

# Plan de negocios

**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.

---

## 1. Resumen

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.

**Ningún cliente vuelve a esperar en tu agencia.**

---

## 2. 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.
- 

## 3. Solución y producto

- 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.

### Tecnología

- Asesor conversacional con LLM sobre WhatsApp Business; voz con ElevenLabs en el kiosco.
- Orquestación n8n; integraciones DocuSign, Google Calendar/Sheets, API y webhooks.
- Motor Menteia KYC (OCR, biometría, Lista Nominal) reutilizado.
- Hardware en renta (tótem, pantalla, kiosco de mostrador) con monitoreo remoto.

## 4. 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                              |

### Datos de soporte:

- 1.52 M de autos nuevos vendidos en 2025 (INEGI); 1.62 M según AMDA.
- Más de 2,800 distribuidores de 75 marcas en 210 ciudades (AMDA).
- 952 mil créditos automotrices colocados en 2025 (+6.8%).
- Ford cuenta con más de 120 agencias en su red en México.

*Las cifras de mercado son estimaciones a partir de fuentes públicas; validar antes de enviar a fondos institucionales.*

## 5. Cliente objetivo

- Grupos automotrices y distribuidores de marcas de volumen (Ford, Lincoln y otras).
- Agencias de seminuevos y lotes con alto tráfico.
- A futuro: motos, maquinaria y concesionarios en LatAm y EE.UU. hispano.

## 6. Modelo de negocio y precios

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

| Concepto                                       | Precio                       |
|------------------------------------------------|------------------------------|
| Renta por kiosk (todo incluido)                | MXN \$5,999 / mes (~US\$324) |
| Expediente de crédito completado               | US\$15–30 por expediente     |
| Agente WhatsApp sin kiosk (agencias digitales) | MXN \$3,500 / mes            |
| Integración con DMS                            | Sin costo                    |

## 7. Estrategia comercial (go-to-market)

- Piloto con Ford y Lincoln en 3 sucursales como caso de referencia de marca.
- Expansión dentro de los grupos automotrices del piloto (venta a nivel grupo, no agencia por agencia).
- Programa con la marca (OEM) para recomendar Vamo a su red de distribuidores.

- Alianzas con financieras y bancos automotrices que ganan con expedientes completos.

## 8. Competencia y posicionamiento

| Alternativa                               | Qué ofrece               | Nuestra ventaja                                   |
|-------------------------------------------|--------------------------|---------------------------------------------------|
| CRM automotriz (Salesforce, DealerSocket) | Gestión de prospectos    | Atiende al cliente en piso y por WhatsApp         |
| Chatbots de marca                         | Respuestas genéricas     | Cotiza, agenda, verifica identidad y arma crédito |
| Hostess / vendedor de guardia             | Atención humana limitada | 0 s de espera, 24/7                               |
| Plataformas de crédito automotriz         | Solo financiamiento      | Del primer contacto al contrato firmado           |

## 9. Ventajas defendibles

- 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.

## 10. 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.

## 11. Equipo

| Socio              | Rol                           | Participación en Menteia |
|--------------------|-------------------------------|--------------------------|
| Rafael Herrera     | CEO / CFO                     | 33.3%                    |
| Vladimir Díaz      | CTO                           | 33.3%                    |
| Francisco D'Angelo | Director Legal y Cumplimiento | 33.3%                    |

### Contrataciones financiadas por la ronda:

- Ingeniero(a) full-stack Sr. — desde mes 1
- Ejecutivo(a) de ventas B2B — desde mes 1
- Customer success / implementación — desde mes 3
- Desarrollador(a) full-stack — desde mes 6

- Soporte / operaciones — desde mes 8

---

## 12. Proyección financiera (24 meses)

| Trimestre | Ingresos   | Gastos     | Flujo neto  | Flujo acumulado |
|-----------|------------|------------|-------------|-----------------|
| T1        | US\$0      | US\$50,449 | US\$-50,449 | US\$-50,449     |
| T2        | US\$7,726  | US\$59,448 | US\$-51,723 | US\$-102,171    |
| T3        | US\$18,914 | US\$70,637 | US\$-51,723 | US\$-153,894    |
| T4        | US\$30,103 | US\$72,705 | US\$-42,601 | US\$-196,496    |
| T5        | US\$41,292 | US\$72,948 | US\$-31,656 | US\$-228,151    |
| T6        | US\$52,481 | US\$73,191 | US\$-20,710 | US\$-248,861    |
| T7        | US\$63,670 | US\$73,434 | US\$-9,764  | US\$-258,625    |
| T8        | US\$74,858 | US\$73,677 | US\$1,182   | US\$-257,443    |

- Ingreso mensual (MRR) al mes 24: **US\$26,196** (ARR US\$314,352)
- Gasto total 24 meses: **US\$546,487**; ingresos acumulados: **US\$289,044**
- Punto de equilibrio mensual proyectado: **mes 23**

### Supuestos de ingreso:

- Piloto sin cobro hasta el mes 3; conversión de las 3 sucursales a contrato en el mes 4.
- ~2.8 kioscos nuevos por mes: ~59 kioscos en el mes 24.
- Ingreso por kiosco: US\$324 de renta + US\$120 de expedientes de crédito (~5 por kiosco al mes a US\$24).
- 'Otros' incluye la amortización del hardware de kioscos (US\$2,000/mes creciendo con la flota).

---

## 13. La ronda

- Monto: **US\$625,000** por **17.5%** (pre-money US\$2,950,000, post-money US\$3,575,000).
- Detalle de uso de fondos en *06\_Modelo\_Financiero\_y\_Ronda*.

---

## 14. Riesgos y mitigación

| Riesgo                                         | Mitigación                                                            |
|------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| Piloto sin evidencia documental todavía        | Carta de intención y métricas del piloto antes de presentar a fondos  |
| Ciclo de venta largo con grupos y marca        | Contrato a nivel grupo y programa con la marca                        |
| Costo de hardware                              | Renta con plazo mínimo de 12 meses; hardware amortizado en 9 meses    |
| Procesos regulados (identidad, crédito, firma) | Consentimientos LFPDPPP registrados; bancos responsables del dictamen |
| Dependencia de WhatsApp/Meta y OpenAI          | Proveedores alternos y número verificado por agencia                  |