FRAN MURAD

EDICIÓN 2026

MANUAL DE EJECUCIÓN

Vendé servicios de IA a negocios

Cómo detectar qué puede resolver la IA en un negocio chico, armar una oferta de implementación, entregarla sin romper nada y cobrar un abono por mantenerla.

ESCRITO POR

Fran Murad

PRIMERA EDICIÓN
2026

Vendé servicios de IA a negocios

Cómo detectar qué puede resolver la IA en un negocio chico, armar una oferta de implementación, entregarla sin romper nada y cobrar un abono por mantenerla.

Primera edición · 2026 · Versión 1.0
© 2026 Fran Murad. Todos los derechos reservados.

Esta obra es de uso personal del comprador. No está permitida su reproducción total o parcial, su distribución, su reventa ni su uso para crear productos derivados sin autorización escrita del autor.

Las herramientas, precios y planes mencionados corresponden al momento de la edición y pueden cambiar. Verificá siempre las condiciones vigentes en el sitio oficial de cada herramienta antes de contratar. El anexo D reúne los enlaces oficiales.

Este material es educativo: enseña procesos de trabajo y criterios para aplicarlos. No garantiza ventas, clientes ni resultados económicos: eso depende de la ejecución, del mercado y del esfuerzo de cada persona. No reemplaza el asesoramiento legal, contable ni impositivo profesional.

Dudas, correcciones o mejoras: escribime a contactofranmurad@gmail.com o por Instagram, @frann.murad.

Índice

VENDÉ SERVICIOS DE IA A NEGOCIOS

Antes de empezar 1

PARTE I · EL SERVICIO

01 Qué es implementar IA en un negocio chico 5

02 El diagnóstico de tareas 9

03 Los cinco servicios que más se piden 14

PARTE II · VENDER

04 La oferta en tres etapas 19

05 Encontrar los primeros clientes 23

06 La reunión de diagnóstico y la propuesta 26

07 Precio, alcance y acuerdo 30

PARTE III · ENTREGAR Y SOSTENER

08 Implementar sin romper nada 35

09 Datos, privacidad y seguridad 39

10 Capacitar y medir 43

11 El abono y cómo crecer 47

Plantilla del mapa de tareas 51

Catálogo de soluciones por rubro 54

Modelo de propuesta y acuerdo 57

Fuentes y actualización 59

INTRODUCCIÓN

Antes de empezar

Para quién es este libro, qué vas a tener al terminarlo y la promesa que te pido que nunca le hagas a un cliente.

Casi todos los dueños de negocios chicos escucharon que la inteligencia artificial "va a cambiar todo". Muy pocos saben qué hacer con eso el lunes a la mañana. Entre esas dos cosas hay un trabajo: sentarse con el negocio, ver qué tareas le comen el tiempo y dejar funcionando soluciones concretas que alguien del equipo pueda usar.

Este libro te enseña a ofrecer ese trabajo como un servicio profesional. No hace falta que seas programador ni experto en modelos de lenguaje. Hace falta saber usar bien las herramientas de IA que ya existen, entender cómo funciona un negocio y tener un método para diagnosticar, proponer, implementar y acompañar.

Para quién es

Para freelancers y agencias chicas que ya trabajan con negocios (webs, redes, marketing, administración) y quieren sumar un servicio de mayor valor. Para consultores y profesionales que conocen un rubro a fondo y quieren ayudar a sus colegas a usar la IA. Y para quien ya usa IA todos los días en su trabajo y se da cuenta de que muchos negocios no saben por dónde empezar.

Si leíste *Automatizá tu negocio con IA*, este libro es su continuación natural: allá aplicaste la IA a tu propio negocio; acá aprendés a hacerlo para otros y a cobrar por eso.

Qué vas a tener al terminar

- [ ] Un método de diagnóstico para encontrar las tareas de un negocio donde la IA ahorra tiempo de verdad.
- [ ] Un catálogo de cinco servicios concretos, con ejemplos por rubro.
- [ ] Una oferta en tres etapas: diagnóstico, implementación y abono.
- [ ] Una forma de conseguir los primeros clientes y de llevar la reunión de diagnóstico.
- [ ] Un modelo de propuesta con alcance, precio, límites y responsabilidades.
- [ ] Un procedimiento para implementar sin romper nada, con pruebas y una persona revisando.
- [ ] Reglas claras para cuidar los datos del cliente.
- [ ] Una forma de medir el resultado en horas ahorradas y de sostenerlo con un abono.

Cómo está armado

La **Parte I** define el servicio: qué es, cómo diagnosticar y qué se ofrece. La **Parte II** es vender: la oferta, los clientes, la reunión y el precio. La **Parte III** es entregar: implementar, cuidar los datos, capacitar, medir y sostener. Al final, cuatro anexos: el mapa de tareas, el catálogo de soluciones por rubro, el modelo de propuesta y las fuentes.

La promesa que nunca vas a hacer

Te pido que no le prometas a ningún cliente que la IA “reemplaza a un empleado”, “trabaja sola” o “no se equivoca”. Las herramientas actuales son muy útiles y también cometen errores: inventan datos, malinterpretan pedidos y necesitan supervisión. Tu valor no está en exagerar lo que hacen, sino en implementarlas de forma que sus errores no le cuesten caro al negocio.

Este libro tampoco garantiza que consigas clientes ni ingresos: eso depende de tu mercado, tu oferta y tu trabajo.

LAS HERRAMIENTAS CAMBIAN RÁPIDO

Los productos de IA se actualizan cada pocas semanas: aparecen funciones nuevas, cambian los precios, los planes y los límites. Por eso este libro enseña un método que sirve con cualquier herramienta, y menciona productos solo como ejemplo. Antes de recomendarle algo a un cliente, verificá sus condiciones actuales en la página oficial.

ANTES DE PASAR DE PÁGINA

Pensá en tres negocios que conozcas bien (el tuyo, el de un familiar, un cliente). Para cada uno, escribí las tres tareas que más tiempo le llevan cada semana y que se repiten casi igual. Esa lista es tu primer ejercicio de diagnóstico, y la vas a usar en el capítulo 2.

EL SERVICIO

01

Qué es implementar IA en un negocio chico

No es instalar un robot ni vender “transformación digital”. Es resolver tareas concretas con herramientas que el equipo pueda usar al día siguiente.

Un negocio chico no necesita una estrategia de inteligencia artificial. Necesita que las respuestas a los clientes salgan más rápido, que los presupuestos no le lleven una tarde, que alguien deje de copiar datos de un lado a otro. Implementar IA es eso: tareas concretas, resueltas, con resultados que se notan.

Tres niveles de implementación

NIVEL	QUÉ ES	EJEMPLO
Uso asistido	El equipo usa un asistente de IA para tareas puntuales, con instrucciones y plantillas	Redactar respuestas a reseñas con un prompt probado
Flujo semiautomático	La IA hace una parte de un proceso y una persona revisa antes de que salga	Borrador de presupuesto armado desde un formulario, que el dueño aprueba
Automatización	Un proceso corre solo, con controles y alertas	Clasificar consultas entrantes y avisar al responsable

Para la mayoría de los negocios chicos, el mayor valor está en los dos primeros niveles. Son más baratos, más seguros y más fáciles de adoptar. La automatización completa tiene sentido para tareas de poco riesgo y mucho volumen.

Lo que la IA hace bien hoy

- [ ] Redactar y reescribir textos: respuestas, correos, descripciones, publicaciones.
- [ ] Resumir documentos, conversaciones y reuniones.
- [ ] Extraer datos de textos, formularios o documentos y ordenarlos.
- [ ] Clasificar consultas, reclamos o pedidos por tipo.
- [ ] Responder preguntas a partir de información que le das (una base de conocimiento).
- [ ] Traducir y adaptar el tono de un texto.
- [ ] Generar primeras versiones de documentos: propuestas, procedimientos, contratos modelo para revisar.

Lo que requiere cuidado

- [ ] **Datos precisos:** precios, stock, fechas, montos. La IA puede inventarlos si no los tiene claros.
- [ ] **Decisiones con consecuencias:** aprobar un crédito, dar un diagnóstico, rechazar un reclamo. Ahí decide una persona.
- [ ] **Información sensible:** datos de salud, financieros o personales de clientes (capítulo 9).
- [ ] **Temas legales, médicos o contables:** la IA puede ayudar a preparar, pero no reemplaza al profesional.

Tu rol

No sos quien vende una herramienta. Sos quien entiende el negocio, elige la herramienta adecuada, la configura, la prueba, le enseña al equipo a usarla y la mantiene funcionando. Eso es lo que el cliente paga, y es algo que la herramienta sola no le da.

Lo que no es este servicio

- [ ] No es revender licencias de software con un margen escondido.
- [ ] No es desarrollar un sistema a medida complejo (eso es otro trabajo, con otros costos y riesgos).
- [ ] No es prometer que un empleado se va a poder despedir.
- [ ] No es instalar algo y desaparecer.

EXPLICAR EL SERVICIO A UN DUEÑO DE NEGOCIO — IA

Voy a ofrecer servicios de implementación de IA a negocios de **rubro** en **zona**. Escribí una explicación de 5 líneas, en lenguaje de dueño de negocio, de qué hago y qué no hago. Sin jerga técnica, sin exagerar lo que la IA puede hacer, sin prometer reemplazar personas. Incluí dos ejemplos concretos de tareas que suelen llevar tiempo en ese rubro.

VENDER "LA IA" EN VEZ DE RESOLVER ALGO

"Te implemento inteligencia artificial en tu negocio." El dueño no sabe qué compra. "Te dejo armado un sistema para que los presupuestos salgan en diez minutos en vez de una hora" es concreto, medible y se entiende.