— EVALUACIÓN COMERCIAL CON IA

Evalúa a tus *vendedores* con Claude.

→ Claude analiza cada reunión de venta y evalúa al vendedor según tus criterios.

→ Recibes un informe en PDF por correo, automático, cada mañana.

Guía paso a paso para montarlo en Claude. Para tu equipo de ventas o para ti mismo.

AUTOR

Jorge Riquelme

Fundador · Otherway Labs

STACK

Claude · Fathom

Conectores · Routines · Gmail

PASOS

05

— INTRODUCCIÓN

Qué hace *esta guía.*

Esta guía te muestra, paso a paso, cómo montar un sistema que evalúa tus reuniones de venta con Claude de forma automática.

Funciona así: Fathom graba y transcribe cada reunión. Claude evalúa al vendedor según los criterios que tú definas. Genera un informe en PDF y lo envía por correo cada mañana.

Sirve para tu equipo de ventas o para ti mismo. Los prompts y los criterios que verás son ejemplos: adáptalos a tu proceso, no son una fórmula rígida.

— ÍNDICE

01 Crea las cuentas de Fathom 04
02 Conecta Fathom a Claude 05
03 Pide el dashboard de análisis 06
04 Conviértelo en una skill 07
05 PDF y correo automático 09

Ejemplo de criterios de evaluación en la página 08.

Pasos	Lectura	Nivel
5	12min	Medio

— CÓMO FUNCIONA

Las *4 piezas* del sistema.

Cuatro piezas encadenadas. Cada una alimenta a la siguiente. Lo montas una vez y corre solo.

01 Fathom graba y transcribe cada reunión de venta, sola.

02 Claude evalúa al vendedor según los criterios que tú definas.

03 Claude arma un informe en PDF con el resultado de la evaluación.

04 Una tarea programada manda ese PDF por correo al vendedor a las 8 AM, cada día.

— REQUISITOS PREVIOS

Lo que *necesitas* antes.

- Claude en la app de escritorio, con conectores.
- Una cuenta de Fathom para ti y para cada vendedor del equipo.
- Una cuenta de Gmail conectada para el envío del informe.
- Reuniones de venta por videollamada donde Fathom pueda entrar (Meet, Zoom o Teams).

→ PASO 01

Crea las cuentas de *Fathom.*

Fathom es la fuente de verdad de todo el sistema. Graba y transcribe cada reunión sin que hagas nada. Sin transcripción, no hay nada que analizar.

1.1 Crea tu cuenta

Entra a `fathom.video` y regístrate. Conéctalo a tu calendario y a tu plataforma de videollamada. Activa la grabación y la transcripción automática.

1.2 Suma a tu equipo

Crea o invita una cuenta por cada vendedor. Cada uno graba sus propias reuniones. Así el análisis sabe exactamente a quién está evaluando.

→ TIP Que cada vendedor grabe con **su propia cuenta**. El sistema identifica al vendedor por quien graba la reunión. Si todo lo graba una sola cuenta, pierdes el desglose por persona.

→ PASO 02

Conecta Fathom a *Claude.*

Vas a autorizar el acceso una sola vez. Después Claude lee tus reuniones directo, sin que copies ni pegues nada a mano.

2.1 Abre los conectores

En la app de escritorio de Claude, entra a la sección de conectores.

2.2 Agrega Fathom

Busca Fathom en la lista de conectores disponibles y agrégalo.

2.3 Autoriza el acceso

Inicia sesión con la cuenta de Fathom que tiene visibilidad de las reuniones que quieres analizar.

> → TIP Conecta la cuenta con **acceso a todo el equipo**. Si administras varios vendedores, usa la cuenta que ve todas las grabaciones, no la de un solo comercial.

→ PASO 03

Pide el *dashboard.*

Con Fathom conectado, pídele a Claude un análisis de tus reuniones de venta. No tienes que ver ninguna. Claude lee las transcripciones y arma un tablero con lo que le pidas medir.

Ejemplo de prompt

Es un punto de partida. Cámbialo por las métricas y el foco que te sirvan a ti.

> *"Analiza mis últimas reuniones de venta de Fathom. Sepáralas en de venta y no venta. Calcula las métricas que te indique y evalúa el desempeño del vendedor. Arma un dashboard con el detalle por reunión."*

Ejemplo de métricas que puedes pedir

- Reuniones de venta sobre el total.
- Propuestas enviadas y tasa de conversión.
- Cierres y tasa de cierre.
- Precio promedio de los deals.
- Ciclo estimado, del primer contacto al cierre.

→ PASO 04

Conviértelo en una *skill.*

Qué hacer

Pídele a Claude que convierta ese análisis en una skill reutilizable, con tus propios criterios. Desde ahí, cada análisis se hace igual.

Por qué importa

Si el criterio cambia cada vez, no puedes comparar. Con un criterio fijo, los análisis de distintas semanas son comparables. Tú defines cuál es.

Ejemplo de prompt

Reemplaza los criterios y las métricas por los tuyos.

> *"Crea una skill que estandarice este análisis. Que evalúe al vendedor con los criterios que definí y calcule siempre las mismas métricas, con el mismo formato. El objetivo es que dos análisis distintos sean comparables."*

→ TIP Define tus criterios una vez y mantenlos. Así los análisis de distintas semanas **se pueden comparar**.

— EJEMPLO DE CRITERIOS

Define *tus criterios* de evaluación.

Aquí decides qué mira Claude en cada reunión. No hay una lista correcta. Estos son, a modo de ejemplo, los criterios que uso yo. Toma los que te sirvan, cambia el resto y arma tu propio set.

01 **Diagnóstico del problema.** ¿Entiende la necesidad del cliente antes de proponer?

02 **Adaptación al cliente.** ¿Ajusta el discurso al perfil de quien tiene enfrente?

03 **Presentación de la solución.** ¿Explica la solución conectada a esa necesidad?

04 **Propuesta de valor.** ¿Deja claro el beneficio concreto para el cliente?

05 **Manejo de objeciones.** ¿Responde las dudas que surgen en la reunión?

06 **Negociación.** ¿Conduce la conversación de precio con claridad?

07 **Cierre.** ¿Define un siguiente paso concreto al terminar?

08 **Seguimiento.** ¿Queda registro de los compromisos que asumió?

→ NOTA Puedes usar más criterios, menos, o unos totalmente distintos. Lo único que importa para la automatización es que Claude use **siempre el mismo set**.

→ PASO 05

El PDF de *corrección.*

El análisis se convierte en un informe en PDF que recibe el vendedor por correo. Tú decides qué incluye y cómo se ve.

5.1 Ejemplo de lo que puede traer

- Encabezado con el vendedor y la fecha.
- Resultado de la evaluación según tus criterios.
- Los puntos a mejorar que Claude detectó.
- Un resumen de la reunión.

5.2 Ejemplo de prompt

Ajusta el contenido y el formato del informe a lo que tú quieras entregar.

> *"Toma el análisis y arma un informe en PDF para el vendedor con el resultado de la evaluación y los puntos a mejorar. Envíalo por correo con el PDF adjunto."*

— AUTOMATIZACIÓN

Prográmalo *a las 8 AM.*

Ya tienes el análisis y el PDF. Falta que pase sin que muevas un dedo. Eso lo hace una tarea programada. Cada día a las 8 AM revisa las reuniones de ayer, corre la skill, genera el PDF y lo manda por correo al vendedor.

Ejemplo de prompt

Cambia la hora y la frecuencia por las que te acomoden.

> *"Crea una tarea programada que cada día a las 8 AM revise las reuniones de venta de ayer, las analice con la skill, genere el informe en PDF y lo envíe por correo al vendedor."*

→ TIP La primera vez pide aprobar permisos de Fathom, correo y Python. Dale a **Run now** una vez para aprobarlos. Los días siguientes corre solo.

→ FRECUENCIA Puedes programarla diaria, semanal o solo días hábiles. A la hora que quieras recibir el informe.

— TROUBLESHOOTING

Cuando *algo falla.*

- **El correo no se envía.** Si el conector de Gmail no tiene permiso de envío, Claude deja el borrador con el PDF adjunto en tus borradores. Autoriza el envío en el conector y sale directo.
- **Reunión sin datos.** Si Fathom no grabó o la reunión duró segundos, se marca sin datos. No se inventa análisis sobre ella.
- **Deal sin precio.** Se muestra como N/D y no entra en el precio promedio, para no ensuciar la métrica.

— LÍMITES

Lo que *no* hace.

- No reemplaza tu criterio. Lo acelera. Tú decides qué hacer con el feedback.
- No es un CRM. Evalúa la reunión, no gestiona el pipeline.
- Solo ve lo que quedó grabado. Si Fathom no entró, no hay nada que medir.

— ÚLTIMO PASO

Móntalo *una vez.*

Con esto, cada reunión de venta queda analizada sin que revises nada a mano. El informe llega solo, con el criterio que tú definiste.

No necesitas ver las reuniones. Montas el sistema una vez y corre solo. La primera versión te toma una tarde.

— CHECKLIST DE ACTIVACIÓN

01 Crea tu cuenta de Fathom y la de cada vendedor.

02 Conecta Fathom a Claude en los conectores.

03 Pide el dashboard de tu última semana.

04 Conviértelo en skill con tus criterios de evaluación.

05 Arma el informe en PDF y prueba el envío.

06 Prográmalo a las 8 AM y dale Run now.



— SOBRE EL AUTOR

Jorge *Riquelme.* Fundador · Otherway Labs

Ayudo a pymes y equipos a aplicar Claude a su trabajo real: automatizaciones, capacitaciones y sistemas que corren solos. Esta guía sale de un sistema que uso yo mismo, cada mañana. Más en **otherwaylabs.cl**.

— PRÓXIMOS PASOS

Tres formas *de seguir avanzando.*

— PARA EQUIPOS
Capacitación

Forma a tu equipo para que *use IA todos los días.*

Capacitación práctica en Claude aplicada al trabajo real de tu equipo.

Conoce más en
otherwaylabs.cl/training →

— RECURSOS GRATIS
Guías · WhatsApp

Recibe guías como esta *antes que nadie.*

Únete al grupo de WhatsApp de Otherway. Guías y skills gratis directo, antes de que las publique en redes.

Únete en
chat.whatsapp.com →

— PARA EMPRESAS
Sesión gratuita

¿Tienes un proceso que *debería correr solo?*

Agenda una sesión y vemos qué automatizar primero en tu operación.

Agenda en
otherwaylabs.cl →