

AL HABLA

El asistente virtual para tu negocio

Qué hace de serie y cómo se adapta a cada sector

¿Qué es Al Habla?

Al Habla es un asistente virtual con inteligencia artificial que atiende a los clientes de un negocio las 24 horas del día, todos los días del año, en su página web, por WhatsApp y por Telegram — con la cercanía y el tono de cada negocio, no como un robot genérico.

No sustituye a las personas: se encarga de las preguntas y gestiones repetitivas (horarios, disponibilidad, reservas...) para que el equipo se dedique a lo que de verdad necesita trato humano.

El asistente puede llamarse como prefiera cada negocio — "Al Habla" es el nombre de la plataforma, no tiene por qué ser el nombre que vea el cliente final.

Siempre en el canal que prefiera cada cliente

- **Web:** una burbuja de chat en la propia página, disponible para cualquier visitante en cualquier momento.
- **WhatsApp:** los clientes pueden escribir directamente al número de WhatsApp del negocio.
- **Telegram:** el mismo asistente, también disponible por Telegram para quien lo prefiera.

Los tres canales vienen incluidos de serie, sin necesidad de aprender ni gestionar varias herramientas distintas.

Lo que hace de serie, sea cual sea el negocio

- **Responde las preguntas de siempre:** horario, dirección, cómo llegar, teléfono, y cualquier otra información habitual del negocio.
- **Conoce el negocio a fondo:** productos, servicios, precios, catálogo... usando exclusivamente la información real que se le facilita, sin inventar nunca nada.
- **Gestiona reservas y citas charlando con normalidad:** pregunta lo necesario (fecha, hora, datos de contacto...) de forma natural, sin formularios rígidos ni menús numerados.
- **Confirma y deja todo listo para el calendario:** al confirmarse una reserva o cita, el negocio recibe un aviso con los datos y un archivo que se añade con un clic a Google Calendar, Outlook o Apple Calendar.
- **Anima a dejar reseñas en Google** en el momento justo, sin resultar pesado ni repetirlo en la misma conversación.
- **Recuerda el hilo de la conversación un rato**, para que el cliente no tenga que repetir lo que ya ha dicho.
- **Responde en el idioma del cliente** automáticamente — inglés, francés, alemán o cualquier otro que use la clientela del negocio.
- **Protegido frente a intentos de manipulación:** nadie puede "engañarlo" para que salga de su función o revele información que no debe.

Un mismo asistente, adaptado a cada sector

La base es siempre la misma, pero cada negocio la usa a su manera. Algunos ejemplos reales:

- **Loterías y administraciones:** informa de botes y premios, genera números de la suerte y guía la reserva de décimos hasta ponerla en contacto con una persona real.
- **Restaurantes y hostelería:** resuelve dudas de la carta y alérgenos, y reserva mesa con confirmación directa al negocio.
- **Inmobiliarias y agencias:** filtra los anuncios disponibles según lo que busca cada cliente y agenda visitas.
- **Otros negocios con cita previa** (clínicas, peluquerías, academias, talleres...): el mismo sistema de reservas conversacional, adaptado al vocabulario de cada uno.

Y para negocios que no encajen en ninguno de estos moldes, la base informativa (preguntas frecuentes, catálogo, reseñas) funciona igual de bien por sí sola, con o sin reservas.

Se adapta y crece con el negocio

Cuanta más información se le facilite (catálogo, servicios, disponibilidad), con más precisión responde. Y si el negocio ya cuenta con un sistema propio de datos en tiempo real — un TPV, un CRM, un sistema de reservas ya existente —, Al Habla puede conectarse directamente a él para no depender de una actualización manual.

Pensado para que lo mantenga cualquiera

Todo se configura con los datos reales de cada negocio, sin tocar nada técnico: el nombre del asistente, su tono de voz, los datos de contacto, el catálogo... Poner en marcha un negocio nuevo es cuestión de facilitar esa información, no de programar nada.

La privacidad de los clientes, por delante

- Solo se pide la información imprescindible para completar cada gestión (por ejemplo, nombre y teléfono para una reserva) — nunca de más.
- Los datos se envían directamente al negocio para gestionar cada caso, sin compartirse con nadie más, y las conversaciones no se conservan más de unos pocos días.
- Nunca inventa precios, disponibilidad ni información: solo usa los datos reales que le facilita cada negocio.

¿Quieres verlo en marcha?

Podemos enseñarte una demostración en vivo, con el asistente ya funcionando y respondiendo preguntas reales, para que veas exactamente cómo lo vería un cliente.