

NexorLink

MANUAL DE VENTAS Y CAPACITACIÓN

Todo lo que necesita para vender a Sofia y responder cualquier pregunta

Recepción con IA bilingüe · Miami, FL

Cómo usar este manual

Esta es su guía de campo completa. Léala una vez de principio a fin y luego manténgala abierta durante la prospección y las demostraciones. Las Partes 1 a 3 lo harán experto en el producto. Las Partes 4 y 5 recorren el proceso de venta y la demostración en vivo. La Parte 6 lo prepara para las objeciones, y la Parte 7, el Banco de Preguntas, le da una respuesta lista para casi todo lo que un prospecto pueda preguntar. Las Partes 8 a 11 cubren los enfoques por industria, el cumplimiento, las políticas y cómo se le paga.

Regla de oro: venda el resultado, no la tecnología. Los clientes no compran “IA.” Compran una recepcionista que nunca pierde una llamada, habla inglés y español, trabaja las 24 horas y cuesta una fracción de una contratación.

Disciplina de precios: los seis planes y sus precios están fijos. Nunca invente cifras, ofrezca descuentos en el momento ni prometa funciones que son complementos. Cuando no esté seguro, diga que lo confirmará y dará seguimiento. Siempre es mejor que adivinar.

Parte 1 • El Producto

Qué es NexorLink

NexorLink es un servicio de recepcionista con inteligencia artificial, totalmente administrado, para negocios que viven de su teléfono. Nuestra recepcionista virtual se llama Sofia. Contesta llamadas entrantes en inglés y español, saluda a quien llama de forma profesional, agenda citas directamente en el calendario del negocio, transfiere llamadas en vivo al personal de turno cuando hace falta, y da seguimiento automático con recordatorios, llamadas a quienes no se presentan, ofertas de lista de espera y encuestas posteriores a la visita.

Detrás de escena Sofia funciona sobre tecnología de voz y telefonía de nivel empresarial, pero el cliente nunca toca nada de eso. Nosotros configuramos todo; ellos reciben un número que siempre contesta y un panel sencillo.

Qué hace Sofia, en palabras simples

- Contesta cada llamada, 24/7, en inglés o español, sin música de espera y sin buzón de voz.
- Agenda, reprograma y cancela citas directamente en el calendario del negocio.
- Transfiere la llamada a un miembro del equipo en vivo cuando la situación lo requiere.
- Envía confirmaciones de cita y recordatorios de 24 y 2 horas de forma automática.
- Llama de vuelta a quienes no se presentan para reagendarlos, para no perder ingresos.
- Llena espacios de último momento desde una lista de espera cuando alguien cancela.
- Realiza encuestas de satisfacción posteriores a la visita y capta nuevos prospectos fuera de horario.

Para quién es

Clínicas médicas, consultorios dentales, prácticas de HMO y Medicare, bufetes de abogados, hoteles, talleres automotrices, agencias de bienes raíces y de seguros, y restaurantes. Nuestro objetivo de mayor valor es la MSO, una organización de servicios administrativos que opera varias prácticas a la vez, porque una sola relación puede cubrir muchas ubicaciones.

Parte 2 • Por qué compran los clientes

Toda buena presentación se conecta con uno de cinco dolores. Encuentre el que está sangrando al prospecto y presiónelo.

- 1. Las llamadas perdidas son dinero perdido.** Una llamada perdida suele ser un cliente, un paciente, un caso o una reservación perdidos. Sofia contesta el 100% de las llamadas, así que nada se va al buzón ni a la competencia.
- 2. Bilingüe, al instante.** En muchos mercados la mitad de quienes llaman prefieren español. Sofia cambia de idioma sin problema, sin necesidad de contratar personal bilingüe.
- 3. Más económica y estable que el personal.** Una contratación de recepción cuesta mucho más al sumar beneficios, rotación, días de enfermedad y descansos. Sofia nunca falta y nunca renuncia.
- 4. Cobertura fuera de horario y de desbordamiento.** Las llamadas a las 9 PM, durante el almuerzo o cuando la línea está saturada igual se contestan y se agendan. Eso es ingreso encontrado.
- 5. Menos inasistencias.** Los recordatorios automáticos y las llamadas de seguimiento protegen la agenda que el negocio ya trabajó para llenar.

La presentación en una frase

“Sofia es una recepcionista con IA bilingüe que contesta cada llamada de día o de noche, agenda citas y da seguimiento a sus clientes, por menos de lo que cuesta una contratación de medio tiempo.”

Parte 3 • Planes y Precios

Seis planes, con precio según los minutos mensuales incluidos. El primer mes es mayor porque incluye la configuración e implementación inicial, que se cobra una sola vez. El uso por encima del plan se factura por minuto a la tarifa de excedente del plan.

Plan	Mensual	Primer Mes	Minutos/mes	Excedente/min
Starter Lite	\$395	\$795	500	\$0.65
Starter	\$895	\$1,495	1,250	\$0.60
Growth	\$2,495	\$3,295	3,000	\$0.55
Pro	\$5,495	\$6,995	7,500	\$0.50
Enterprise	\$12,495	\$14,995	17,500	\$0.48
HMO Premium	\$18,995	\$21,995	Personalizado	\$0.45

Cómo presentar los minutos: traduzca los minutos en llamadas. Una llamada típica dura de 3 a 6 minutos, así que los 3,000 minutos de Growth son aproximadamente de 500 a 1,000 llamadas al mes. Presente el paquete incluido como “más de lo que va a usar” y remita a la calculadora de retorno.

Primer mes: explique siempre que el primer mes incluye la implementación, por eso es un monto mayor por única vez, y luego baja a la tarifa mensual.

Excedentes: el uso por encima del plan se factura por minuto a la tarifa mostrada. Los excedentes están cubiertos por la auditoría de 30 días durante el primer mes (vea la Parte 10).

Nunca dé descuentos en el momento: si el precio es la objeción, venda valor o baje un nivel de plan. No invente una cifra menor.

Complementos (ofrézcalos después de generar confianza, por lo general alrededor de los 60 días)

- Premium Voice, la voz más natural y humana, facturada por minuto además del plan. Recomendada para prácticas de adultos mayores y Medicare.
- Signature Voice, una voz clonada personalizada, con una configuración única más una tarifa por minuto.
- Mensajería por WhatsApp, recordatorios de medicamentos, idiomas adicionales e integraciones con CRM.
- Cierre de brechas HEDIS y adherencia a medicamentos para clientes de HMO y Medicare. Estos son complementos empresariales que requieren una consulta de cumplimiento primero, nunca se venden directamente.

Parte 4 • El Proceso de Venta

Paso 1 — Prospeccionar. Enfóquese en las industrias de la Parte 1. Prácticas, consultorios y MSO locales. Comience con los enfoques de llamadas perdidas y bilingüe.

Paso 2 — Calificar. Confirme que reciben un volumen importante por teléfono, que tienen un dolor de recepción (llamadas perdidas, sin cobertura bilingüe, huecos fuera de horario, inasistencias) y que pueden tomar o influir en la decisión.

Paso 3 — Descubrir. Pregunte qué pasa con una llamada durante el almuerzo o después de las 6 PM, cuántos de quienes llaman prefieren español y cuánto vale un cliente nuevo perdido. Deje que ellos digan la cifra. Permita que el prospecto ancle primero.

Paso 4 — Demostrar. Llamen juntos a la línea de demostración, o que llamen ellos. Escuchar a Sofia es el momento que cierra la venta (vea la Parte 5).

Paso 5 — Recomendar un plan. Ajuste el volumen a un nivel. Ante la duda, empiece un nivel más abajo y deje que la auditoría de 30 días lo ajuste.

Paso 6 — Manejar objeciones. Vea la Parte 6. La mayoría de las objeciones son el precio, la confianza en la IA o “ya tengo a alguien.”

Paso 7 — Cerrar. Envíe el enlace de firma digital. El esquema mes a mes, la cancelación con 30 días y la garantía de 60 días hacen fácil el sí.

Paso 8 — Implementar. Nosotros configuramos a Sofia. Usted sigue siendo el dueño de la relación y da seguimiento en el día 35, cuando ocurre la revisión del plan.

Parte 5 • Cómo hacer la Demostración

La demostración es su herramienta más poderosa. Los escépticos se convierten en compradores en cuanto escuchan a Sofia manejar una llamada tan bien como una excelente recepcionista.

Cómo hacerla

- Prepárelo: “Voy a que usted mismo hable con Sofia. Trate la llamada como si fuera un cliente llamando.”
- Que llamen a la línea de demostración e intenten agendar una cita, hacer una pregunta o pedir hablar con una persona.
- Anime a que cambien a español a mitad de la llamada si lo hablan. El cambio fluido impacta fuerte.
- Cierre de inmediato: “Eso es exactamente lo que recibe cada una de sus llamadas, siempre, de día o de noche.”

Qué resaltar después

- Nunca lo dejó en espera ni lo mandó al buzón de voz.
- Agendó la cita directamente en el calendario.
- Cambió de idioma sin perder el ritmo.
- Puede transferir a su equipo en el momento en que se necesita una persona.

Parte 6 • Manejo de Objeciones

Reconozca, replantee y luego redirirá hacia el valor o la demostración. Nunca discuta. Abajo están las objeciones que más escuchará y las respuestas más sólidas.

“Es demasiado caro.”

Compárelo con el costo real de una contratación de recepción con beneficios, rotación y descansos, y luego con el ingreso de un solo cliente nuevo perdido por semana. Sofia suele pagarse sola con las llamadas perdidas. Si el presupuesto es muy ajustado, baje de nivel en lugar de dar descuento.

“Ya tengo recepcionista.”

Excelente, Sofia no viene a reemplazar a una gran recepción, la respalda. Atrapa las llamadas que se pierden en el almuerzo, fuera de horario y cuando la línea está saturada, y maneja el desbordamiento para que su equipo no se ahogue.

“La IA no puede con quienes me llaman / va a sonar robótica.”

Es muy válido, por eso quiero que la escuche usted mismo. Llame ahora a la línea de demostración. La mayoría no nota la diferencia, y transfiere a una persona en el instante en que se necesita.

“¿Y si se equivoca en una llamada?”

Sofia está diseñada para transferir a su equipo siempre que una llamada necesite a una persona, y cada llamada queda registrada para que nada se pierda. Ella maneja lo rutinario, agendar y recordar, para que su gente se enfoque en las llamadas que importan.

“¿Está segura la información de mis pacientes? Somos HIPAA.”

Sí. Para clientes de salud firmamos un Acuerdo de Asociado Comercial (BAA) antes de que exista cualquier información protegida, y los datos de los pacientes permanecen en sistemas cubiertos por HIPAA. (Vea la Parte 9.)

“No estamos tan ocupados / no recibimos muchas llamadas.”

Entonces Sofia es un seguro económico, en el plan más pequeño, para que las llamadas que sí recibe, sobre todo fuera de horario, nunca se le escapen. Y crece con usted a medida que su negocio crece.

“Necesito pensarlo / consultarlo con mi socio.”

Tiene sentido. Como es mes a mes, con salida a 30 días y una garantía de 60 días, casi no hay riesgo en empezar y ver los resultados de primera mano. ¿Qué le gustaría ver en el primer mes para sentirse tranquilo?

“¿Puedo probarlo gratis?”

No ofrecemos pruebas gratuitas, pero la garantía de desempeño de 60 días es mejor, lo pone en marcha con sus llamadas reales, y si Sofia no cumple, usted está cubierto. (Vea la Parte 10.)

“¿Y las llamadas largas o complicadas?”

Sofia maneja el gran volumen rutinario, agendar, recordatorios, preguntas comunes, y transfiere las complejas a su equipo. Ese es el punto, libera a su gente para las llamadas que de verdad los necesitan.

“¿Puedo conservar mi número de teléfono actual?”

Sí, trabajamos con su número existente, así que quienes llaman marcan exactamente lo de siempre.

Parte 7 • El Banco de Preguntas

Respuestas listas para las preguntas que más hacen los prospectos y clientes. Manténgalas precisas. Si una pregunta queda fuera de este banco, diga que lo confirmará y dará seguimiento en lugar de adivinar.

Producto y capacidades

P: ¿Qué hace exactamente Sofia?

R: Contesta llamadas entrantes en inglés y español, agenda, reprograma y cancela citas en su calendario, transfiere a su personal cuando hace falta, y realiza recordatorios automáticos, llamadas a inasistencias, ofertas de lista de espera y encuestas posteriores a la visita.

P: ¿De verdad habla español?

R: Sí, completamente bilingüe, y cambia entre inglés y español dentro de la misma llamada según quien llame.

P: ¿Está disponible 24/7?

R: Sí, las 24 horas, incluidas noches, fines de semana y días festivos.

P: ¿Puede transferir a una persona en vivo?

R: Sí, dirige la llamada a su miembro del equipo de turno siempre que se necesita a una persona.

P: ¿Agenda directamente en nuestro calendario?

R: Sí, las citas se crean directamente en el calendario del negocio en tiempo real.

P: ¿Qué pasa con una llamada que no puede manejar?

R: La transfiere a su equipo, y cada llamada queda registrada para que tenga un registro completo.

P: ¿Puede llamar de vuelta a los clientes?

R: Sí, envía confirmaciones y recordatorios, y llama a quienes no se presentan para reagendarlos, y puede llenar espacios desde una lista de espera.

Configuración e implementación

P: ¿Cuánto tarda la configuración?

R: Nosotros hacemos la implementación por usted en el primer mes, configurando su saludo, la información de su negocio, el enrutamiento de llamadas y los idiomas.

P: ¿Qué necesitan de nosotros?

R: Datos precisos del negocio, sus horarios, cómo quiere que se enruten las llamadas y su calendario. Nosotros hacemos el resto.

P: ¿Podemos conservar nuestro número de teléfono?

R: Sí, trabajamos con su número existente.

P: ¿Tenemos que instalar algo?

R: No, no hay nada que instalar. Recibe un número que siempre contesta y un panel sencillo.

Precios y facturación

P: ¿Cuánto cuesta?

R: Seis planes desde \$395 hasta \$18,995 al mes, con precio según los minutos incluidos. El primer mes es mayor porque incluye la implementación única. Le recomendaré el nivel adecuado para su volumen.

P: ¿Por qué el primer mes es más?

R: Incluye una tarifa única de configuración e implementación. Después del primer mes paga la tarifa mensual estándar.

P: ¿Qué pasa si nos pasamos de los minutos?

R: El uso por encima de su plan se factura por minuto a la tarifa de excedente de su plan, y los primeros 30 días están amortiguados por nuestra auditoría de uso para que no se le penalice mientras su uso se estabiliza.

P: ¿Hay contrato o podemos cancelar?

R: Es mes a mes. Cancele cuando quiera con 30 días de aviso por escrito.

P: ¿Cómo se paga?

R: Se factura mensualmente a su tarjeta o por ACH a través de nuestro procesador seguro.

P: ¿Ofrecen descuentos?

R: El precio está fijo, pero me aseguro de que esté en el plan que se ajusta a su volumen para que no pague de más.

Confianza, cumplimiento y datos**P: ¿Cumplen con HIPAA?**

R: Para clientes de salud firmamos un Acuerdo de Asociado Comercial (BAA) antes de que exista cualquier información de salud protegida, y mantenemos los datos de los pacientes en sistemas cubiertos por HIPAA. Nunca nos llamamos “certificados por HIPAA,” porque esa certificación no existe; operamos como un Asociado Comercial que cumple.

P: ¿Se graban las llamadas?

R: Las llamadas pueden grabarse y ser manejadas por un sistema automatizado, y Sofia lo informa. Florida es un estado de consentimiento de todas las partes, así que se avisa a quien llama, lo que lo mantiene en cumplimiento.

P: ¿Y los mensajes de texto y la privacidad?

R: Los mensajes de recordatorio y confirmación se mantienen libres de detalles médicos sensibles, y seguimos las reglas aplicables para el contacto saliente, incluida la identificación y la opción de darse de baja.

P: ¿Esto es legal para llamadas salientes?

R: Sí, los recordatorios salientes incluyen la identificación como IA y la opción de darse de baja, y se realizan dentro de los horarios permitidos según las reglas de la TCPA.

P: ¿De quién son nuestros datos?

R: Suyos. Nosotros somos dueños de la plataforma, usted es dueño de los datos de su negocio, y puede exportar los datos de sus llamadas cuando lo solicite.

Garantía y cómo empezar**P: ¿Y si no nos funciona?**

R: En los planes Starter Lite a Pro hay una garantía de desempeño de 60 días, póngala en marcha en vivo, y si Sofia no cumple, usted está cubierto según los términos.

P: ¿Podemos probarlo antes de comprometernos?

R: No hay prueba gratuita, pero la garantía de 60 días le permite comprobarlo con sus llamadas reales, lo cual es más fuerte que una prueba.

P: ¿Qué tan pronto podemos empezar?

R: Después de la implementación en su primer mes. Avanzamos rápido en cuanto tenemos sus datos.

P: ¿Cómo nos inscribimos?

R: Le envío un enlace de firma digital sencillo, usted revisa y firma, y empezamos la implementación.

Parte 8 • Enfoques por Industria

Sofia encaja en cualquier negocio que funcione con su teléfono, no solo el médico. Abajo está el enfoque para cada industria: el dolor que hay que presionar y cómo presentar a Sofia. Comience con lo que le esté sangrando al prospecto.

Clínicas médicas. Las llamadas perdidas de pacientes nuevos son ingresos y atención perdidos, y los huecos del almuerzo, fuera de horario y bilingües dejan escapar llamadas. Sofia contesta 24/7 en inglés y español, agenda en el calendario y reduce inasistencias con recordatorios y recuperación. Para salud se firma un BAA.

Consultorios dentales. Los sillones vacíos son caros, así que los recordatorios y el seguimiento lo son todo. Apueste fuerte por los recordatorios, la recuperación de inasistencias y el llenado desde lista de espera para mantener la agenda llena, más la cobertura bilingüe para la recepción.

HMO y Medicare. Los servicios a miembros bilingües y el desbordamiento fuera de horario son la puerta de entrada, y Premium Voice va bien con miembros mayores. HEDIS y la adherencia a medicamentos son complementos de fase dos condicionados a una consulta de cumplimiento, nunca la primera oferta. Las reglas de CMS y TPMO aplican a las llamadas de miembros.

Bufetes de abogados. Una llamada perdida suele ser un caso perdido de miles de dólares, y quien no logra comunicarse simplemente llama al siguiente bufete. Sofia contesta cada llamada 24/7, capta los datos de admisión, filtra y agenda consultas, así no se pierde ningún prospecto fuera de horario o mientras usted está en la corte.

“En su mundo, el bufete que contesta primero suele quedarse con el caso. Sofia se asegura de que usted conteste primero, siempre, de día o de noche, y capta la admisión para que nada se escape.”

Hoteles y hospitalidad. Los huéspedes llaman a toda hora para reservar, cambiar o preguntar, y una línea ocupada o un buzón entrega la reservación a un sitio de viajes o a un competidor. Sofia maneja reservaciones y preguntas de huéspedes 24/7 en dos idiomas, así nunca pierde una reserva ni una llamada en hora pico.

Talleres automotrices. El teléfono suena mientras sus técnicos están bajo un capó y el mostrador está saturado, y cada llamada perdida es un servicio perdido. Sofia agenda citas de servicio, responde preguntas de horarios, estatus y precios, y capta cada llamada para que ningún trabajo se vaya.

Bienes raíces. La rapidez para atender lo es todo, un comprador o vendedor que no recibe una devolución rápida se va con el siguiente agente. Sofia contesta al instante, capta el prospecto y agenda visitas o devoluciones de día o de noche, así los prospectos nunca se enfrían mientras usted muestra una propiedad.

Agencias de seguros. Solicitudes de cotización, preguntas de reclamos y renovaciones saturan la línea, y las llamadas perdidas son pólizas perdidas. Sofia contesta, capta el prospecto, dirige los reclamos urgentes a su equipo y agenda devoluciones, bilingüe y las 24 horas.

Restaurantes. Las reservaciones y preguntas llegan durante la hora pico de la cena cuando nadie puede tomar el teléfono, y cada llamada perdida es una mesa perdida. Sofia toma reservaciones y responde preguntas comunes siempre, incluso en el pico.

MSO, su objetivo prioritario. Una sola relación puede cubrir muchas ubicaciones a la vez: cobertura bilingüe estandarizada, agendamiento y seguimiento consistentes, y visibilidad centralizada de todo el grupo. Consiga la MSO y consigue todas sus sedes, así que este es el trato más grande de su cartera. Comience con la consistencia y la escala entre ubicaciones.

Parte 9 • Puntos de Cumplimiento

El cumplimiento es un punto de venta, no una nota al pie. Indica que somos serios y protege al cliente. Domine estos puntos.

HIPAA / BAA: para cualquier cliente de salud firmamos un Acuerdo de Asociado Comercial (BAA) antes de que exista información de salud protegida, y los datos de los pacientes permanecen en sistemas cubiertos por HIPAA. Nunca diga “empresa certificada por HIPAA,” somos un Asociado Comercial que cumple.

Grabación de llamadas, consentimiento de todas las partes en Florida: Florida exige el consentimiento de todas las partes para grabar. Sofia informa la grabación y el manejo por IA, lo que mantiene al cliente en cumplimiento.

TCPA (salientes): los recordatorios salientes incluyen identificación como IA y opción de baja, y se realizan solo dentro de los horarios permitidos.

Mensajes de texto: los mensajes de recordatorio y confirmación se mantienen libres de detalle de salud protegido.

CMS / TPMO (Medicare): cualquier llamada a miembros de Medicare Advantage cae bajo las reglas de CMS y TPMO, por eso el trabajo de HEDIS y adherencia está condicionado a una consulta de cumplimiento.

Ante la duda: si un prospecto entra en una zona gris de cumplimiento, diga que confirmará los detalles y dará seguimiento. Nunca improvise una promesa de cumplimiento.

Parte 10 • Políticas que debe conocer

La Auditoría de Uso de 30 días

Durante los primeros 30 días absorbemos los excedentes hasta el 150% de los minutos del plan sin cargo adicional, para que el uso de un cliente nuevo se estabilice sin una factura sorpresa. Alrededor del día 35 revisamos el uso real y, si otro plan se ajusta mejor, recomendamos el cambio. Después de la ventana de auditoría, el uso por encima del plan se factura a la tarifa de excedente.

“En su primer mes no se preocupe por pasarse un poco, amortiguamos los excedentes hasta el 150% mientras su uso se estabiliza, y luego ajustamos su plan juntos alrededor del día 35.”

La Garantía de Desempeño de 60 días

En Starter Lite, Starter, Growth y Pro, si un cliente no queda satisfecho con el desempeño de Sofia dentro de los primeros 60 días, puede cancelar y recibir un reembolso de la suscripción mensual pagada, menos el valor de los minutos usados a la tarifa de excedente, excluyendo la implementación, siempre que haya planteado al menos una inquietud por escrito y nos haya dado la oportunidad de resolverla. Enterprise y HMO Premium tienen términos personalizados y no están cubiertos por esta garantía.

Vigencia y cancelación

Mes a mes, cancele cuando quiera con 30 días de aviso por escrito. Sin reembolsos del periodo de facturación en curso, y las tarifas de implementación no son reembolsables. Esta estructura de bajo riesgo es una de sus mejores herramientas de cierre.

Parte 11 • Cómo se le paga

Su compensación premia el cierre y, en igual medida, mantener contentos a los clientes para que se queden.

Bono de cierre — 40%. Se paga en la firma, cuando su cliente entra.

Retroactivo de capacitación — 20%. Se paga en el mes 2 del cliente, una vez establecido.

Bono de retención — 40%. Se paga en el mes 6, cuando el cliente sigue activo. La retención es donde está el dinero, manténgase cerca de sus cuentas.

Residuales. 10% base a partir del mes 2 del cliente, subiendo a 15% una vez que cierre 15 o más tratos en un mes calendario, 20% con 20 o más, y un nivel Elite del 25% para el mejor productor mensual de toda la empresa. Los niveles se reinician cada mes según los tratos cerrados ese mes.

La conclusión: cierre bien, y luego adueñese de la relación. Un cliente contento que renueva le paga tres veces y sigue pagando residuales.

Parte 12 • Para cerrar

Ahora domina el producto, la presentación, la demostración, cada objeción principal, un banco de preguntas amplio, los enfoques por industria, el cumplimiento, las políticas y su plan de compensación. El patrón que gana es simple y repetible:

- Encuentre el dolor, llamadas perdidas, sin cobertura bilingüe, huecos fuera de horario o inasistencias.
- Deje que Sofia se venda sola en la línea de demostración.
- Recomiende el plan correcto y haga que el sí sea de bajo riesgo con el esquema mes a mes y la garantía de 60 días.
- Cierre, y luego mantenga al cliente encantado para que renueve y usted gane en cada nivel.

Cuando una pregunta lo deje sin respuesta, sea honesto, diga que lo confirmará y dará seguimiento. La confianza cierra más tratos que una respuesta perfecta.

Built on Framework 71226402