

Plan de negocios

Sommelier IA — Sommelier de voz con IA y concierge por WhatsApp que recomienda maridajes, cotiza, reserva y da seguimiento a cada cliente de restaurantes, chefs, vinícolas y vinaterías.

1. Resumen

Sommelier IA es un concierge para gastronomía y vino: un sommelier de voz embebido en el sitio recomienda maridajes para cualquier platillo, y un agente de WhatsApp cotiza, reserva y cura experiencias 24/7. Cada conversación alimenta un CRM con preferencias y ocasiones del cliente para recompra y campañas.

El sommelier que nunca descansa.

2. Problema

- Restaurantes, chefs privados, vinícolas y vinaterías pierden reservas y ventas porque nadie contesta WhatsApp a tiempo ni fuera de horario.
- Un sommelier humano es caro y escaso: la mayoría de los negocios no puede ofrecer recomendación experta de vino a cada cliente.
- Los datos de los clientes (preferencias, ocasiones, consumo) se quedan en conversaciones sueltas y no se convierten en recompra.

3. Solución y producto

- Sommelier de voz con IA en el sitio del negocio (ElevenLabs): recomienda maridajes conversando.
- Agente de WhatsApp: cotiza eventos y productos, reserva, responde menús y experiencias, 24/7 y sin formularios.
- CRM automatizado: registra preferencias, ocasiones y consumo de cada cliente; dispara seguimiento y recompra.
- Plantilla de sitio premium + agentes, desplegable para un nuevo negocio en días.

Tecnología

- Agente de voz ElevenLabs; agente conversacional con LLM sobre WhatsApp.
- Sitio de marca premium (caso vitrina: Chef Sergio Camacho, CDMX).
- CRM sobre base de datos propia (Supabase) con automatizaciones de seguimiento.

4. Mercado

Nivel	Tamaño anual	Cómo se calcula
TAM	US\$7.5 M	~25 mil restaurantes, vinaterías y vinícolas con carta de vinos en México (5% de 515 mil establecimientos) × US\$300/año
SAM	US\$1.2 M	~3 mil negocios de alto perfil en CDMX, Monterrey, Guadalajara, Valle de Guadalupe y destinos turísticos × US\$400/año
SOM	US\$130k	~45 negocios en 24 meses con ticket de ~US\$3k/año

Datos de soporte:

- Más de 515 mil establecimientos de alimentos y bebidas en México (Canirac).
- Consumo de vino de 1.3–1.5 litros per cápita; 39% de las botellas son mexicanas (CMV, 2025).
- Mercado de vino en México: ~US\$1.7 B (Euromonitor) a US\$4.4 B (otras estimaciones).
- Vendimia 2025: ~MXN \$800 M de derrama en el Valle de Guadalupe.

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

5. Cliente objetivo

- Chefs privados y catering de alto nivel (caso vitrina: Chef Sergio Camacho).
- Restaurantes con carta de vinos y wine bars.
- Vinícolas con enoturismo y vinaterías / tiendas de vino.

6. Modelo de negocio y precios

Setup único (sitio + entrenamiento del sommelier con la carta del negocio) y suscripción mensual por negocio según canales; comisión opcional por venta de vino o reserva atribuida.

Concepto	Precio
Setup (sitio premium + entrenamiento con la carta)	US\$500–1,500 único
Plan WhatsApp concierge	US\$150 / mes
Plan Sommelier (voz + WhatsApp + CRM)	US\$300 / mes
Comisión por venta de vino atribuida (vinaterías)	3–5%

7. Estrategia comercial (go-to-market)

- Caso vitrina: Chef Sergio Camacho (+200 eventos, 10–800 invitados) como demostración viva.
- Venta directa a chefs, restaurantes y vinícolas en CDMX y Valle de Guadalupe.
- Alianzas con distribuidoras de vino y asociaciones de sommeliers.
- Presencia en ferias y vendimias (enoturismo).

8. Competencia y posicionamiento

Alternativa	Qué ofrece	Nuestra ventaja
Plataformas de reservas (OpenTable)	Reservas en mesa	Recomienda, cotiza eventos y vende vino
Chatbots de WhatsApp genéricos	Respuestas por menú	Voz natural y conocimiento de maridaje
Sommelier humano	Experiencia premium, costo alto	Disponible 24/7 a una fracción del costo
CRM restaurantero (Fudo, Toteat)	Punto de venta y operación	Relación y recompra conversacional

9. Ventajas defendibles

- Experiencia de lujo: voz natural y tono curado por marca, no un chatbot genérico.
- Conocimiento de vino y maridaje como producto, no solo atención al cliente.
- Todo por WhatsApp: cero formularios; la conversación es la que convierte.
- Despliegue como plantilla: sitio + agentes + CRM en días por negocio.

10. Tracción

- Caso vitrina en producción: sergiocamacho.pro (Chef Sergio Camacho, CDMX) con sommelier de voz y concierge de WhatsApp.
- Producto desplegado desde mediados de 2026.

- Etapa de caso de uso: aún sin otros clientes ni ingreso recurrente.

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:

- Desarrollador(a) full-stack — desde mes 1
- Ejecutivo(a) de ventas B2B — desde mes 3
- Customer success / implementación (50%) — desde mes 8

12. Proyección financiera (24 meses)

Trimestre	Ingresos	Gastos	Flujo neto	Flujo acumulado
T1	US\$590	US\$22,266	US\$-21,676	US\$-21,676
T2	US\$4,950	US\$28,212	US\$-23,262	US\$-44,938
T3	US\$9,720	US\$30,874	US\$-21,154	US\$-66,092
T4	US\$14,490	US\$32,259	US\$-17,769	US\$-83,861
T5	US\$19,260	US\$32,367	US\$-13,107	US\$-96,968
T6	US\$24,030	US\$32,475	US\$-8,445	US\$-105,412
T7	US\$28,800	US\$32,583	US\$-3,783	US\$-109,195
T8	US\$33,570	US\$32,691	US\$879	US\$-108,316

- Ingreso mensual (MRR) al mes 24: **US\$11,720** (ARR US\$140,640)
- Gasto total 24 meses: **US\$243,726**; ingresos acumulados: **US\$135,410**
- Punto de equilibrio mensual proyectado: **mes 23**

Supuestos de ingreso:

- Caso vitrina sin cobro; primeros negocios de pago desde el mes 3.
- Dos negocios nuevos por mes: ~44 negocios al mes 24.
- Suscripción promedio US\$250/mes + setups y comisiones de vino (~US\$30/mes por mes transcurrido como aproximación).

13. La ronda

- Monto: **US\$275,000** por **20%** (pre-money US\$1,100,000, post-money US\$1,375,000).
- Detalle de uso de fondos en *06_Modelo_Financiero_y_Ronda*.

14. Riesgos y mitigación

Riesgo	Mitigación
Un solo cliente vitrina	Plantilla multi-cliente y meta de 8 negocios en 6 meses
Mercado pequeño en México	Expansión a destinos turísticos y LatAm; venta de vino como ingreso adicional
Dependencia de ElevenLabs y WhatsApp	Proveedores de voz alternos
Material de terceros en el sitio	Revisión de licencias antes de usarlo comercialmente
Venta de alcohol por medios digitales	Verificación de mayoría de edad y cumplimiento local