

# Manual de Implementación

## Escenarios Make Sanitizados

Guía técnica y comercial para acompañar la venta de blueprints reutilizables, incluyendo objetivos, conexiones necesarias, variables a reemplazar, pruebas y riesgos comunes.

<b>Formato</b> PDF de entrega	<b>Idioma</b> Español	<b>Autor</b> Matías Vargas Mondaca
----------------------------------	--------------------------	---------------------------------------

Documento preparado por Matías Vargas Mondaca, Clickinteligente.cl. Todos los derechos reservados.

## 1) OBJETIVO DEL DOCUMENTO

Este archivo resume para qué sirve cada escenario sanitizado, qué necesita para funcionar, qué debe configurar el comprador después de importarlo y cómo probarlo.

Está pensado para acompañar la venta de los blueprints ya sanitizados.

### IMPORTANTE:

Todos los escenarios fueron limpiados de datos sensibles, por lo tanto el comprador debe reconectar cuentas, reemplazar IDs, webhooks, links, assets, prompts o variables donde corresponda.

## 2) ESTRUCTURA RECOMENDADA DE ENTREGA AL COMPRADOR

Idealmente el pack debería incluir:

- Blueprint sanitizado
- Este manual
- Prompt o plantilla asociada si aplica
- Checklist de configuración
- Checklist de pruebas
- Lista de placeholders que debe reemplazar

## 3) ESCENARIO: BUFFER DE ENTRADA IG BOT

### Archivo sugerido:

IG\_BOT\_TEMPLATE\_Scenario1\_Buffer\_Entrada\_SANITIZED.blueprint.json

### FUNCIÓN

Captura mensajes entrantes desde Instagram/ManyChat, identifica al usuario, busca si existe un buffer pendiente en Airtable y: o

- actualiza el buffer existente
- crea un buffer nuevo

### OBJETIVO

Evitar que mensajes fragmentados se procesen uno por uno y acumularlos para que luego otro escenario los procese juntos.

### DISPARADOR

Webhook de ManyChat / Instagram DM.

### QUÉ DEBE CONFIGURAR EL COMPRADOR

- Nueva conexión ManyChat
- Nuevo webhook del disparador

- Conexión de Airtable
- Base de Airtable
- Tabla de clientes
- Tabla de buffer
- Campos de usuario, mensaje, estado, thread y timestamps

## QUÉ HACE PASO A PASO

1. Recibe mensaje entrante 2. Guarda variables del mensaje y del usuario 3. Busca al cliente en CRM 4. Busca buffer pendiente del mismo usuario 5. Si existe, lo actualiza sumando el nuevo mensaje 6. Si no existe, crea uno nuevo

## CUÁNDO USARLO

Cuando el comprador tenga un bot que recibe muchos mensajes cortos seguidos por DM y quiera procesarlos de forma agrupada.

## PRUEBA BÁSICA

- Enviar 2 o 3 mensajes seguidos desde la misma cuenta
- Confirmar que no crea múltiples buffers innecesarios
- Verificar que el texto se acumule correctamente
- Revisar que el estado del buffer quede como pendiente

## RIESGOS SI SE CONFIGURA MAL

- Duplicación de buffers
- Pérdida de contexto
- Threads mezclados
- Clientes no encontrados en CRM

## 4) ESCENARIO: AVISO DE COMPRA POR WHATSAPP

### Archivo sugerido:

AVISO\_COMPRA\_WHATSAPP\_SANITIZED.blueprint.json

## FUNCIÓN

Detecta una compra en WooCommerce y envía notificaciones automáticas por WhatsApp, además de generar un evento secundario hacia otro webhook o sistema.

## OBJETIVO

Automatizar la comunicación post-compra según el tipo de producto comprado.

## DISPARADOR

Evento o búsqueda de orden en WooCommerce.

## QUÉ DEBE CONFIGURAR EL COMPRADOR

- Conexión WooCommerce
- Webhook o trigger de pedidos

- API o conexión de WhatsApp Cloud / proveedor equivalente
- Token válido
- Phone number ID o endpoint real
- Templates de WhatsApp aprobados
- Webhook secundario, si quiere registrar evento externo

## QUÉ HACE PASO A PASO

1. Detecta orden 2. Filtra por estado válido 3. Revisa producto o tipo de compra 4. Envía template de WhatsApp correspondiente 5. Opcionalmente notifica otro sistema vía webhook HTTP

## CUÁNDO USARLO

Cuando el comprador venda servicios o productos por WooCommerce y quiera enviar mensajes automáticos posteriores a la compra.

## PRUEBA BÁSICA

- Crear una orden de prueba con estado correcto
- Confirmar que entra al router correcto
- Revisar que use el template correcto
- Verificar que el mensaje llegue al número esperado
- Revisar que el webhook secundario reciba el payload

## RIESGOS SI SE CONFIGURA MAL

- Template incorrecto
- Variables mal mapeadas
- Token vencido
- Número mal formateado
- Doble notificación

## 5) ESCENARIO: CITAS / AGENDAMIENTOS

### Archivo sugerido:

`citas_alma_de_bruja_SANITIZED.blueprint.json`

## FUNCIÓN

Detecta citas agendadas desde Calendly o sistema equivalente y envía notificaciones por WhatsApp tanto al cliente como de forma interna.

## OBJETIVO

Confirmar reservas y mantener orden operativo.

## DISPARADOR

Webhook de Calendly / nuevo invitee / nueva cita.

## QUÉ DEBE CONFIGURAR EL COMPRADOR

- Nueva conexión Calendly
- Nuevo webhook del evento
- API de WhatsApp
- Templates de confirmación
- Número interno de notificación
- Variables de fecha/hora y zona horaria
- Nombre de tipos de cita según negocio

## QUÉ HACE PASO A PASO

1. Detecta una nueva reserva 2. Formatea fecha y hora 3. Limpia o normaliza teléfono destino 4. Identifica tipo de cita 5. Envía template al cliente 6. Envía template interno al negocio 7. Opcionalmente registra el evento vía webhook

## CUÁNDO USARLO

Cuando el comprador vende sesiones agendables y necesita confirmación automática.

## PRUEBA BÁSICA

- Agendar una cita de prueba
- Revisar la fecha formateada en la zona horaria correcta
- Confirmar template al cliente
- Confirmar template interno
- Validar que el número se limpie correctamente

## RIESGOS SI SE CONFIGURA MAL

- Hora incorrecta
- Número mal formateado
- Template incorrecto
- Cita no identificada por filtro

## 6) ESCENARIO: CRM — REGISTRO DE EVENTOS

### Archivo sugerido:

CRM\_Event\_Registration\_SANITIZED.blueprint.json

### FUNCIÓN

Recibe eventos vía webhook y los registra en el CRM, buscando cliente existente o creando uno si no existe.

### OBJETIVO

Centralizar eventos comerciales u operativos en Airtable u otra base similar.

### DISPARADOR

Webhook personalizado.

## QUÉ DEBE CONFIGURAR EL COMPRADOR

- Nuevo webhook
- Conexión Airtable
- Base CRM
- Tabla clientes
- Tabla eventos
- Campos de teléfono, email, tipo de evento, producto, valor, etc.

## QUÉ HACE PASO A PASO

1. Recibe payload 2. Guarda variables internas 3. Busca cliente por teléfono o email 4. Si existe, crea evento vinculado 5. Si no existe, crea cliente 6. Luego crea el evento relacionado

## CUÁNDO USARLO

Cuando varios escenarios deben registrar actividad en un CRM central.

## PRUEBA BÁSICA

- Enviar payload manual de prueba
- Verificar búsqueda por email
- Verificar búsqueda por teléfono
- Confirmar creación de cliente si no existe
- Confirmar creación de evento vinculado

## RIESGOS SI SE CONFIGURA MAL

- Eventos huérfanos
- Duplicación de clientes
- Campos mal vinculados
- Fórmulas de búsqueda defectuosas

## 7) ESCENARIO: FULL IG BOT CON BUFFER

### Archivo sugerido:

FULL\_IG\_BOT\_TEMPLATE\_WITH\_BUFFER\_SANITIZED.blueprint.json

### FUNCIÓN

Procesa buffers pendientes de Instagram, encuentra o crea cliente en CRM y ejecuta la lógica principal del bot con memoria operativa.

### OBJETIVO

Ser el corazón del sistema de conversación, tomando mensajes acumulados y transformándolos en respuestas o acciones.

### DISPARADOR

Búsqueda periódica de buffers pendientes o escenario programado.

### QUÉ DEBE CONFIGURAR EL COMPRADOR

- Airtable completo
- Tablas de buffer
- Tabla de clientes
- Tabla de eventos, si aplica
- Mapeos de thread\_id
- Integración con modelo IA si este escenario la usa
- Filtros de tiempo/inactividad
- Estados del buffer

## QUÉ HACE PASO A PASO

1. Busca buffers pendientes 2. Filtra por inactividad mínima 3. Bloquea registro en procesamiento 4. Busca cliente por subscriber\_id o identificador 5. Si no existe, crea cliente 6. Si existe, actualiza cliente 7. Continúa la lógica del bot según arquitectura del comprador

## CUÁNDO USARLO

Cuando el comprador quiere un bot más sólido que no responda por cada mensaje suelto.

## PRUEBA BÁSICA

- Crear buffers de prueba
- Verificar que solo procese los que cumplan tiempo de inactividad
- Confirmar que bloquee buffer antes de procesar
- Confirmar que no cree duplicados
- Verificar que actualice CRM

## RIESGOS SI SE CONFIGURA MAL

- Respuestas duplicadas
- Procesamiento simultáneo
- Buffers atascados
- Clientes duplicados
- Hilos incorrectos

## 8) ESCENARIO: ASISTENTE IA WEB

### Archivo sugerido:

WEB\_ASSISTANT\_TEMPLATE\_SANITIZED.blueprint.json

## FUNCIÓN

Recibe mensajes desde un webchat, valida captcha/Turnstile, busca o crea cliente en CRM y permite iniciar flujo de asistencia comercial desde la web.

## OBJETIVO

Tener un asistente en sitio web con validación básica anti-spam.

## DISPARADOR

Webhook del formulario o widget de chat web.

## QUÉ DEBE CONFIGURAR EL COMPRADOR

- Webhook nuevo
- Widget o frontend del chat
- Clave secreta de Turnstile o sistema anti-bot equivalente
- Conexión Airtable
- Tabla de clientes
- session\_id\_web y campos necesarios
- Modelo IA si corresponde
- Respuesta HTTP o módulo final según su frontend

## QUÉ HACE PASO A PASO

1. Recibe mensaje web 2. Valida captcha 3. Guarda variables de mensaje, nombre y contacto 4. Busca cliente por teléfono, email o session\_id 5. Si no existe, crea cliente 6. Si existe, actualiza contexto 7. Continúa el flujo conversacional

## CUÁNDO USARLO

Cuando el comprador quiere que el sitio web capture leads y responda automáticamente.

## PRUEBA BÁSICA

- Enviar mensaje real desde frontend
- Probar captcha válido
- Probar captcha inválido
- Confirmar creación de cliente
- Confirmar actualización de session\_id
- Revisar respuesta del chat

## RIESGOS SI SE CONFIGURA MAL

- Spam
- Captcha siempre fallando
- Clientes duplicados por sesión
- Datos de contacto mal guardados

## 9) ESCENARIO: WOOCOMMERCE VENTAS → CRM AIRTABLE

Archivo sugerido:

WOOCOMMERCE\_TO\_CRM\_AIRTABLE\_TEMPLATE\_SANITIZED.blueprint.json

## FUNCIÓN

Detecta órdenes en WooCommerce y las registra en Airtable CRM, controlando duplicados y actualizando o creando cliente según corresponda.



## OBJETIVO

Mantener ventas sincronizadas con CRM.

## DISPARADOR

Watch Orders en WooCommerce.

## QUÉ DEBE CONFIGURAR EL COMPRADOR

- Conexión WooCommerce
- Conexión Airtable
- Tabla ventas
- Tabla clientes
- Fórmula de duplicado por id de orden
- Estados de pago
- Campos de producto, monto, fecha, cliente y pipeline

## QUÉ HACE PASO A PASO

1. Detecta pedido 2. Busca si ya existe en CRM 3. Si existe, detiene lógica por duplicado 4. Si no existe, busca cliente por teléfono 5. Si cliente existe, lo actualiza 6. Si no existe, lo crea 7. Registra venta en tabla correspondiente

## CUÁNDO USARLO

Cuando el comprador quiere trazabilidad de ventas dentro del CRM.

## PRUEBA BÁSICA

- Crear pedido de prueba
- Confirmar que se registre una sola vez
- Confirmar que encuentre cliente existente
- Confirmar que cree cliente nuevo si no existe
- Revisar la tabla de ventas

## RIESGOS SI SE CONFIGURA MAL

- Ventas duplicadas
- Clientes duplicados
- Teléfonos mal formateados
- Monto o producto mal asignado

## 10) ESCENARIO: PUBLICAR YOUTUBE EN INSTAGRAM

Archivo sugerido:

YOUTUBE\_TO\_INSTAGRAM\_AUTOPUBLISH\_TEMPLATE\_SANITIZED.blueprint.json

## FUNCIÓN

Espera un video nuevo de YouTube, obtiene su transcripción, genera un copy con IA y publica automáticamente contenido en Instagram.

## OBJETIVO

Automatizar distribución de contenido entre plataformas.

## DISPARADOR

Nuevo video en canal de YouTube.

## QUÉ DEBE CONFIGURAR EL COMPRADOR

- Conexión YouTube
- Channel ID
- Conexión de transcripción o proveedor equivalente
- Conexión OpenAI
- Conexión Instagram/Facebook Business
- IDs de cuenta de publicación
- URLs de imágenes o assets por signo/categoría
- Prompts de copy
- Filtros por título o categoría

## QUÉ HACE PASO A PASO

1. Detecta video nuevo 2. Obtiene transcripción 3. Verifica que exista 4. Revisa título del video 5. Pasa la transcripción a IA 6. Genera caption 7. Publica imagen y caption en Instagram

## CUÁNDO USARLO

Cuando el comprador tiene estrategia de contenido repetitiva y ordenada.

## PRUEBA BÁSICA

- Publicar video de prueba
- Confirmar detección en canal correcto
- Verificar transcripción
- Revisar copy generado
- Verificar que asset correcto coincida con categoría o signo
- Confirmar publicación en Instagram

## RIESGOS SI SE CONFIGURA MAL

- Publicar en cuenta incorrecta
- Asset incorrecto
- Título no entra al router correcto
- Caption deficiente
- Duplicación de post

## 11) ESCENARIO: INSTAGRAM COMENTARIOS IA + CRM

## Archivo sugerido:

INSTAGRAM\_COMMENTS\_AI\_CRM\_TEMPLATE\_SANITIZED.blueprint.json

## **FUNCIÓN**

Detecta comentarios nuevos en Instagram, evita procesar comentarios propios, busca si ya fueron tratados, clasifica intención y sentimiento con IA y los registra o deriva al CRM.

## **OBJETIVO**

Automatizar primera capa de análisis de comentarios para ventas o moderación.

## **DISPARADOR**

Webhook de comentario nuevo en Instagram.

## **QUÉ DEBE CONFIGURAR EL COMPRADOR**

- Conexión Instagram Business
- Webhook del comentario
- Nombre de usuario de la cuenta propia
- Conexión Airtable
- Tabla de eventos/comentarios
- Conexión OpenAI
- Etiquetas de intención
- Etiquetas de sentimiento
- Lógica posterior si quiere responder o derivar

## **QUÉ HACE PASO A PASO**

1. Detecta comentario nuevo 2. Filtra para no procesar comentarios propios 3. Busca si el comentario ya fue registrado 4. Si no fue registrado, clasifica intención 5. Clasifica sentimiento 6. Registra en CRM o sistema de eventos 7. Continúa lógica comercial o de moderación si existe

## **CUÁNDO USARLO**

Cuando el comprador recibe muchos comentarios y quiere ordenarlos automáticamente.

## **PRUEBA BÁSICA**

- Comentar desde cuenta externa
- Confirmar que comentario propio se ignore
- Revisar clasificación de intención
- Revisar clasificación de sentimiento
- Confirmar registro en CRM
- Volver a probar mismo comentario para evitar duplicado

## **RIESGOS SI SE CONFIGURA MAL**

- Procesar comentarios propios
- Clasificación deficiente

- Duplicados
- Mala vinculación en CRM

## 12) PLANTILLA DE PROMPT SANITIZADA

### Archivo sugerido:

SYSTEM\_PROMPT\_TEMPLATE\_PREMIUM\_READY\_TO\_SELL.md

### **FUNCIÓN**

Plantilla premium de prompt para negocio espiritual, tarot, terapia o servicio consultivo high ticket por DM o chat.

### **OBJETIVO**

Permitir que el comprador adapte rápidamente un sistema de ventas conversacional sin partir desde cero.

### **QUÉ DEBE CONFIGURAR EL COMPRADOR**

- Nombre de marca
- Nombre del profesional
- Canales reales
- Formato de sesión
- Catálogo
- Precios
- Links
- Política de pagos
- Tono y límites del negocio

### **USO RECOMENDADO**

- OpenAI Platform
- asistentes conectados a Make
- bots por Instagram DM
- webchat
- WhatsApp asistido

## 13) CHECKLIST GENERAL PARA CUALQUIER COMPRADOR

### **ANTES DE ACTIVAR**

- Reconectar todas las apps
- Reemplazar todos los placeholders
- Confirmar tablas y campos
- Confirmar templates y assets
- Probar con datos reales de prueba
- Revisar logs

- Desactivar rutas no usadas

## ANTES DE VENDER EL PACK

- Confirmar que no queda ningún token real
- Confirmar que no quedan IDs internos reales
- Confirmar que no quedan números reales
- Confirmar que no quedan cuentas reales
- Confirmar que no quedan webhooks reales
- Confirmar que no quedan referencias directas de marca original

## 14) RECOMENDACIÓN DE ENTREGA FINAL

Para que el producto se vea más profesional, la carpeta final podría quedar así:

/01-Blueprints

/02-Prompts

/03-Manual

/04-Checklist de configuración

/05-Checklist de pruebas

/06-Variables a reemplazar

## 15) CIERRE

Este documento puede entregarse como guía base al comprador.

Si se quiere elevar más el valor percibido del producto, conviene preparar además:

- una versión PDF bonita
- una hoja “paso a paso de importación”
- una lista de FAQs
- una versión “rápida” para usuarios no técnicos

## AUTORÍA Y DERECHOS

### Autor:

Matías Vargas Mondaca

### Marca:

Clickinteligente.cl

### Contacto:

contacto@clickinteligente.cl

### Derechos:

Todos los derechos reservados.

### Aviso:

Este material fue preparado como documentación, plantilla o material de implementación para uso comercial o técnico autorizado por su autor. No se autoriza la reventa, copia, redistribución, publicación o reutilización total o parcial sin permiso expreso del autor.

**Sitio:**

<https://www.clickinteligente.cl>