

# Performance Perú: lectura comercial y ruta para segunda reunión

Reunión del 15 de mayo de 2026. Preparado para Sergio y Luis Felipe. Objetivo: conseguir segunda reunión con Margorie, cerrar diagnóstico y encaminar piloto semana del 25 de mayo.

**Tesis:** Performance no necesita otro chatbot. Necesita un sistema comercial agéntico que absorba 20,000 leads/mes, respete metodologías por inmobiliaria, trabaje con asesores y proteja su know-how.

## 20K

LEADS/MES PERFORMANCE  
Volumen suficiente para justificar diagnóstico inmediato.

## May 19

BOARD INTERNO  
Miguel presenta el caso. Necesita material simple.

## May 25

SEMANA OBJETIVO  
Inicio ideal de diagnóstico o piloto acotado.

## 1. Resultado de la reunión

La reunión quedó en estado warm-to-hot. Miguel Herrera entendió el valor, hizo preguntas de comprador y se comprometió a presentar internamente al board el lunes 19 de mayo. Oscar Guerrero actuó como validador técnico y levantó la preocupación crítica: protección del know-how.

“No he visto algo tan integrado.” Miguel Herrera

“Necesitamos un agente inteligente que básicamente reemplace un área de call center.” Miguel Herrera

“Los proveedores buscan alimentarse de nuestro know-how... y eso es lo que no buscamos.” Oscar Guerrero

## 2. Mapa de poder

Persona	Rol en deal	Lectura	Acción
Miguel Herrera	Champion interno	Analítico, interesado, va al board.	Equiparlo con material simple y mensaje exacto.
Oscar Guerrero	Validador técnico / BI	Se fija en costos, tokens, IP y seguridad.	Responder con gobernanza, costos controlados y ownership.
Margorie Scander	GM / decisora final	No asistió. Aún no compró la historia.	Segunda reunión debe incluirla.
Luis Felipe	Puente comercial	Tiene relación y contexto interno.	Debe escribir con timing, calma y foco.
Sergio	Arquitecto técnico-comercial	Credibilidad alta, pero ritmo rápido.	Entrar con una historia, no con todo el motor.

## 3. Dolor real

- 20,000 leads/mes:** la operación humana no escala sin pérdida.
- WhatsApp manda:** todo pasa por WhatsApp y la API puede volverse cara.
- Mantra presiona costos:** el costo por conversación explota a escala.
- Metodología por inmobiliaria:** V&V quiere flujo y citas. Grato quiere filtro por inicial.
- Know-how protegido:** Performance teme que un proveedor aprenda su método y se lo venda a competidores.

## 4. Estrategia comercial para Luis Felipe

Luis Felipe no debe vender tecnología. Debe vender seguridad, claridad y siguiente paso. Su rol es abrir la puerta para que Margorie escuche una propuesta ejecutiva y Sergio cierre el diagnóstico.

Día	Medio	Objetivo	Mensaje
Viernes 15, tarde	WhatsApp a Miguel	Agradecer y preparar board.	Ligero, sin presión. Enviar 1-pager si está listo.
Domingo 17, noche	WhatsApp corto	Recordar board del lunes.	"Te dejo este resumen para que lo tengas a mano mañana."
Lunes 19, después del board	WhatsApp	Preguntar resultado y pedir reunión con Margorie.	Cerrar fecha, no abrir debate técnico.
Martes 20 o miércoles 21	Reunión 45 min	Margorie + Miguel + Oscar + INFRATEK.	Objetivo: aprobar diagnóstico semana del 25.

## 5. Mensajes copiables para Luis Felipe

### MENSAJE 1, VIERNES POST-REUNIÓN

Miguel, gracias por el tiempo de hoy.

Creo que el punto central quedó claro: esto no es otro chatbot, es una forma de ordenar y automatizar parte crítica del proceso comercial sin perder control del know-how de Performance.

Te paso un resumen ejecutivo para que te sirva de apoyo si lo ves útil para el lunes.

### MENSAJE 2, DOMINGO NOCHE ANTES DEL BOARD

Miguel, te dejo este resumen corto para mañana.

Los 3 puntos que yo resaltaría son:

1. 20,000 leads/mes justifican automatizar con urgencia.
2. La solución debe adaptarse a cada inmobiliaria, no imponer una sola regla.
3. El know-how de Performance tiene que quedar protegido desde el contrato.

Si el board lo ve bien, la siguiente reunión debería ser con Margorie para aterrizar diagnóstico y piloto.

### MENSAJE 3, LUNES DESPUÉS DEL BOARD

Miguel, ¿cómo les fue en el board?

Si hay apertura, propongo que coordinemos una reunión corta esta semana con Margorie, tú, Oscar, Sergio y yo.

La idea no sería venderles una plataforma gigante, sino definir un diagnóstico/piloto acotado para arrancar la semana del 25 con algo medible.

### MENSAJE 4, SI PREGUNTAN POR ALCANCE

Yo lo aterrizaría así: primera fase enfocada en un agente para recuperar y ordenar leads, conectado al flujo real de asesores.

No se toca todo el negocio de golpe. Primero se mide impacto, calidad de respuesta, transferencia al asesor y oportunidades recuperadas.

### MENSAJE 5, SI APARECE MIEDO DE IP

Ese punto es clave y Sergio lo entiende.

La propuesta debe incluir NDA, propiedad del cliente sobre el diseño del proceso, límites de uso del know-how y cero vendor

lock-in.

Justamente por eso conviene empezar con diagnóstico serio antes de construir.

---

## 6. Qué debe decir Sergio en la segunda reunión

### Apertura recomendada:

Lo que entendimos de la reunión es que el problema no es solo responder mensajes. El problema es controlar un flujo comercial de 20,000 leads al mes, con reglas distintas por inmobiliaria, sin perder el know-how de Performance.

Por eso no proponemos empezar con una plataforma enorme. Proponemos empezar con un diagnóstico y un piloto acotado: un agente que ayude a recuperar, priorizar y transferir leads a asesores, con métricas claras.

---

## 7. Lo que Sergio debe evitar

- No mostrar datos reales de otros clientes.
- No decir “sabotear”. Usar “gobernanza”, “validación”, “control de riesgo”.
- No explicar toda la arquitectura interna.
- No abrir con Mantra. Mencionar solo si ellos lo traen.
- No vender plataforma de 12 meses antes de vender diagnóstico.
- No correr. Una historia, una demo, una decisión.

---

## 8. Propuesta de cierre comercial

**Objetivo de la segunda reunión:** aprobación de diagnóstico/piloto para iniciar semana del 25 de mayo.

Fase	Qué incluye	Resultado
Diagnóstico	Mapa del flujo, roles, datos, CRMs, reglas por inmobiliaria, KPIs, riesgos de IP.	Blueprint del sistema y piloto.
Piloto	Agente resucitador/call-center assist para un alcance acotado.	Medición con leads reales controlados.
Escala	Más agentes, dashboard, integraciones, reporting, agentic evals.	Sistema comercial agéntico de Performance.

---

## 9. One-liner para el deal

Performance no necesita comprar un bot. Necesita proteger su metodología comercial y convertirla en un sistema agéntico propio, medible y escalable.

---

## 10. Fuentes usadas

- PDF/minuta compartida por Sergio: Performance Perú First Sales Meeting, 2026-05-15.
- Limitless transcript de la reunión, 2026-05-15 15:30.
- Benchmark competitivo regional INFRATEK: Mantra, Patagon AI, Leadsales, Brix, Adivor.