



# Propuesta de Consultoría

Relevamiento estratégico de Ventas, Postventa y Atención Técnica al  
Cliente

**Monnet**

|                                       |                        |                      |
|---------------------------------------|------------------------|----------------------|
| <b>Preparado por</b> Equipo Uplabs AI | v1.0                   | 1 de octubre de 2026 |
| <b>Dirigido a</b> Clover Andrade      | Aprobación del cliente | Pendiente            |



## 1. Resumen Ejecutivo

Monnet transforma procesos de empresas con software y plataformas IoT. Esa misma operación genera información en tres puntos donde hoy la data suele estar dispersa: cuando vende, cuando entrega y acompaña al cliente, y cuando le da soporte y mantenimiento.

Monnet necesita saber qué transformaciones ejecutar para lograr un retorno claro e iniciar la implementación de IA con un objetivo concreto: reducir costos y aumentar la productividad. Esta consultoría de 30 días relevará esos tres departamentos para ordenar la data, asegurarla, entender la lógica con la que se relaciona y definir qué acciones conviene automatizar con software e inteligencia artificial, y cuál sería el resultado esperado. Al cierre, Monnet cuenta con un roadmap claro para implementar un sistema nuevo que involucra procesos, tecnología y los demás componentes de su operación, con números que respaldan la decisión de mejorarla.

| Etapa                          | Qué incluye                                                                                        | Duración                                      | Inversión                                                                  |
|--------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|
| <b>Fase 1 — Consultoría</b>    | Relevamiento estratégico de Ventas, Postventa (experiencia del cliente) y Soporte y Mantenimiento. | 30 días calendario                            | <b>USD 1.500</b>                                                           |
| <b>Fase 2 — Implementación</b> | Desarrollo de las soluciones priorizadas en la consultoría, por hitos.                             | ≈ 2-3 meses por hito, de desarrollo a go-live | Aproximado: desde USD 3.500 único + USD 300 mensual por hito (referencial) |

**Importante:** los USD 1.500 de la Fase 1 se descuentan íntegramente del costo de implementación si Monnet decide avanzar.

## 2. Nuestro Enfoque: Primero la Data

La IA no arregla procesos rotos ni datos desordenados: los acelera. Por eso la consultoría no empieza por herramientas sino por la información. Trabajamos sobre cuatro ejes:

| Eje                | Qué hacemos                                                                                                                                    | Qué obtiene Monnet                                                              |
|--------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Organizar</b>   | Identificamos qué datos genera cada área, dónde viven hoy (sistemas, planillas, correos, chats) y quién es dueño de cada uno.                  | Un inventario claro de la información de ventas, postventa y soporte.           |
| <b>Asegurar</b>    | Revisamos accesos, duplicidad, respaldos y qué información sensible circula por canales no controlados.                                        | Riesgos identificados y criterios de resguardo antes de automatizar.            |
| <b>Relacionar</b>  | Mapeamos la lógica que une los datos: del prospecto al cliente, del cliente a su plataforma o equipo IoT, del equipo a sus tickets de soporte. | Una vista única de cómo se conectan las áreas y dónde se rompe la trazabilidad. |
| <b>Automatizar</b> | Definimos qué acciones se van a ejecutar con software y con IA, cuáles seguirán siendo humanas y qué resultado medible se espera de cada una.  | Un diseño de solución priorizado, con ROI estimado.                             |

Cláusula de Confidencialidad: "Este documento de propuesta y todos los documentos e información relacionados proporcionados por Uplabs AI son confidenciales. Están destinados únicamente al uso del Cliente y sus representantes autorizados bajo esta cláusula de confidencialidad, que actúa como un Acuerdo de No Divulgación entre ambas partes. Esta información no debe compartirse, reproducirse ni utilizarse para ningún propósito distinto de su evaluación prevista sin el consentimiento previo por escrito de Uplabs AI"



### 3. Áreas a Relevar

Cada área se diagnostica de forma independiente. Esto permite definir hitos de implementación y priorizarlos según urgencia operativa, retorno esperado o presupuesto. Los puntos de la columna derecha son hipótesis a validar en el relevamiento, no conclusiones.

| Área                                       | Qué relevaremos                                                                                                                               | A validar en el relevamiento                                                                                                             |
|--------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Ventas</b>                              | Captación y calificación de prospectos, cotización, propuestas, seguimiento y cierre; herramientas y registro de oportunidades.               | Dónde se pierde información entre el primer contacto y el cierre, y qué tareas comerciales son repetitivas.                              |
| <b>Postventa (experiencia del cliente)</b> | Entrega, onboarding, seguimiento posterior a la venta, satisfacción, renovaciones y oportunidades de expansión.                               | Qué tan visible es el estado de cada cliente y proyecto, y si el seguimiento es consistente.                                             |
| <b>Soporte y Mantenimiento</b>             | Recepción de incidencias, clasificación, atención, escalamiento, mantenimiento preventivo y correctivo del software y de las plataformas IoT. | Volumen y tipo de consultas repetitivas, tiempos de respuesta y cómo se relaciona cada ticket con el equipo o la plataforma del cliente. |

### 4. Entregables

| Entregable                                             | Para qué le sirve a Monnet                                                                             |
|--------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Flujograma actual</b>                               | Ver con claridad cómo opera hoy cada área y dónde están los cuellos de botella reales.                 |
| <b>Mapa tecnológico y de datos (con integraciones)</b> | Saber qué sistemas y fuentes de datos existen, cómo se conectan y cuáles se integran con IA.           |
| <b>Historias de usuario</b>                            | Documentar cómo viven el proceso los equipos y los clientes, para no automatizar a ciegas.             |
| <b>Ficha técnica de la solución</b>                    | Especificación funcional: qué hace la solución, qué no hace y qué requiere para operar.                |
| <b>Flujograma rediseñado con IA</b>                    | El nuevo proceso paso a paso: dónde actúa el software o la IA y dónde interviene una persona.          |
| <b>Análisis financiero de ROI</b>                      | Cuánto ahorra Monnet, cuánto puede ganar y en qué plazo se recupera la inversión.                      |
| <b>Propuesta personalizada</b>                         | Cotización formal de la Fase 2 con alcance cerrado, tiempos e inversión exacta, lista para aprobación. |

Los flujogramas se diagraman en Lucidchart con simbología estándar.



## 5. Metodología y Cronograma (30 días)

| Período    | Actividad                                                                                                                                       | Resultado                                   |
|------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|
| Días 1–7   | Kick-off con el decisor. Recepción de documentos existentes (SOPs, manuales, reportes, accesos a sistemas). Calendarización de entrevistas.     | Alcance alineado y agenda cerrada.          |
| Días 8–16  | Entrevistas individuales con quienes ejecutan el proceso en cada área. Mapeo del proceso humano y del proceso tecnológico y de datos.           | Insumos completos de las tres áreas.        |
| Días 17–22 | Diagramación de flujogramas actuales y mapa tecnológico. Sesión de validación con Monnet para confirmar que el diagnóstico refleja la realidad. | Diagnóstico validado por el cliente.        |
| Días 23–30 | Rediseño con IA, historias de usuario, ficha técnica, análisis de ROI y propuesta personalizada. Reunión final de entrega.                      | Los 7 entregables y la propuesta de Fase 2. |

### Dedicación estimada de Monnet

Estimamos el tiempo que Monnet necesita invertir. Es una referencia que se ajusta en el kick-off según el tamaño de cada equipo.

| Quién                                   | Dedicación estimada                    | En qué momento                                                     |
|-----------------------------------------|----------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|
| <b>Decisor (Clover Andrade)</b>         | ≈ 2 a 3 horas en total                 | Kick-off, validación del diagnóstico y reunión final.              |
| <b>Responsable de cada área</b>         | ≈ 4 a 6 horas por área                 | Entrevista de profundidad, revisión de flujos y validación.        |
| <b>Personas que ejecutan el proceso</b> | ≈ 1 a 2 horas por persona entrevistada | Entrevistas individuales (semanas 2 y 3).                          |
| <b>Equipo técnico o de TI</b>           | ≈ 2 a 3 horas                          | Accesos y explicación de sistemas, plataformas y fuentes de datos. |



## 6. Inversión y Forma de Pago

### Fase 1: Consultoría

| Duración           | Inversión           | Forma de pago                       |
|--------------------|---------------------|-------------------------------------|
| 30 días calendario | USD 1.500 (3 áreas) | 100% anticipado, antes del kick-off |

### Fase 2: Implementación (aproximado referencial)

Para que Monnet pueda dimensionar el paso siguiente, compartimos un rango referencial. El monto exacto se define en la propuesta personalizada que se entrega al cierre de la consultoría, una vez conocido el alcance real, las integraciones y las plataformas involucradas.

| Concepto                    | Referencia                   | Detalle                                                                                      |
|-----------------------------|------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| Implementación por hito     | Desde USD 3.500 (pago único) | Diseño, desarrollo, integraciones, pruebas y salida a producción de la solución de ese hito. |
| Servicio mensual por hito   | USD 300 al mes               | Operación, soporte y mejora continua; inicia 30 días después del go-live.                    |
| Tiempo por hito             | ≈ 2-3 meses                  | Desde el desarrollo hasta el go-live de cada hito.                                           |
| Descuento de la consultoría | - USD 1.500                  | Se aplica una sola vez sobre la implementación.                                              |

*Ejemplo orientativo: si Monnet implementara tres hitos, la referencia sería USD 10.500 de implementación ( $3 \times \text{USD } 3.500$ ), menos USD 1.500 de la consultoría, es decir USD 9.000, más USD 900 mensuales una vez en operación. Este es un cálculo de referencia, no una cotización.*

## 7. Qué Necesitamos de Monnet

- **Acceso a las personas que ejecutan el proceso día a día**, no solo a los líderes.
- **Honestidad sobre lo que funciona y lo que no**, aunque el proceso oficial diga otra cosa.
- **Un decisor disponible** para aprobar en tres momentos: kick-off, validación del diagnóstico y reunión final.
- **Acceso a documentos y sistemas** de las tres áreas en la primera semana, para no retrasar el cronograma.
- **Apertura al cambio** operativo y de procesos cuando la información lo justifique.

Si la entrega de accesos, documentos o entrevistas se demora por parte de Monnet, el cronograma de 30 días se ajusta en la misma proporción.



## 8. Términos y Condiciones

### Alcance de la Fase 1

- La consultoría se limita al análisis, diagnóstico y propuesta de solución para los procesos de Ventas, Postventa y Soporte y Mantenimiento de Monnet. No incluye desarrollo, instalación, implementación ni soporte posterior, salvo que se prosiga con la propuesta.

### Deducibilidad

- El monto pagado por la Fase 1, equivalente a USD 1.500, será descontado íntegramente del costo de implementación si Monnet decide avanzar con el desarrollo de cualquiera de los hitos.

### Forma de pago y facturación

- El pago de la Fase 1 se realiza al aprobar la propuesta y antes del kick-off, a Uplabs AI LLC, mediante transferencia bancaria o tarjeta de crédito o débito.
- Uplabs AI LLC emite la factura correspondiente desde Estados Unidos y entrega el recibo de pago una vez confirmado el abono. Los montos no incluyen impuestos, retenciones ni comisiones bancarias, salvo indicación expresa por escrito.

### Propiedad intelectual

- Los entregables documentales, incluyendo flujogramas, diagnósticos, fichas técnicas, análisis de ROI y propuesta personalizada, son propiedad intelectual de Uplabs AI y se conceden a Monnet exclusivamente para uso interno.

### Confidencialidad

- Ambas partes se comprometen a mantener en reserva la información compartida durante la consultoría y a no divulgarla a terceros sin autorización escrita. Uplabs AI tratará los datos de Monnet y de sus clientes únicamente para los fines del relevamiento.

### Vigencia

- La inversión tiene validez por 15 días calendario desde la fecha de emisión de esta propuesta.

*Este servicio es el primer paso hacia la integración efectiva de software e inteligencia artificial en los procesos de Monnet. Uplabs AI acompaña la innovación con estructura, claridad y visión.*