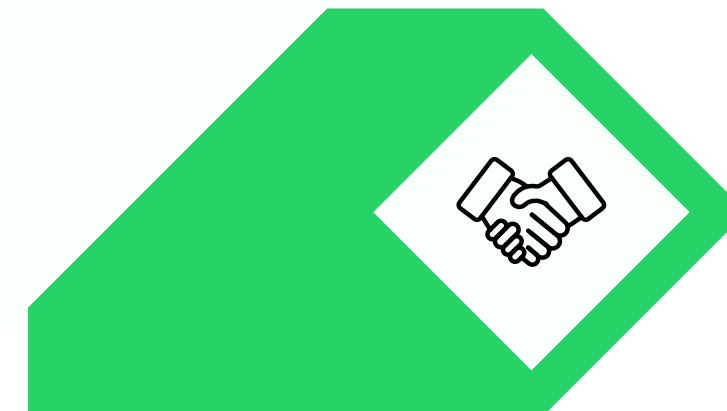
Escalabilidad

Permite atender más conversaciones sin aumentar la carga operativa.



Experiencia

Reduce fricción, mantiene el contexto y transfiere a una persona cuando es necesario.



Qué **aprenderán** realmente:

enseñarle información
confiable sobre el negocio

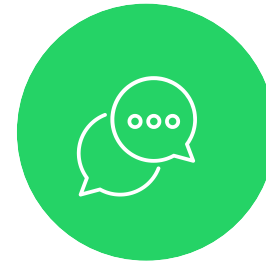
Conocimiento

diseñar qué debe preguntar,
decidir y hacer

Flujos

evaluar el agente antes de
atender clientes reales

Pruebas



Estrategia

Instrucciones

Límites

Mejora

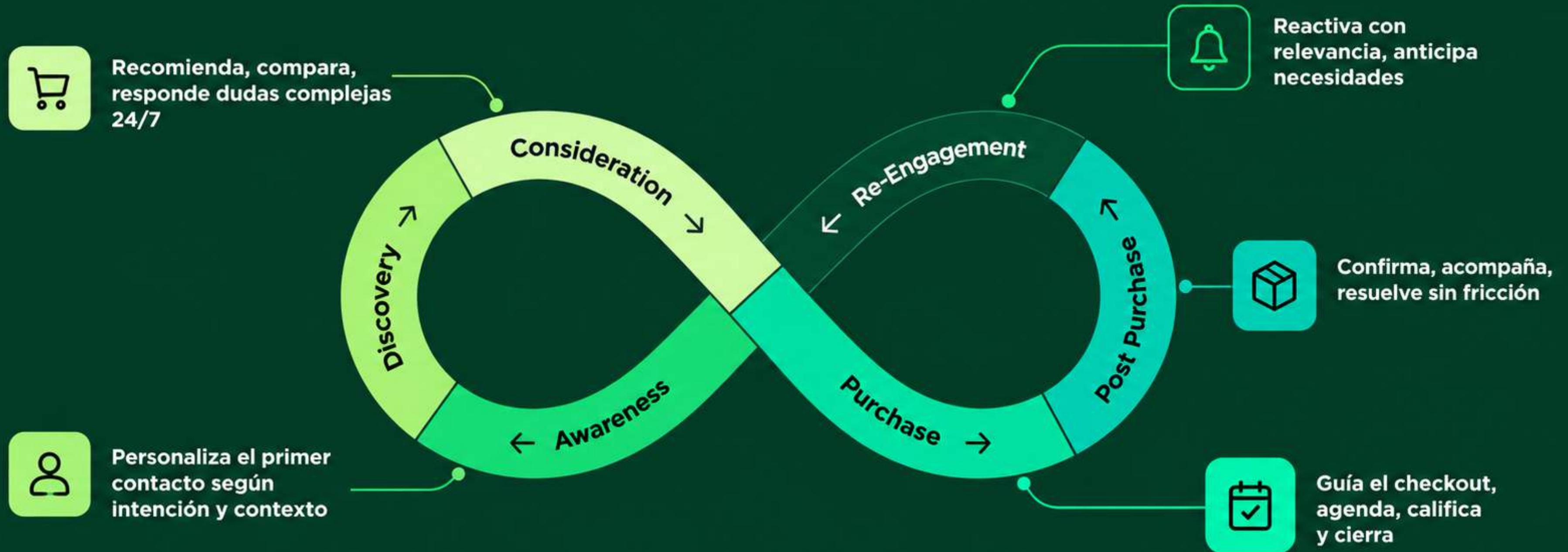
definir qué problema debe
resolver el agente

definir cómo debe responder y
representar a la empresa

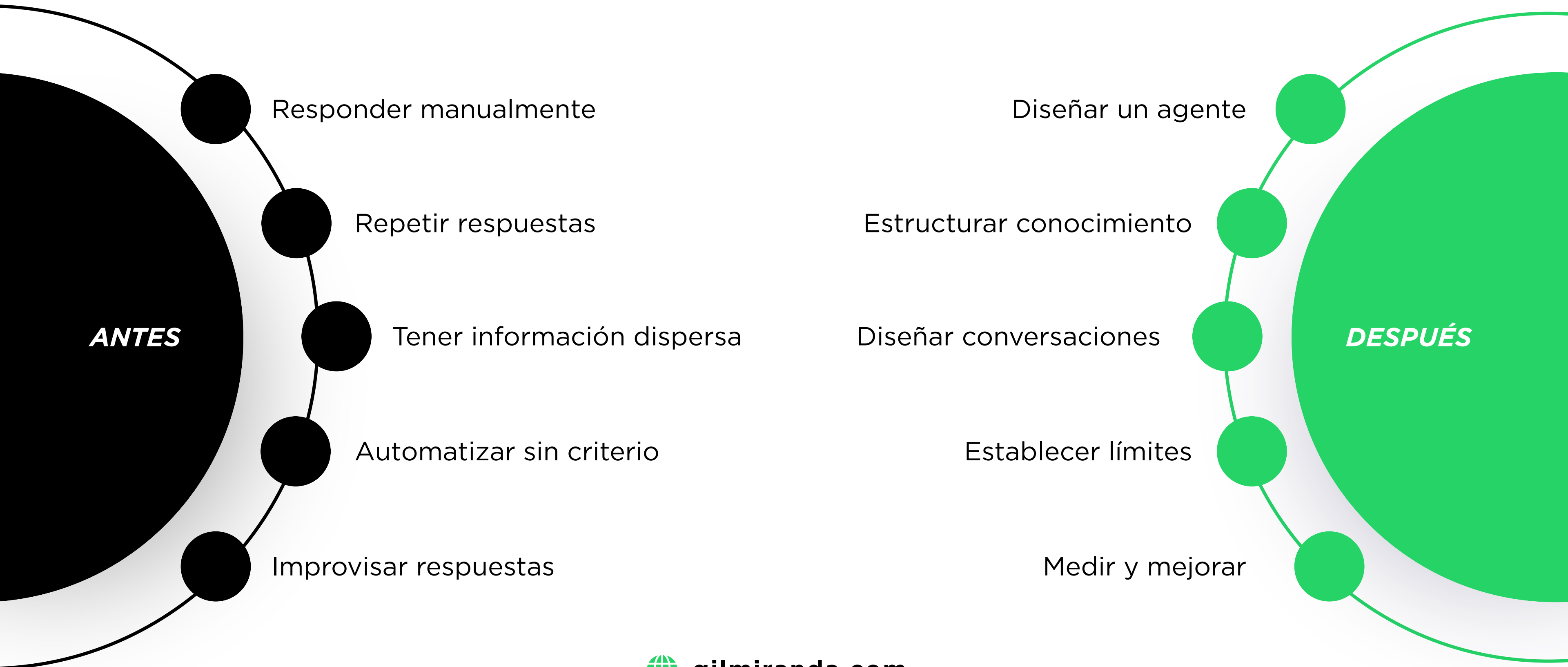
establecer qué puede hacer y
cuándo necesita a una persona

medir resultados y mejorar con
conversaciones reales

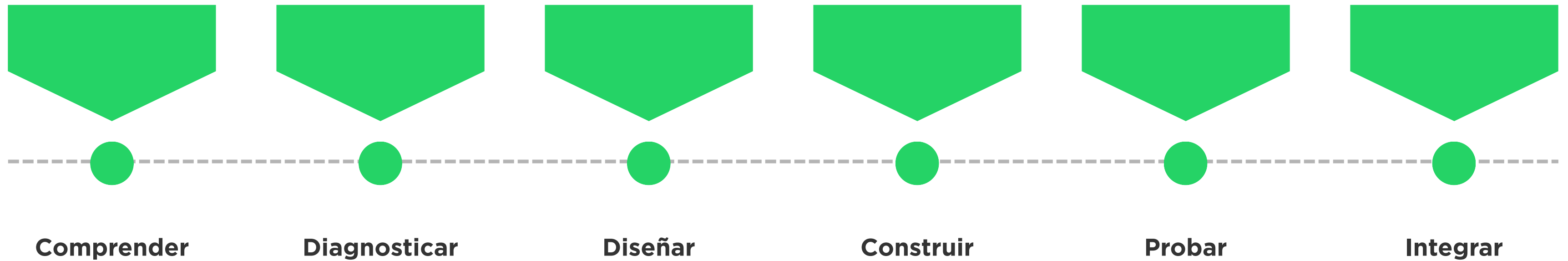
Inteligencia **que potencia** cada etapa



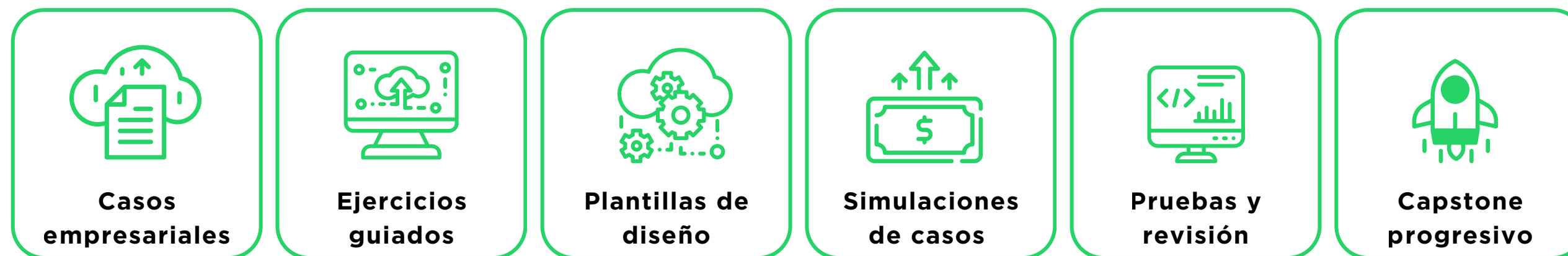
Transformación del participante:



Metodología de cada clase:



Instrumentos de aprendizaje:



Gil Miranda

Instructor

Coordinador de Mercadotecnia en el corporativo Windstar-Supergas y docente universitario de Desarrollo de Negocios y Mercadotecnia en la Universidad Tecnológica de Ciudad Juárez, con certificaciones de IBM, Google, Meta y Adobe.

 +52 656 356 4912

 contacto@gilmiranda.com

 gilmiranda.com



Agente

que entiende,
actúa y mejora



entiende el contexto



accede a los datos



toma decisiones



memoria continua