

Performance / V&V Command Center

Preparado: 23 mayo 2026, 08:58 AST. Uso: tener enlaces, títulos y orden de consulta abiertos durante videollamada con Performance Perú / V&V.

<p>TESIS DE ENTRADA</p> <p>No vender bot. Vender control comercial medible.</p> <p>Performance tiene volumen, ruido, sobrecarga operativa y sensibilidad de know-how. La conversación debe ir directo a alcance, precio, ownership, protección de data y primer piloto.</p>	<p>MARGORIE</p> <p>Perfil ejecutivo: claridad antes que exploración.</p> <p>Si participa, abrir con alcance y decisión: piloto, data requerida, precio base, criterio de ROI, riesgos controlados y siguiente paso. Evitar balbuceo técnico.</p>
---	--

Links públicos para abrir

#	LINK	USO EN LLAMADA	ESTADO QC
1	VIA-PERFORMANCE - Mission Control https://viaperformance.infratek.ai/	Sitio principal. Usarlo como Command Center visual: Mission Control, Lead Math, Success Fee, VOICE, Data V&V, Sistema, Benchmark, Discovery.	HTTP 200 verificado 23 mayo 2026.
2	Performance Meeting Roadmap /documents/performance-meeting-roadmap.pdf	Roadmap de reunión. Abrir si piden estructura de proceso, agenda o secuencia comercial.	HTTP 200, PDF público.
3	Propuesta Diagnóstico Agentic CRM /documents/propuesta-diagnostico-agentic-crm.pdf	Documento formal para alcance, cronograma y servicios incluidos. Útil si Margorie pide precio y límites.	HTTP 200, PDF público.
4	Benchmark Competidores Región /documents/benchmark-competidores-region.pdf	Contexto competitivo frente a Mantra, Patagon, Brixi, Leadsales, Adivor y B2Chat. Usar solo si preguntan por alternativas.	HTTP 200, PDF público.
5	JaaS Commercial Intelligence https://jaas-infratek.vercel.app/commercial-intelligence	Referencia de experiencia comercial tipo Jarvis. Abrir solo como apoyo visual, no como centro de la venta.	HTTP 200 verificado 23 mayo 2026.

Orden recomendado en el Command Center

- 1. Abrir primero:** VIA-PERFORMANCE, pestaña Mission Control. Frase: "El riesgo no es falta de leads, es no saber qué significan".
- 2. Si Margorie entra rápido a números:** ir a Success Fee. Mantenerlo simple: setup, medición, success fee con techo, ownership del sistema.
- 3. Si preguntan alcance:** abrir propuesta diagnóstico. Hablar de piloto controlado, no plataforma completa desde el día uno.
- 4. Si preguntan diferencial vs Mantra:** abrir Benchmark. Enmarcar como capa vertical de operación comercial inmobiliaria, no inbox ni bot.
- 5. Cierre:** pedir sesión operativa de 60 min con BI, comercial y marketing para elegir proyecto piloto, revisar data y fijar KPIs.

Archivos maestros por relevancia

PRIORIDAD	TÍTULO	ARCHIVO	USO
1	VIA- PERFORMANCE One Pager Directorio	INFRATEK_PerformancePeru_OnePager_Board_v3.pdf	Enviar o mostrar a decisores. Mensaje board: 20,000 leads a operación controlada.
2	Performance Final Meeting Prep	performance-final-meeting-prep-friday.pdf	Guía interna de reunión. Mantener cerca para preguntas y flow.
3	Meeting Prep V&V Performance	vyv-performance-meeting-prep.pdf	Contexto de quiénes son, hipótesis de dolor y demo flow.
4	VIA- PERFORMANCE Estrategia ROI con success fee capped	via-performance-success-fee-capped-2026-05-16.pdf	Modelo de precio y riesgo acotado. Usar para Margorie si exige claridad económica.
5	INFRATEK Performance Perú Propuesta v1.0	INFRATEK_PerformancePeru_Propuesta_Sprint_AgenticCRM_v1.0.pdf	Propuesta formal de servicios, alcance y cronograma.
6	Performance Perú - Reunión 15 Mayo - Estrategia Comercial	performance-meeting-roadmap.pdf	Roadmap de la conversación y secuencia de avance.
7	Performance Perú - Competidores AI Sales / WhatsApp / Real Estate	benchmark-competidores-region.pdf	Soporte competitivo. No abrir salvo que pregunten por Mantra o mercado.

PRIORIDAD	TÍTULO	ARCHIVO	USO
8	V&V Performance KPI Wedge Research	vyv-performance-kpi-wedge-research.pdf	Base para preguntas inteligentes sobre BI, KPI, señales y Margorie.
9	Performance Signal Room PRD	performance-signal-room-prd.pdf	Producto completo. Interno. Útil para no perder alcance técnico.
10	Jarvis + BI para Performance	onepager-jarvis-performance-premium-1page.pdf	Referencia compacta de Business Intelligence vivo.

Precio, alcance y postura recomendada

PRECIO BASE CONOCIDO

Setup inicial: USD 5,000 como base conversada.

Usar como punto de partida, no como techo final. Si piden exclusividad, protección fuerte de IP o plataforma multi-equipo, el precio sube.

MODELO ROI

Success fee capped: validar moneda antes de externo.

Se trabajó el umbral de S/.200K y fee máximo S/.100K, pero hay nota interna de validar si el ROI original era USD o soles.

ALCANCE INICIAL

Piloto con un proyecto, data básica y KPIs claros.

No prometer reemplazo total de call center en la primera fase. Vender control, medición, priorización y capacidad aumentada.

CIERRE DE LLAMADA

Sesión operativa, no demo show.

Pedir 60 minutos con BI, comercial y marketing para seleccionar proyecto piloto, revisar data disponible y definir KPIs de éxito.

Inventario completo de títulos relevantes

#	TÍTULO	ARCHIVO	PÁGINAS	RELEVANCIA
1	VIA-PERFORMANCE One Pager Directorio	INFRATEK_PerformancePeru_OnePager_Board_v3.pdf	1	Alta
2	Performance Final Meeting Prep	performance-final-meeting-prep-friday.pdf	8	Alta
3	Meeting Prep V&V	vyv-performance-meeting-prep.pdf	8	Alta

#	TÍTULO	ARCHIVO	PÁGINAS	RELEVANCIA
	Performance			
4	VIA- PERFORMANCE Estrategia ROI con success fee capped	via-performance-success-fee-capped-2026-05-16.pdf	8	Alta
5	INFRATEK Performance Perú Propuesta v1.0	INFRATEK_PerformancePeru_Propuesta_Sprint_AgenticCRM_v1.0.pdf	8	Alta
6	Performance Perú - Reunión 15 Mayo - Estrategia Comercial	performance-meeting-roadmap.pdf	4	Alta
7	Performance Perú - Competidores AI Sales / WhatsApp / Real Estate	benchmark-competidores-region.pdf	3	Alta
8	V&V Performance KPI Wedge Research	vyv-performance-kpi-wedge-research.pdf	8	Alta
9	Performance Signal Room PRD	performance-signal-room-prd.pdf	20	Alta interna
10	Jarvis + BI para Performance	onepager-jarvis-performance-premium-1page.pdf	1	Media alta
11	Performance x Jarvis	performance-onepager-power-final.pdf	1	Media alta
12	INFRATEK Material ejecutivo para Performance Perú	INFRATEK_PerformancePeru_LF_Backup_v2.pdf	1	Media alta
13	INFRATEK Respaldo para segunda reunión	INFRATEK_PerformancePeru_LF_Backup_v1.pdf	2	Media
14	INFRATEK Performance Perú Presentación	INFRATEK_PerformancePeru_Presentacion_v1.pdf	6	Media
15	INFRATEK Performance	INFRATEK_PerformancePeru_OnePager_v2.pdf	1	Media

#	TÍTULO	ARCHIVO	PÁGINAS	RELEVANCIA
	Perú One Pager v2			
16	INFRATEK Performance Perú One Pager	INFRATEK_PerformancePeru_OnePager_v1.pdf	1	Media baja
17	INFRATEK Performance Perú Propuesta v0.2	INFRATEK_PerformancePeru_Propuesta_Sprint_AgenticCRM_v0.2.pdf	10	Histórico
18	VIA-PERFORMANCE Mapa mental de Sergio	via-performance-mapa-mental-roi-2026-05-16.pdf	10	Interno
19	Performance B&B Friday Prep	lfg-performance-friday-prep-deck-2026-05-13.pdf	15	Interno histórico
20	Performance INFRATEK Editorial Deck v3	performance-infratek-editorial-deck-v3-2026-05-13.pdf	13	Histórico visual
21	Performance INFRATEK Editorial Deck v2	performance-infratek-editorial-deck-v2-2026-05-13.pdf	13	Histórico visual
22	Performance INFRATEK Editorial Deck	performance-infratek-editorial-deck-2026-05-13.pdf	12	Histórico visual
23	Jarvis + BI para Performance	onepager-jarvis-performance-premium.pdf	2	Histórico
24	Jarvis + Business Intelligence para Performance	onepager-jarvis-performance-v2.pdf	2	Histórico
25	Jarvis para Performance Perú	onepager-jarvis-performance.pdf	2	Histórico
26	PRD	prd-jarvis-revenue-intelligence-performance.pdf	9	Interno producto

Frases de control para la llamada

SITUACIÓN	RESPUESTA LIMPIA
Margorie pregunta precio	"Para no vender humo: separaríamos setup inicial, piloto con data real y una medición de ROI. El setup base conversado fue USD 5,000; si entramos a exclusividad, IP o escala multi-equipo, se cotiza aparte."
Preguntan por Mantra	"Mantra es fuerte en WhatsApp y automatización. Nuestra diferencia es modelar la operación comercial inmobiliaria completa: leads, asesores, proyectos, seguimiento, recuperación, reporting y

SITUACIÓN	RESPUESTA LIMPIA
	ownership del aprendizaje."
Preguntan por reemplazo de call center	"Primero validamos carga operativa, tiempos y fuga. El objetivo inicial no es prometer recortes, es aumentar capacidad, velocidad y control con métricas claras."
Preguntan siguiente paso	"Una sesión operativa de 60 minutos con BI, comercial y marketing: elegimos proyecto piloto, vemos data disponible y definimos KPIs de éxito."