



como funciona BoostIA ==> <https://www.youtube.com/shorts/1ARakbHUxn8>

Manual de Ventas BoostIA

Guía práctica para conseguir y cerrar una venta en un negocio local. Todo lo que necesitas saber para encontrar clientes, mostrarles su realidad en Google y cobrar tu comisión.

PARA VENEDORES Y DISTRIBUIDORES



Made with GAMMA

Tu misión como vendedor

No necesitas ser experto en marketing digital ni explicar cómo funciona Google. **BoostIA hace el diagnóstico.** Tu trabajo es guiar al propietario a través del proceso.

01

Encuentra y llega

Ubica un negocio con presencia en Google e identifica al dueño o administrador.

03

Acompaña al cierre

luego de ver su reporte de auditoría que llegue a con la especialista Kiara (whatsapp) que siga los pasos que le indica.

Guía al cliente hasta la decisión de compra, recibe el comprobante y envíalo para verificación.

02

Muestra la auditoría

Ayuda al propietario a encontrar su negocio en BoostIA y deja que vea su propia situación.

<http://boostia.top>

04

Cobra tu comisión

Una vez verificado el pago, recibes **S/50 de comisión** por cada venta confirmada.



¿A qué negocios apuntar?

Prioriza negocios donde **la presencia en Google sea clave para conseguir nuevos clientes**. Busca establecimientos activos, con movimiento y ficha en Google Maps.

Salud y bienestar

- Clínicas y dentales
- Centros estéticos
- Gimnasios y spas
- Veterinarias

Gastronomía y hospedaje

- Restaurantes
- Hoteles
- Cafeterías

Imagen personal

- Barberías
- Salones de belleza
- Centros de estética

Servicios y comercio

- Talleres y academias
- Inmobiliarias
- Tiendas y servicios profesionales

Antes de entrar: reconoce la oportunidad

Antes de cruzar la puerta, haz una revisión rápida del negocio en Google Maps. No necesitas hacer la auditoría tú mismo — eso lo hace BoostIA. Solo necesitas confirmar que existe una oportunidad real.

¿Qué revisar en Google Maps?

- Nombre y dirección del negocio
- Cantidad aproximada de reseñas
- Calificación general
- Fotografías cargadas
- Actividad reciente en la ficha

Señales de una buena oportunidad

Un negocio establecido con clientes y movimiento, pero con poca actividad en su ficha de Google, es el candidato ideal. Tiene mucho que ganar al mejorar su presencia digital — y tú tienes mucho que mostrarle.

- ❑ Tu objetivo es identificar la oportunidad, no hacer el diagnóstico. Eso lo hace BoostIA.

Habla con quien puede decidir

No empieces con tecnología, SEO ni explicaciones largas. **Primero consigue atención.** Luego asegúrate de estar hablando con la persona correcta.

Frase de entrada

"Hola, estoy trabajando con una herramienta que permite revisar cómo está apareciendo un negocio en Google y detectar oportunidades para conseguir más clientes. Me gustaría mostrarle el diagnóstico de este negocio. ¿Está el dueño o la persona que administra el negocio?"

Si atiende un encargado

"Perfecto. ¿Usted puede revisar este tipo de temas o sería mejor que lo hagamos directamente con el propietario?"

La regla clave

No inviertas tiempo en quien no puede tomar decisiones. Necesitas al **dueño o al responsable con autoridad de compra** presente en el proceso desde el inicio.



El proceso: desde el celular del propietario

Este paso es crítico. Siempre que sea posible, **el propietario debe hacer el proceso desde su propio celular**. Esto genera confianza y hace que la auditoría sea completamente real para él.

1

Abre BoostIA

Pide al propietario que ingrese a la plataforma desde su teléfono

<https://boostia.top>

2

Busca el negocio

El propietario selecciona su propia ubicación y localiza su negocio en el sistema.

3

Verifica la ficha

Confirma que el negocio seleccionado sea el correcto: nombre, dirección y ubicación exacta.

4

Selecciona para Generar la auditoría del negocio en automático

El Sistema le mostrará un reporte con un BoostScore mostrando las fortalezas y oportunidades desaprovechadas del negocio. ahí entras tu para convencer al dueño de negocio a que avance al siguiente paso para mejorar su Negocio.

se abrirá una pantalla de whatsapp con una asistente especializada que lo guiará hasta pedir el deposito con tarjeta o YAPE|PLIN|BIZUM para BoostIA con el equivalente a fin de mejorar el negocio en google.

- ☐ Dile: "Vamos a hacerlo desde su celular para que usted vea exactamente qué información aparece sobre su negocio."

Durante la auditoría: habla poco, pregunta más

Una vez generada la auditoría, tu función cambia. **No eres el experto — eres el facilitador.** Deja que el cliente descubra su propia realidad. Las preguntas correctas abren la conversación sin que tengas que convencer de nada.

Preguntas que generan conversación

"¿Había visto esto antes?"

"¿Sabía que Google estaba mostrando esta información?"

"¿Hay algo aquí que le gustaría mejorar?"

Lo que debes evitar

- Explicar cada métrica en detalle
- Actuar como consultor de SEO
- Prometer resultados que BoostIA no garantiza
- Inventar datos o exagerar hallazgos

Tu trabajo es mostrar la oportunidad. **El cliente saca sus propias conclusiones.**

El cierre, el pago y el comprobante

Cuando el cliente decide avanzar, el proceso es sencillo. **Kiara acompaña al cliente en la parte técnica.** Tú facilitas el paso al pago y gestionas el comprobante.

Señales de cierre "Ya, vamos." / "Quiero hacerlo." / "¿Cómo pago?" — Facilita el siguiente paso indicado por BoostIA/Kiara.	Precio autorizado El precio del servicio es S/199 . No cambies el precio. No ofrezcas descuentos. No inventes condiciones especiales.
El comprobante El cliente realiza el pago y te envía el comprobante. Verifica que sea legible. La venta queda pendiente hasta la verificación.	Envío a Juan Carlos Envía el comprobante con: nombre del negocio, contacto, tu nombre, fecha, monto y comprobante adjunto. al correo: comercial@iaprods.com y al whatsapp +51931338654 a ambos. Luego de la verificación tu comisión será abonada via yape/plin

☐ Pago confirmado = Comisión de S/50. No se paga por promesas, comprobantes falsos ni ventas canceladas.

Lo que nunca debes hacer

Tu reputación y la de BoostIA dependen de actuar con honestidad y dentro del proceso establecido. Estas reglas no son negociables.

✗ Con el precio

- Cambiar el precio autorizado
- Prometer descuentos sin autorización
- Ofrecer condiciones especiales

✗ Con los resultados

- Prometer resultados garantizados
- Inventar beneficios del servicio
- Decir que Google garantiza posiciones

✗ Con la auditoría

- Manipular o alterar la auditoría
- Registrar un negocio incorrecto
- Inventar datos en el reporte

✗ Con el pago

- Cobrar efectivo por tu cuenta
- Alterar comprobantes
- Declarar venta confirmada antes de verificación

Encuentra. Muestra. Cierra. Cobra. Repite.

No necesitas convencer a cien personas. Solo necesitas encontrar negocios, hablar con el dueño, mostrarle su propia realidad en Google y conseguir que algunos digan:

"Ya, vamos."

S/199

Perú - Precio del servicio

Precio oficial autorizado para todos los vendedores.

S/50

Tu comisión

Por cada venta confirmada y verificada con comprobante.

9

Pasos del proceso

Desde encontrar el negocio hasta recibir tu comisión.

Sal a vender. No necesitas saberlo todo — solo necesitas conseguir la primera conversación, la primera auditoría y el primer **"Ya, vamos."**

