MDB.AI

MARKETING DIAGNOSTICS & BUSINESS INTELLIGENCE AUTOMATION

GUÍA GRATUITA · EDICIÓN DE LANZAMIENTO

Tips de marketing con IA para tu negocio

10 acciones concretas que una pyme puede aplicar esta semana para conseguir más mensajes, más reseñas y más clientes que vuelven — sin humo y sin gastar en anuncios primero.

Presencia local
Que te encuentren en Google y en las respuestas de la IA.

WhatsApp que vende
Respuestas rápidas, seguimiento y reactivación de clientes.

Automatización segura
La IA propone en borrador. Una persona siempre aprueba.

MDB.AI en construcción. Esta guía es parte de la edición de lanzamiento.

Hudson County, NJ · Para peluquerías, tiendas, restaurantes y pymes de servicios.

BIENVENIDA

Empieza por lo que ya tienes: tus clientes y tu reputación

Esta guía no te pide cambiar todo tu negocio. Te pide ordenar lo básico, en el orden correcto, y medir si funciona.

Muchas pymes pierden clientes por detalles simples: un horario desactualizado en Google, una reseña sin respuesta, un mensaje de WhatsApp contestado tres días después o un cliente satisfecho al que nadie le pidió una recomendación. Cada tip de esta guía ataca uno de esos puntos y termina con una **Acción de hoy** que puedes hacer en menos de una hora.

1

Diagnosticar primero

Antes de automatizar o invertir, revisa dónde estás: cómo te encuentran, qué dicen de ti y cómo respondes. Un buen diagnóstico evita gastar en lo que no es el problema.

2

Automatizar después

Automatiza primero lo repetitivo — recordatorios, solicitudes de reseña y seguimientos — y deja lo creativo y lo sensible en manos humanas.

3

Siempre con aprobación humana

La inteligencia artificial puede preparar borradores, ordenar datos y sugerir respuestas. Publicar, enviar y prometer lo decide una persona.

Cómo usar esta guía

Elige tres tips, aplícalos esta semana y anota el resultado. La semana siguiente, suma otros dos. En un mes tendrás un sistema simple funcionando, no una lista de buenas intenciones.

PRESENCIA LOCAL Y RESEÑAS

Que te encuentren — y que confíen en ti

1 Reclama y completa tu perfil de Google

Tu Perfil de Empresa en Google (Google Business Profile) es tu vitrina gratuita. Verifica dirección, horarios, teléfono, categoría correcta y servicios. Sube fotos reales del local, del equipo y del trabajo terminado: las fotos propias generan más confianza que cualquier diseño.

> **Acción de hoy:** busca tu negocio en Google, reclama el perfil si aún no es tuyo y completa todos los campos vacíos. Actualiza el horario de esta semana.

2 Pide la reseña en el momento correcto

El mejor momento es justo después de un cliente satisfecho, no días después por correo frío. Ten listo un enlace corto de reseñas y un mensaje breve y cordial para enviarlo por WhatsApp en ese mismo momento.

> **Acción de hoy:** guarda este mensaje: “Gracias por tu visita. Si te atendimos bien, tu reseña nos ayuda muchísimo: [tu enlace]. ¡Gracias!” Úsalo hoy con dos clientes.

3 Responde toda reseña, también las negativas

Responder muestra que hay una persona responsable detrás del negocio. Agradece las positivas por su nombre y responde las negativas con calma, sin discutir: reconoce, ofrece revisar el caso y pasa la conversación a un canal privado.

> **Acción de hoy:** responde las reseñas pendientes. Para una negativa, usa: “Gracias por decírnoslo. Lamentamos tu experiencia y queremos revisarla. Escríbenos por WhatsApp y lo resolvemos.”

CONTENIDO Y WHATSAPP

Constancia que se convierte en conversaciones

4 Publica con calendario, no con improvisación

No necesitas publicar todos los días. Dos o tres piezas por semana, con un tema por día, sostienen tu presencia sin agotarte: un día un trabajo o producto, otro día un consejo útil y otro día una prueba social o una oferta clara.

> **Acción de hoy:** escribe los temas de las próximas dos semanas en una hoja simple: fecha, tema, foto y frase final que invite a escribirte.

5 Usa WhatsApp como canal de ventas

WhatsApp es donde tus clientes ya están. Activa el catálogo, guarda respuestas rápidas para precios, horarios y ubicación, y haz un seguimiento cordial a las 24-48 horas cuando alguien preguntó y no cerró.

> **Acción de hoy:** crea tres respuestas rápidas: saludo con servicios, horarios y ubicación, y seguimiento: “Hola, ¿pudiste revisar la información? Te ayudo con lo que necesites.”

6 Reactiva clientes dormidos

Un cliente que ya te compró necesita menos esfuerzo que un desconocido. Un mensaje útil cada cierto tiempo — una novedad, un cuidado recomendado o una disponibilidad concreta — vale más que diez anuncios fríos.

> **Acción de hoy:** elige 10 clientes que no vuelven hace meses y envíales un mensaje personal y breve, sin presión y con una razón real para escribirles.

AUTOMATIZACIÓN, IA Y MEDICIÓN

Automatiza con freno humano — y mide

7 Automatiza lo repetitivo primero

Empieza por tareas iguales cada semana: recordatorios de cita, solicitudes de reseña y seguimientos. Si una tarea se repite con el mismo texto y la misma regla, es candidata. Lo creativo y lo delicado sigue siendo humano.

> **Acción de hoy:** lista tus cinco mensajes más repetidos. Esos son tus primeros candidatos a plantilla o automatización.

8 Agentes de IA con freno humano

Un agente de inteligencia artificial puede investigar, ordenar información y preparar borradores de contenido o respuestas. La regla de oro: la IA propone en borrador y una persona aprueba antes de publicar, enviar o comprometer un precio.

> **Acción de hoy:** define por escrito qué puede preparar la IA en tu negocio y qué necesita siempre tu aprobación. Sin excepciones.

9 Aparece también en las respuestas de la IA

Cada vez más clientes preguntan a asistentes de IA antes de buscar en Google. Eso se trabaja con GEO (optimización para motores generativos): responde en tu web las preguntas frecuentes de tus clientes con datos claros, cifras y fuentes cuando apliquen.

> **Acción de hoy:** escribe cinco preguntas que tus clientes hacen siempre y respóndelas en tu página o perfil con frases completas y datos concretos.

10 Mide 5 números cada mes

No necesitas un tablero complicado. Necesitas constancia con pocos números que sí mueven el negocio y que puedas comparar mes a mes.

Mensajes recibidos	**¿Cuántos?**
Reseñas nuevas	**¿Cuántas?**
Reservas o ventas atribuibles	**¿Cuántas?**
Ticket promedio	**¿Cuánto?**
Clientes que repiten	**¿Cuántos?**

> **Acción de hoy:** anota hoy esos cinco números del mes pasado, aunque sean aproximados. Esa es tu línea base.

SEGÚN TU NEGOCIO

Un tip extra según tu negocio

La base es la misma para todos. La palanca que más rápido se nota cambia según el rubro.

P

Peluquería y salón — Llena los días flojos

Tus horas vacías de martes a jueves son inventario que se pierde. Difunde por WhatsApp una disponibilidad concreta (“Mañana tengo dos espacios para corte y color”) y usa recordatorios a las 24 horas y a las 2 horas para bajar las citas perdidas por no presentarse (no-show).

> **Acción de hoy:** revisa tu agenda de esta semana, detecta el día más flojo y envía una difusión breve solo a clientas y clientes anteriores.

T

Tienda y minimarket — Catálogo + oferta de la semana

Un catálogo de WhatsApp ordenado, con precios visibles, convierte preguntas en pedidos. Súmale una oferta de la semana simple y repetible, y un mensaje posterior a la compra para que el cliente vuelva.

> **Acción de hoy:** sube tus 10 productos más vendidos al catálogo con foto y precio, y define la oferta de esta semana en una sola frase.

R

Restaurante y cafetería — Fotos, QR y reseña al pagar

Las fotos reales de tus platos venden más que cualquier texto. Pon el menú con código QR en la mesa, mantenlo actualizado y pide la reseña en el momento de pagar, cuando la experiencia está fresca.

> **Acción de hoy:** fotografía tus tres platos más pedidos con buena luz, súbelos a Google y verifica que el QR de tu menú abre correctamente.

¿Tu negocio es de otro rubro? Aplica la misma lógica: encuentra tu momento de mayor fricción — reservas, preguntas repetidas o clientes que no vuelven — y empieza por el tip que lo ataca.

LO QUE VIENE

Lo que MDB.AI está preparando

MDB.AI está en construcción: está terminando de configurar su infraestructura propia y sus kits por rubro antes de abrir contratación.

Diagnóstico de marketing

Una revisión ordenada de tu presencia, reputación, mensajes y números, para decidir con datos qué conviene hacer primero — y qué no.

Business Intelligence

Tableros simples con los números que importan, para dejar de decidir a ciegas y comparar mes a mes.

Automatización con IA agéntica

Agentes que preparan contenido, seguimientos y reportes en borrador, siempre con aprobación humana antes de publicar o enviar.

Kits por rubro

Paquetes listos para adaptar: peluquerías y salones, tiendas y minimarkets, restaurantes y cafeterías, y negocios de servicios.

Únete a la lista de interesados

Regístrate en la web oficial y serás de los primeros en enterarte cuando MDB.AI abra. Sin compromiso y sin promesas de resultados: primero el diagnóstico, después las decisiones.

mdb-ai.pages.dev

Correo: geoar75eu@gmail.com · Teléfono: 646 228 7538

Esta guía es material educativo gratuito de MDB.AI — Marketing Diagnostics & Business Intelligence Automation. Aplícala a tu ritmo y adapta cada acción a las reglas de tu negocio y de tu ciudad. Gracias por leerla y por apoyar un proyecto que está naciendo en Hudson County, NJ.