

IA que trabaja por ti: chatbots y avatares digitales para tu despacho

Ser buenos ya no es suficiente si el mercado no os ve

Muchos despachos tienen experiencia, clientes satisfechos y conocimiento técnico. Pero siguen teniendo un reto claro: convertir ese valor en visibilidad.

Lo que ya tiene el despacho



Experiencia

años resolviendo problemas reales



Confianza

clientes satisfechos y relaciones duraderas



Conocimiento

especialización y rigor técnico

Lo que muchas veces falta



Visibilidad

aparecer cuando el cliente busca



Constancia

comunicar de forma regular



Omnicanalidad

estar presentes en los canales clave



El problema no es la falta de valor. Es la falta de presencia.



El marketing sigue siendo la asignatura pendiente

Muchos despachos siguen dependiendo del boca a boca, una web estática y acciones digitales irregulares. El problema no es solo comunicar poco: es no trabajar la visibilidad de forma estratégica.

Lo que suele pasar



Boca a boca

dependencia excesiva de la recomendación



Web estática

presencia digital poco activa



Redes irregulares

sin constancia ni estrategia



Poco posicionamiento

no aparecer cuando el cliente busca

Dato clave

62%

de autónomos y pequeñas empresas no hace ninguna acción para posicionar su negocio en Internet

Fuente: UPTA



El verdadero gasto no es hacer marketing.
El verdadero gasto es no hacerlo.



Más visibilidad.
Más oportunidades.



Más estrategia.
Más crecimiento.



Más resultados.
Más impacto.

4

El cliente busca antes de llamar

Antes de contactar, el cliente ya ha comparado quién aparece, qué transmite la web y qué confianza genera cada despacho.

Cómo decide hoy el cliente



Busca

Google, ChatGPT, Gemini, Youtube...



Compara

especialización, confianza y servicios



Valida

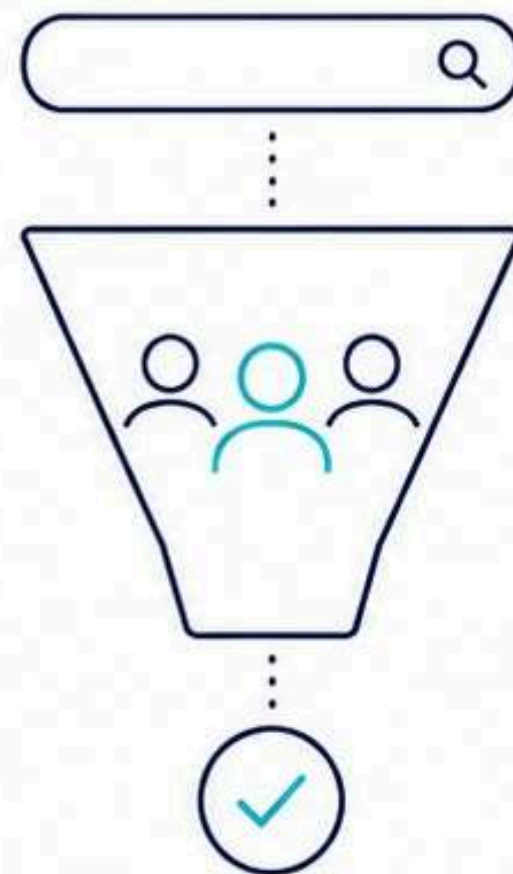
web, contenidos y señales de credibilidad



Contacta

elige a quién llamar o escribir

Datos clave



4 de cada 5

consumidores usan motores de búsqueda para encontrar información sobre servicios profesionales



92%

de las búsquedas en España pasan por Google

Fuente: Statista



Si no estáis presentes en esa búsqueda, llegáis tarde a la decisión.

5

Avatares digitales: más presencia, más autoridad

El avatar no sustituye vuestra autoridad.

La amplifica.

-  Comunicáis con más **constancia**.
-  Transformáis ideas en **vídeo profesional**.
-  Mantenéis una imagen **profesional y coherente**.
-  Explicáis temas complejos **de forma clara y cercana**.
-  Multiplicáis formatos sin **multiplicar grabaciones**.






Una idea del despacho puede convertirse en múltiples piezas de contenido



Un contenido, múltiples formatos y canales



 ¿Qué conseguimos?

-  **Más visibilidad y autoridad** para el despacho.
-  **Contenido útil** que atrae y genera confianza.
-  **Presencia constante** sin depender del tiempo del equipo.
-  **Mensajes coherentes** en todos los canales.
-  **Más oportunidades** para convertir.



CONVERTIMOS VUESTRO CONOCIMIENTO EN VISIBILIDAD QUE GENERA OPORTUNIDADES.



Menos tiempo creando.
Más impacto comunicando.
Mejores resultados para el despacho.

Atención al cliente: el tiempo del equipo también cuesta dinero

Muchos despachos pierden horas cada semana **respondiendo siempre lo mismo.**



20%

Consultas de valor que requieren criterio y análisis.



Cada respuesta repetida es tiempo que no se dedica a asesorar, vender o fidelizar.

El tiempo también es un recurso limitado.

Ejemplos de consultas repetitivas



¿Qué documentación necesito?



¿Cuánto cuesta?



¿Qué plazo tengo?



¿Dónde envío los documentos?



¿Puedo hacerlo online?



¿Me llamáis el lunes?

El impacto en el despacho



Equipo saturado

Menos foco en tareas estratégicas.



Clientes que esperan

Respuesta lenta = menor satisfacción.



Oportunidades que se pierden

El cliente busca alternativas más rápidas.



Coste operativo elevado

Más horas, menos productividad, menos rentabilidad.



Automatizar lo repetitivo es liberar tiempo para lo que realmente aporta valor.



**MENOS TAREAS REPETITIVAS,
MÁS ASESORAMIENTO, MÁS RESULTADOS.**







Quando el equipo se centra en lo importante, el despacho crece y los clientes lo perciben.

Chatbots con RAG: información real, respuestas precisas

Un chatbot con RAG (Retrieval Augmented Generation) responde con la información real de vuestro despacho.

¿Cómo funciona?

- 1  El cliente hace una pregunta.
- 2  El chatbot busca en vuestra base de conocimiento.
- 3  Recupera la información más relevante y verificada.
- 4  Genera una respuesta clara, precisa y personalizada.



No responde con información genérica.
Responde desde vuestra información.

Se conecta a vuestra información



Beneficios para vuestro despacho



Atención 24/7

Vuestros clientes obtienen respuesta siempre, incluso fuera de horario.



Equipo liberado

Menos consultas repetitivas, más tiempo para tareas de valor.



Mejor experiencia de cliente

Respuestas inmediatas, claras y coherentes.



Más capacidad sin más estructura

Atendéis más consultas sin aumentar costes operativos.



EL CHATBOT NO SUSTITUYE AL EQUIPO.
LO LIBERA PARA LO QUE REALMENTE IMPORTA.



Menos repetitivo.
Más asesoramiento.



Más eficiencia.
Más clientes satisfechos.

8

Estrategia, marketing y tecnología para ayudar a impulsar la digitalización de despachos de economistas



+26 años
impulsando el
marketing digital



12.000 proyectos
orientados a impulsar
negocios



**Especialistas en
digitalización de
pymes y autónomos**



**Estrategia y
tecnología
con sentido**



Visibilidad digital



Omnicanalidad



Eficiencia



Acompañamiento

cosmomedia.
digitalización para tu negocio