

Marca, dominios y oferta de valor

SAVANT AI — Contact center con agentes de IA en voz, WhatsApp y correo que resuelve (no solo contesta) a los clientes de operadoras móviles.

Identidad

Elemento	Definición
Nombre comercial	SAVANT AI
Empresa	Menteia (S.A. de C.V. constituida)
Dominio principal	dashboard-inxel.menteia.com
Tagline	Todos venden chatbots. Nosotros, resolución.
Categoría	SaaS B2B · contact center con IA para telecomunicaciones
Tono	Ejecutivo, directo, orientado a resultados medibles.

Nombres alternativos evaluados

- Cerebro-VAI (nombre del motor, uso técnico)
- Savant Telco
- Resuelve.ai

Dominios

Dominio	Estado / acción
dashboard-inxel.menteia.com	Activo (panel del cliente)
essavant.com	En uso (infraestructura)
savantai.mx	Verificar disponibilidad
savant.menteia.com	Por crear

Registro de marca (IMPI)

- Buscar anterioridades de "SAVANT AI" en MARCia (IMPI) en las clases 9 y 42 (software y servicios tecnológicos), 38 (telecomunicaciones).
- Presentar solicitud de registro (plazo típico 4–8 meses; costo oficial aprox. MXN \$3,000 por clase).
- La titularidad de la marca y el dominio debe quedar a nombre de Menteia antes del cierre de la ronda.

Posicionamiento

Para operadoras móviles que crecen más rápido que su call center, SAVANT AI es el contact center con IA que resuelve en el sistema real de la operadora, 24/7 y en todos los canales. A diferencia de los chatbots genéricos, medimos resolución, no mensajes.

Propuesta de valor (Value Proposition Canvas)

Perfil del cliente

Trabajos por hacer

- Atender a todos los clientes sin crecer la plantilla
- Retener líneas (evitar portabilidad de salida)
- Cumplir niveles de servicio 24/7

Dolores

- Call center caro y difícil de escalar
- Chatbots que frustran
- Abandono en picos y fuera de horario

Ganancias esperadas

- Menor costo por contacto
- Clientes satisfechos y leales
- Visibilidad de la operación

Mapa de valor

Productos y servicios

- Agentes de IA en voz, WhatsApp y correo
- Panel multi-marca
- Relevo a humano con resumen

Aliviadores de dolor

- Resolución en el sistema de la operadora
- Atención 24/7
- Tickets con folio fuera de horario

Creadores de ganancia

- FCR medido a 48 h
- Recuperación de abandonos
- Onboarding en días

Mensajes clave

- Resolución, no conversación.
- 24/7 sin crecer la plantilla.
- Probado con 3 marcas de telecom en operación.