NEXOQ KICK

Copiloto empresarial conectado a la información real del negocio

Propuesta de inversión

Nexo Quality S.A.S. | Guayaquil, Ecuador

El problema no es la falta de datos

Es lo que cuesta no poder preguntarles directamente

Las preguntas que más valen son las más difíciles de responder

Cruzar información entre áreas toma tiempo. Por eso, preguntas valiosas como “¿qué clientes están generando más ingresos este mes?” muchas veces no se responden con la rapidez que el negocio necesita.

La respuesta depende de una persona o de un reporte

La información existe, pero muchas veces acceder a ella depende de que una persona la busque, la consolide, o de que un reporte ya haya sido preparado. Si esa persona no está disponible o el reporte no está actualizado, la respuesta también se retrasa.

El problema crece con la empresa

Cada sucursal, sistema o área nueva es un reporte más que alguien tiene que armar a mano. El problema no se reduce con el tiempo, se multiplica.

EL AUGE DE LA IA

Todas quieren “IA”. Pocas saben por dónde empezar.

Toda empresa, grande, mediana o pequeña, siente hoy la presión de implementar IA. El problema no es el interés. Es no saber qué IA usar, cómo conectarla a su información real, ni cómo confiar en las respuestas.

NexoQ Kick vive en ese vacío: entrega una implementación concreta, no la promesa abstracta de “tener IA”.

La solución: NexoQ Kick

Un copiloto empresarial: un MCP conectado a la información real del negocio, consultable en lenguaje natural.



NEXOQ KICK ES

- ✓ Una implementación adaptada a la lógica del negocio
- ✓ Una capa de acceso inteligente sobre fuentes ya existentes
- ✓ Un MCP que conecta datos autorizados con la IA
- ✓ Compatible con la IA que el cliente ya use

NEXOQ KICK NO ES

- ✕ Un chatbot genérico con información precargada
- ✕ Un reemplazo del ERP, CRM o sistema actual
- ✕ Un producto atado a un solo proveedor de IA
- ✕ Una plataforma que obliga a cambiar de sistema

Cómo funciona

Metodología de implementación en tres etapas

Diagnóstico

Qué información genera el negocio, dónde está y qué preguntas debe responder.

Implementación

Se conecta el MCP a las fuentes reales y se configura la IA elegida.

Validación

Se prueba con preguntas reales contra la fuente hasta confirmar exactitud.

Independencia del modelo de IA

El MCP de NexoQ Kick no está atado a un único proveedor: se integra con ChatGPT, Gemini, Claude, Copilot u otra IA que el cliente ya use. Lo que se vende es la capa de conexión entre la información de la empresa y la IA. El modelo es intercambiable.

Plan de mercadeo

Cómo llegamos al primer cliente, y cómo repetimos con el siguiente

Identificación de negocios objetivo

Negocios con gerencia activa que ya dependen de reportes y manejan varias fuentes de información, sin importar su tamaño. Sectores priorizados: distribución, retail, salud y servicios B2B.

Prospección y canales de captación

LinkedIn, sitio web y referidos como canal directo. Implementadores de ERP/CRM, consultoras y firmas contables como canal indirecto.

Escalamiento geográfico

Piloto y validación en Ecuador, estandarización de conectores y red de partners, luego expansión a Colombia y Perú.

Estructura comercial

Ejecutivo de cuentas

Venta consultiva B2B. Lleva la conversación desde la demo hasta el cierre del piloto y la firma.

Prospectador comercial

Perfil junior: busca contactos y agenda reuniones para que el ejecutivo hable solo con interesados reales.

Gerente de alianzas

Contactos ya hechos en implementadores de ERP/CRM, consultoras y firmas contables que nos recomiendan.

Especialista en implementación

Perfil técnico con trato al cliente. Asegura que el piloto funcione y el cliente no se sienta solo tras firmar.

Modelo de negocio

Implementación inicial + operación recurrente, con expansión land-and-expand por cliente

Kick Discovery

Diagnóstico, mapa de fuentes y evaluación de viabilidad.

Implementación

Conexión del MCP, permisos, integración con la IA y pruebas.

Operación recurrente

Ingreso mensual continuo: soporte, mantenimiento e infraestructura mientras el cliente usa el copiloto.

Expansión

La puerta para quedarnos dentro del negocio: cada área nueva nos afianza como su proveedor tecnológico de cabecera.

Por qué escala

Cada implementación reutiliza conectores, plantillas y metodología. Cada cliente nuevo debe requerir menos esfuerzo técnico que el anterior. No 100% self-service desde el día uno; sí una proporción creciente de trabajo reutilizado.

Copiloto empresarial conectado a la información real del negocio.

nexoq.net

@nexoqsolutions

contacto@nexoq.net

Guayaquil, Ecuador