

Resumen ejecutivo

Vamo — Kiosco + asesor de IA por WhatsApp que atiende, cotiza, agenda pruebas de manejo, verifica identidad y arma el crédito del cliente en la agencia.

Ningún cliente vuelve a esperar en tu agencia.

El problema

- En las agencias, el cliente espera a que un vendedor se desocupe; cada minuto de espera es una venta para la competencia.
- 72% de los autos nuevos en México se compran a crédito, pero armar el expediente bancario toma días de papeleo.
- Las agencias no saben qué kiosco, modelo o campaña generó cada venta: el embudo es una caja negra.

La solución

Vamo es un cotizador inteligente para agencias: un kiosco o tótem en el piso de ventas con QR dinámico conecta al cliente con un asesor de IA por WhatsApp (y voz en el kiosco) que conoce catálogo, precios y promociones, agenda la prueba de manejo, verifica identidad con prueba de vida, llena la solicitud de crédito del banco, recaba la firma electrónica y entrega todo al vendedor en un CRM con trazabilidad por kiosco.

- Escanea: QR dinámico (rota cada 30 s) que registra agencia, kiosco y modelo.
- Conversa: asesor de IA 24/7 por WhatsApp, entiende notas de voz, español e inglés; transfiere a un vendedor humano.
- Maneja: agenda la prueba de manejo con recordatorio un día antes.
- Financia: KYC con prueba de vida (motor Menteia KYC), solicitud de crédito multibanco precargada y firma electrónica con DocuSign.
- Cierra: CRM con bandeja del vendedor, embudo por etapa y conversión QR → crédito aprobado por agencia y kiosco.

Por qué ganamos

- Flujo completo en un solo producto: de la atención en piso al crédito firmado, sin integrar 5 proveedores.
- Físico + digital: el kiosco captura al cliente que ya está en la agencia; WhatsApp lo sigue después.
- Trazabilidad real: cada venta atribuida a agencia, kiosco y modelo gracias al QR dinámico.
- Renta mensual sin inversión inicial ni proyecto de integración con el DMS.

Tracción

- Piloto en curso con Ford y Lincoln en México: 3 sucursales.
- Producto completo en demostración: kiosco, WhatsApp, prueba de manejo, KYC, crédito, firma y CRM.
- Precio público definido: MXN \$5,999 por kiosco al mes.

Mercado

Nivel	Tamaño anual	Cómo se calcula
TAM	US\$17 M	~2,800 distribuidores automotrices en México (AMDA) × ~US\$6k/año
SAM	US\$4 M	Ford/Lincoln (120+ agencias) y marcas de volumen con piso de ventas (~650 agencias)
SOM	US\$350k	~60 kioscos en 24–36 meses con ticket de ~US\$5.7k/año

Modelo de negocio

Renta mensual por kiosco que incluye equipo, instalación, asesor de IA y soporte. Ingreso adicional por expediente de crédito completado y por módulos (KYC, firma).

La ronda

Concepto	Propuesta
Monto a levantar	US\$625,000
Participación ofrecida	17.5%
Valuación pre-money	US\$2,950,000
Valuación post-money	US\$3,575,000
Pista operativa	24 meses (sin contar ingresos)
Instrumento sugerido	Acciones preferentes Serie Semilla en S.A.P.I. o SAFE con descuento 20%

Con estos fondos logramos:

- Convertir el piloto Ford/Lincoln en contrato y programa de marca
- ~60 kioscos instalados en varias marcas
- Integración con bancos para crédito de punta a punta
- Punto de equilibrio mensual

Equipo

- **Rafael Herrera** — CEO / CFO
- **Vladimir Díaz** — CTO
- **Francisco D'Angelo** — Director Legal y Cumplimiento

Contacto: Menteia · cotizador.menteia.com