



× **Boost.**

— PROPUESTA COMERCIAL · OCTUBRE DE 2026

Su sitio promete
«respuesta inmediata».
Este equipo la sostiene
también fuera de
horario.

Sentinel ya automatizó procesos internos. Lo que proponemos cubre el tramo comercial: atender al prospecto en el canal donde escribe, seguir cada cotización hasta que se decida y avisar a tiempo de cada renovación. Son tres agentes de IA y un supervisor, conectados a su equipo, que sigue cerrando y deja el seguimiento manual.

Para: equipo de Sentinel Consultores & Corredores · **De:** Mariano Bolaños, fundador de Boost AI Agency · 5 de octubre de 2026

LA PROPUESTA EN UNA PÁGINA

US\$995 al mes

3 agentes y un supervisor (plan Escala), instalación incluida, 6 meses de permanencia. No incluye los cargos de Meta ni la telefonía, que van a costo.

QUÉ HACE

Vega contesta WhatsApp, teléfono y chat web las 24 horas y deja la precotización armada. Lyra sigue cada cotización. Rigel avisa de vencimientos y recibos. Cada mañana reciben un resumen.

QUÉ NO HACE

No emite pólizas ni reemplaza a su equipo ni a las plataformas de las aseguradoras. Siniestros, quejas y casos fuera de regla pasan a una persona.

QUÉ ARRIESGAN

Poco: Vega en vivo en 7 días hábiles o trabajamos gratis hasta lograrlo, y extensión del primer mes si no maneja la mitad del volumen acordado.

QUÉ SIGUE

Una sesión de 60 minutos con quien lleva lo comercial y quien aprueba las reglas de cotización.

WhatsApp +506 6141 2979 ·
cloud@boostaiagency.com

- 01 Lo que vería hoy un cliente de Sentinel
- 02 El equipo que proponemos, etapa por etapa
- 03 Cómo encaja con lo que ya automatizaron
- 04 Lo que ya hicimos en seguros y en ventas
- 05 Plan de trabajo
- 06 Inversión, garantías y punto de equilibrio
- 07 Datos, consentimiento y control
- 08 Siguiendo paso

01 · DIAGNÓSTICO

Lo que vería hoy un cliente de Sentinel

El 5 de octubre recorrimos su embudo como lo haría un prospecto: el sitio, los formularios, el botón de WhatsApp y su Instagram. No vemos lo que automatizaron por dentro; esto es solo lo que se ve desde afuera, y casi todo se corrige en la primera semana.

01 Prometen respuesta inmediata y atienden en horario de oficina

El botón de WhatsApp del sitio abre un chat con su número principal y un saludo fijo, y el horario de su ficha de Google es de lunes a viernes, de 8 a 5. Universal y Humano, dos de las aseguradoras que ustedes representan, ya atienden con asistentes virtuales: quien escribe un sábado compara esa misma noche.

02 Cotizar pide la cédula antes de dar cualquier valor

Los formularios de seguros personales piden el documento de identidad en el primer paso y no devuelven ni un rango de precio. La página /cotizar muestra un código sin cargar («[ninja_form id=3]») en lugar del formulario.

03 Hay piezas en inglés en un embudo en español

El formulario de contacto pide «Name», «Subject» y «Message», y el botón de WhatsApp dice «Open chat».

04

La portada muestra textos de plantilla

Un teléfono de Estados Unidos (+1 859), el correo info@example.com y párrafos de ejemplo. Además, dos páginas antiguas que siguen apareciendo en Google («Acerca de» y «Servicios») muestran código de maquetación sin procesar. Es lo primero que conviene corregir antes de traer más tráfico.

05

Instagram es su canal más vivo y el que más puede crecer

1,203 seguidores y una o dos publicaciones por semana, con buen contenido de prevención y siniestros. El píxel de Meta está instalado, pero no encontramos anuncios activos de Sentinel en la biblioteca de anuncios de Meta.

06

Los formularios no piden consentimiento

Ninguno, tampoco el de salud, pide autorización para usar los datos ni enlaza una política de privacidad. La Ley 172-13 pide consentimiento expreso, por escrito o por un medio equivalente, y protege especialmente los datos de salud. Nuestros flujos lo piden antes de la primera pregunta.

Ninguno de estos puntos obliga a cambiar de sitio. La puesta a punto va incluida como bono de arranque (sección 06).

Un equipo de IA para cada etapa del embudo, con su gente al mando

Cada agente tiene un trabajo y sabe cuándo pasar el caso a una persona.

Hablan como Sentinel habla en sus redes: de tú, cerca y sin letra pequeña.

1 · Atraer Redes y anuncios El perfil y los anuncios abren WhatsApp directo; la conversación empieza con un agente que contesta. Su contenido + Vega	2 · Atender Primera respuesta En segundos y a cualquier hora, por WhatsApp, teléfono o chat web. Vega	3 · Precotizar Datos y reglas Toma los datos que su área técnica define y deja la precotización armada. Vega → su equipo	4 · Seguir La cotización no se enfría Retoma lo que quedó sin respuesta durante 30 días y agenda la llamada. Lyra	5 · Renovar Vencimientos y recibos Avisa antes de vencer, recuerda el recibo y ofrece la línea que falta. Rigel	6 · Medir Un resumen cada mañana Qué entró, qué se cotizó y qué espera a una persona. Supervisor
---	--	---	--	--	---



VEGA

ATIENDE · 24/7

Vega contesta cada consulta en segundos

WhatsApp · teléfono · chat web

Contesta en el canal donde entró la consulta, pregunta lo que su área técnica define (tipo de seguro, vehículo o personas a asegurar, cobertura actual) y deja la precotización armada para que su equipo la confirme. Lo que sale de la regla lo pasa a una persona, y su equipo recibe la conversación completa.

WHATSAPP Y TELÉFONO: EN PRODUCCIÓN

PRECOTIZACIÓN CON SUS REGLAS: SE CONFIGURA



LYRA

SIGUE · 30 DÍAS

Lyra retoma la cotización que quedó sin respuesta

WhatsApp · correo

Retoma cada cotización sin respuesta con el tono de su marca y sin insistir de más. Contesta dudas, agenda la llamada con su equipo y se detiene en cuanto el prospecto responde o pide que no lo contacten.

SE CONFIGURA PARA USTEDES

RIGEL



RENUEVA · COBRA · CRUZA

Rigel avisa a tiempo de cada renovación

WhatsApp · teléfono

Avisa antes de cada vencimiento, recuerda el recibo pendiente y registra cada compromiso, dentro de los límites de contacto que fija la regulación dominicana. Con autorización de cada cliente, ofrece la línea que le falta: del vehículo a salud, vida u hogar.

AVISOS POR WHATSAPP: SE CONFIGURA

LLAMADAS SALIENTES: SE CONSTRUYE

POLARIS



SUPERVISA · INFORMA

El supervisor coordina y les cuenta

tablero · resumen diario

Coordina a los tres agentes para que el contexto viaje entre canales. Cada mañana manda un resumen con lo que entró, lo que se cotizó y lo que espera a una persona. En el tablero ven cada conversación, y las que revisamos cada mes llevan su calificación de calidad.

TABLERO Y BANDEJA: EN PRODUCCIÓN

RESUMEN DIARIO: SE CONFIGURA

EN PRODUCCIÓN

ya atiende a clientes reales de otras empresas

SE CONFIGURA

se arma para ustedes con piezas que ya operan

SE CONSTRUYE

es nuevo y tiene su propio plazo

EN INTEGRACIÓN

conectado y validado, espera la aprobación final de un tercero

EXPERIENCIA

construido por nosotros, sin cifras de operación para mostrar

Redes sociales: primero WhatsApp, después los mensajes directos

Desde el primer día, el perfil de Instagram, la página de Facebook y cualquier anuncio pueden abrir WhatsApp en su número, y Vega atiende desde el primer mensaje. Responder los mensajes directos dentro de Instagram y Facebook es un complemento: **SE CONSTRUYE** y depende de la aprobación de Meta.

Campañas a su propia cartera

Escala incluye campañas a los clientes que dieron su autorización: renovaciones, venta de la segunda línea y pedido de reseñas en Google después de un buen servicio. Salen de una línea de WhatsApp dedicada y verificada, con plantillas aprobadas por Meta, nunca desde su número principal. Por WhatsApp **SE CONFIGURA**; por teléfono **SE CONSTRUYE**. Su sitio habla de más de 1,500 clientes: ahí está el crecimiento más barato.

03 · ENCAJE

Se suma a lo que ya automatizaron, no lo reemplaza

No sabemos todavía qué automatizaron por dentro, y no hace falta para empezar: el equipo de IA trabaja del lado comercial y se conecta donde ya vive la información. Escala incluye la conexión con su sistema de clientes, su agenda y hasta dos sistemas internos por API.

La emisión sigue en las plataformas de las aseguradoras: el agente prepara el caso y su equipo emite. En el descubrimiento definimos qué consulta el agente y qué solo registra.

Lo que queda en manos de su equipo

- Confirmar cada precotización antes de que salga como cotización.
- Aprobar las reglas por línea y por aseguradora que usa el agente.
- Atender siniestros, quejas y casos fuera de regla, con la conversación completa a la vista.
- Decidir a quién se le escribe en cada campaña.

Lo que ya hicimos en seguros y en ventas, con cifras

Desde aquella rueda de negocios, Boost dejó de mostrar una infraestructura y pasó a operar agentes que atienden todos los días a clientes reales. También conectó la cotización de una corredora con los sistemas de la aseguradora estatal de Costa Rica. Cada cifra lleva su periodo y su fuente.

SEGUROS

Mutual Seguros · con el Instituto Nacional de Seguros

EN INTEGRACIÓN

Costa Rica · corredora del
Grupo Mutual · 2026

Para Mutual Seguros integramos la venta digital del seguro Cyber Pro Individual del INS, la aseguradora estatal de Costa Rica: cotizar, emitir y cobrar, con lectura obligatoria del consentimiento antes de emitir. En el ambiente de pruebas del INS, la cadena completa pasó de punta a punta con una póliza de prueba emitida.

14/14

pruebas negativas
rechazadas antes
de llegar a la
aseguradora

7/7

escenarios de
cobro con las
tarjetas oficiales,
según su
documentación

30-sep

desde esa fecha la
cotización corre
en producción

Prueba la integración con una aseguradora regulada, no el volumen.

La cotización ya corre en producción con las mismas primas que en pruebas; la emisión y el cobro esperan la aprobación final de la aseguradora.

VidaSafe · llamadas salientes

EXPERIENCIA

Estados Unidos · agencia de
seguros de salud · 2025

Construimos un sistema de llamadas salientes con dos agentes bilingües, en inglés y español: el primero saludaba, detectaba el idioma y pasaba la llamada; la segunda actualizaba los datos, pedía el consentimiento para mensajes de texto y agendaba una revisión o transfería a un asesor. Estaba diseñado para marcar desde listas por lote, dejar un mensaje de voz de hasta 25 segundos, respetar el pedido de no contacto y no dar cotizaciones ni consejo médico.

2 agentes coordinados · 6 guiones de campaña, cada uno con su base de conocimiento · inglés y español con detección automática. Guiones:

Medicare a los 65 años, cartas de cambio de Medicaid, fin de la cobertura como dependiente a los 26, transición de agencia, encuesta con referidos y admisión breve para un asesor licenciado.

Prueba el diseño de campañas salientes bilingües con consentimiento. Es experiencia de diseño y construcción: no hay cifras de operación que podamos mostrar.

Emergencias Médicas

EN PRODUCCIÓN

Costa Rica · servicio de emergencias y planes familiares

Atiende por teléfono y WhatsApp, clasifica cada caso con el protocolo de la operación y lo deriva al área que corresponde. En ventas, a quien escribe desde un anuncio le responde el asistente; si en 5 minutos nadie del equipo tomó la conversación, se asigna por turno a un asesor. Sus campañas por correo y redes (Referir un Amigo, Día del Padre, Día de la Madre) abren WhatsApp con un mensaje precargado: el asistente reconoce la campaña, envía la pieza, cotiza y pasa el caso a ventas.

1,248

llamadas del 1 al 28 de septiembre de 2026

98.7 %

completadas sin falla técnica, promedio de junio a agosto

1,633

conversaciones de WhatsApp del 1 al 28 de septiembre

Prueba volumen sostenido en voz y WhatsApp, todos los días.

Fuente: informe de desempeño de septiembre (en septiembre se completó el 94.7 %). El 71.1 % de las respuestas de WhatsApp llegó en un minuto o menos, entre asistente y asesores. De enero al 15 de abril: 6,077 llamadas, 46 s de duración promedio, 93.9 % clasificadas por área.

Motos Honda Santa Ana

EN PRODUCCIÓN

Costa Rica · concesionario con taller

Agenda las citas del taller por teléfono y WhatsApp contra el calendario real, ofrece los espacios libres y deja la cita confirmada por escrito. La consulta por un vehículo pasa a ventas.

688

conversaciones de WhatsApp; el asistente respondió al menos 559 (81 %)

25 s

mediana de respuesta del propio asistente

97.8 %

de 232 llamadas completadas sin falla técnica, sin cola de espera

Prueba respuesta rápida y sostenida en WhatsApp y voz, contra la agenda real del taller.

Periodo: 1 al 28 de septiembre de 2026, informe de cierre del mes.

Contenido que posiciona

Construcción · Costa Rica · dic-2025 a jul-2026

Artículos mensuales que contestan las preguntas reales de los clientes de una empresa de techos: sus impresiones en Google subieron de 1,593 a 8,092 al mes (+408 %) y los clics de 70 a 256 (+266 %), según Google Search Console. Es resultado de contenido, no de un agente, y es la base del complemento de contenido mensual.

05 · PLAN DE TRABAJO

Primero se atiende, después se sigue y se renueva, y al final se crece en redes

Semana 0

Descubrimiento

Qué automatizaron y dónde vive cada dato

Volumen por canal y horario

Reglas de precotización por línea y aseguradora

Quién aprueba qué

7 días hábiles · con garantía

Atender

Vega en WhatsApp, teléfono fuera de horario y chat web

Traspaso a su equipo con el contexto

Tablero y bandeja

Consentimiento en cada conversación

Semanas 3 a 6

Seguir y renovar

Lyra retoma cotizaciones por WhatsApp y correo

Rigel avisa de vencimientos y recibos

Resumen diario

Primera campaña a la cartera con autorización

Meses 2 y 3 · opcional

Creecer en redes

Mensajes directos de Instagram y Facebook

Contenido mensual para blog y redes

Benchmark de respuesta frente a la competencia

Lo que necesitamos de ustedes

- Acceso a su número de WhatsApp actual para la atención, y una línea dedicada para campañas.
- Las reglas de precotización aprobadas por su área técnica.
- Acceso a su sistema de clientes y a su agenda, y su dominio de correo para el seguimiento.
- La lista de clientes que autorizaron recibir comunicaciones.
- Una persona de contacto con decisión.

La garantía de 7 días hábiles cubre a Vega en WhatsApp, teléfono y chat web, y corre desde el arranque y desde que recibimos los accesos. Lyra, Rigel y el resumen diario entran cuando estén sus archivos de cotizaciones y vencimientos, las plantillas aprobadas por Meta y el correo configurado: normalmente entre las semanas 3 y 6.

Nuestros plazos no dependen de aprobaciones que no controlamos, como la de Meta. Si se atrasa algo que depende de nosotros, trabajamos gratis hasta tenerlo en vivo.

Tres formas de empezar. Recomendamos Escala

Los niveles son los mismos que publicamos en boostaiagency.com/precios: no hay un precio para Sentinel y otro para el resto. Los complementos se cotizan dentro de los rangos publicados, y el contenido mensual es una cotización para Sentinel. En los tres niveles la instalación está incluida, con permanencia de 6 meses y después mes a mes; pueden subir de nivel cuando quieran pagando solo la diferencia de ese mes.

PARA EMPEZAR POR UN CANAL

Impulso

Un agente en WhatsApp o en teléfono, 24/7.

US\$495 al mes

o US\$5,346 el año por adelantado (-10 %) · sujeto a las condiciones publicadas

- 1 agente: Vega en WhatsApp o en voz
- 500 minutos de voz y 1,500 mensajes al mes
- Base de conocimiento de hasta 50 temas
- Tablero en vivo y reporte semanal

En vivo en 3 a 5 días hábiles

RECOMENDADO PARA
SENTINEL

Escala

El embudo completo: atender, seguir y renovar.

US\$995 al mes

o US\$10,746 el año por adelantado (-10 %) · sujeto a las condiciones publicadas

- Vega, Lyra y Rigel con supervisor y memoria compartida
- WhatsApp, voz y chat web en un solo equipo
- 2,000 minutos de voz y 10,000 mensajes al mes
- Conexión con su sistema de clientes, su agenda y hasta 2 sistemas internos
- Campañas a su cartera
- Canal dedicado con respuesta en 4 h

Vega en vivo en 7 días hábiles, con garantía

PARA OPERACIÓN COMPLETA Y
REPORTERÍA

Vision

De 4 a 6 agentes, con contenido y analítica.

US\$1,995 al mes

o US\$21,546 el año por adelantado (-10 %) · sujeto a las condiciones publicadas

- Todo lo de Escala, más agentes de contenido, consultas de cobertura y analítica
- Arquitectura y descubrimiento antes del arranque
- Tablero ejecutivo y ejecutivo de cuenta asignado
- Garantía: 3 veces su inversión mensual en valor medible en 90 días

En vivo en 14 días hábiles

COMPLEMENTO	MENSUAL	INSTALACIÓN	ESTADO
Mensajes directos de Instagram y Facebook, con respuesta a quien comenta	US\$145	US\$1,500	SE CONSTRUYE Sujeto a que Meta apruebe el acceso de mensajería.
Contenido mensual: 2 artículos y 8 piezas para redes, en la voz de su marca	US\$395	US\$1,000	EN PRODUCCIÓN Ustedes aprueban antes de publicar. No incluye pauta pagada.
Bandeja compartida de WhatsApp para su equipo	US\$99	Incluida	EN PRODUCCIÓN Sujeto a un máximo de 9 usuarios.

A COSTO, SIN MARGEN NUESTRO

- Los mensajes de plantilla que cobra Meta en la línea de campañas, según su tarifa para República Dominicana: hoy, aprox. US\$0.074 por mensaje de mercadeo y US\$0.011 por aviso de utilidad.
- La telefonía: su troncal o un número local, y los minutos de operador a celulares y fijos dominicanos, a la tarifa del operador.
- Los SMS, si se usan, a la tarifa del operador. En República Dominicana recomendamos WhatsApp antes que SMS.

FUERA DE LA MENSUALIDAD, A PRECIO PUBLICADO

- El minuto de voz de los agentes que pase de lo incluido: US\$0.30 (no incluye la telefonía).

GARANTÍAS DE ESCALA

01 Vega en vivo en 7 días hábiles

Desde el arranque y con los accesos en mano, Vega atiende en WhatsApp, teléfono y chat web. Si no está en ese plazo por algo que depende de nosotros, trabajamos gratis hasta que lo esté.

BONOS DE ARRANQUE CON ESCALA

- Puesta a punto del embudo web.** Si nos dan acceso, corregimos los puntos 02, 03 y 04 del diagnóstico y agregamos la casilla de consentimiento del 06 con el texto que apruebe su asesoría legal.
- Benchmark de respuesta.** Escribimos y llamamos como clientes a tres competidores, entre aseguradoras y corredores digitales, y medimos tiempos y calidad.
- Tono a su medida.** Dos horas de afinación de la voz y el estilo de los agentes con su equipo.
- Primer mes de plataforma cubierto.** Los costos de infraestructura del primer mes corren por nuestra cuenta (no incluye cargos de Meta ni telefonía).

02 Volumen del primer mes

Si en el mes 1 el equipo no maneja al menos el 50 % del volumen que acordamos en el arranque, extendemos el primer mes sin costo hasta que lo haga.

03 Mejora continua

Durante los 6 meses seguimos optimizando la tasa de resolución hacia la meta que acordemos en el arranque, sin costo adicional.

La mensualidad se cubre con pocas pólizas al mes

Ajuste los números con los suyos. El cálculo corre en su navegador; no se envía nada.

Nivel

Precio mensual de referencia, el publicado

Escala • US\$995

Comisión promedio por póliza al año (US\$)

Lo que Sentinel recibe por una póliza en un año

150

Pólizas nuevas o renovaciones salvadas al mes

Las que atribuyan al equipo de IA

10

Años que se queda un cliente en promedio

3

Los valores iniciales (comisión de US\$150 al año y 10 pólizas al mes) son supuestos para que ustedes los reemplacen, no una promesa de resultado.

7 pólizas al mes

Punto de equilibrio: con esto, la comisión del primer año cubre la mensualidad.

1.5x

Estimado: US\$18,000 de comisión del primer año contra US\$11,940 de inversión anual.

4.5x

Estimado: US\$54,000 en la permanencia del cliente contra la misma inversión anual.

Con 10 pólizas al mes superan el punto de equilibrio por 3.

Cumplimiento desde la primera pregunta, y control en manos de su equipo

01 **Consentimiento antes de la primera pregunta**

El agente pide autorización y la registra con fecha. Las campañas salen solo a quien la dio, con opción de baja en cada mensaje, como piden la Ley 172-13 y, para el correo, la Ley 310-14. Para datos de salud, el consentimiento es expreso y por escrito.

02 **Horarios y límites de contacto**

Las llamadas se presentan como el asistente virtual de Sentinel y avisan que se graban. Los recordatorios de recibos respetan la Resolución 010-16 de Indotel: de lunes a viernes de 7 a 20 h, sábados de 9 a 13 h, nunca domingos ni feriados, no más de cinco contactos al día y al menos 30 minutos entre uno y otro.

03 **Lo que el agente puede decir lo decide su área técnica**

Contesta sobre coberturas solo con la base que ustedes aprueban y puede decir de dónde sacó la respuesta; cuando no la encuentra, lo dice y escala el caso. Puede equivocarse: por eso lo medimos con evaluaciones antes de darlo por bueno y cada mes revisamos una muestra de conversaciones, que ustedes ven en el tablero.

04 **Una persona entra cuando hace falta**

Los siniestros, las quejas y lo que sale de la regla pasan a su equipo con la conversación completa.

05 **Sus datos son suyos**

Sentinel es el responsable de los datos y nosotros el encargado, con un contrato que lo dice. Cada cuenta se maneja por separado, y su información se usa para operar su cuenta y para nada más. El consentimiento que pide el agente incluye el procesamiento fuera de República Dominicana. Usar conversaciones reales para afinar al agente requiere su autorización por escrito, y si su operación lo pide firmamos un acuerdo de confidencialidad antes de recibir el primer archivo.

06 **Nos alineamos a su marco, no lo sustituimos**

No certificamos ni reemplazamos a su área de cumplimiento: ajustamos las pruebas y el reporte al marco que su operación ya sigue frente a la Superintendencia de Seguros.

Una hora de descubrimiento y, en siete días hábiles, Vega atiende a sus clientes

Proponemos empezar por una conversación con quien lleva lo comercial y con quien aprueba las reglas de cotización. De ahí sale el alcance exacto y la fecha de arranque.

01

Descubrimiento de 60 minutos

Qué automatizaron, cuánto entra por cada canal y qué reglas usa hoy su equipo para cotizar.

02

Conozca a Vega

Su ficha está en boostaiagency.com/agentes/vega. En la sesión le mostramos una demostración armada con su información.

03

Arranque

Firma del acuerdo de servicio, accesos y, en 7 días hábiles, Vega en vivo. Las condiciones están en boostaiagency.com/condiciones.

Mariano Bolaños · fundador de Boost AI Agency · WhatsApp +506 6141 2979 · cloud@boostaiagency.com

Boost AI Agency · AI Nexus Labs SRL (Costa Rica) · AI Nexus Labs LLC (Estados Unidos)

Propuesta para Sentinel Consultores & Corredores · 5 de octubre de 2026 · Precios en dólares estadounidenses; el tratamiento de impuestos y retenciones se fija en el acuerdo de servicio