

L U M B R E



Inmobiliarias, hoteles, turismo y salud administrativa

Materia: IA Aplicada, Vibe Coding y Negocios Digitales

07/10/2026

Antes de empezar

El último cajón: propiedades que responden a las 11 pm, hoteles contestando las mismas reseñas, tour operadores armando itinerarios y consultorios hundidos en agenda y papeles. Diez fichas más, y tu selección final.

QUÉ APRENDERÁS

- Analizar diez oportunidades de agentes de IA en inmobiliarias, hoteles, turismo y gestión administrativa de salud, y cerrar el baúl eligiendo tres oportunidades personales para el portafolio.

El último cajón: donde el cliente habla, califica y cancela

Mapa conceptual

Inmobiliarias, hoteles, turismo y salud administrativa

El último cajón: donde el cliente habla, cal

Diez fichas del mostrador

Cierre del baúl: tus tres, no las cincuenta

El mapa mental interactivo es interactivo en la versión online.





Imagen libre de Wikimedia Commons (CC BY 3.0, autor: CidadeAdministrativa)

VIDEO

Negocios con inteligencia artificial: oportunidades reales

Hospitalidad, raíces y salud: sectores donde la conversación con el cliente ES el producto, y por eso la conversación es el dolor.



Escanea para verlo en Lumbre

<https://www.youtube.com/watch?v=DoYS87cUDVA>

Una inmobiliaria de Zapopan pierde al cliente que pregunta '¿sigue disponible?' a las 11 de la noche y no recibe respuesta hasta el otro día. Un hotel de Guadalajara acumula reseñas sin responder y solicitudes por Instagram. Un tour operador arma el mismo itinerario tres veces por semana. Un consultorio dental cancela citas por teléfono mientras la recepcionista atiende a tres pacientes.

El patrón del cajón: la conversación es el producto. Quien responde rápido, personalizado y a las 11 pm, gana. Por eso los agentes de IA encajan aquí mejor que en

casi cualquier lado: viven donde tu cliente ya está hablando. Y ojo con salud: es el único sector con datos sensibles — la ficha exige un séptimo campo extraoficial: *¿qué dice la ley y la ética de estos datos?*

Salud: el dato sensible cambia las reglas

Expedientes clínicos son datos sensibles (LFPDPPP): el consentimiento es más estricto y la fuga más cara. Entra a salud por la orilla administrativa — citas, recordatorios, confirmaciones — no por el expediente. Valida primero donde no hay historia clínica en juego.

Diez fichas del mostrador

Diez fichas del mostrador: conversación rápida aquí vale más que cualquier dashboard.

Oportunidad	Cliente y problema	Agente / datos / cobro
Respuesta inmediata de propiedades	Inmobiliaria: el interesado a deshoras se va con otra	Agente responde disponibilidad, agenda visita 24/7; datos: catálogo de fichas; cobro: mensual + por visita
Calificador de leads	Inmobiliaria: 100 contactos, 5 reales compradores	Pregunta presupuesto/zona/urgencia y califica; datos: chats entrantes; cobro: por lead calificado
Respuesta de reseñas	Hotel/restaurante: reseñas acumuladas sin responder	Borradores de respuesta con tono de la marca; datos: reseñas públicas; cobro: mensual
Conserje de WhatsApp de hotel	Hotel pequeño: mismas 20 preguntas al front	Agente responde horarios/servicios y escala; datos: manual interno; cobro: mensual
Armador de itinerarios	Tour operador: cotizar un viaje a la medida tarda días	Pide preferencias y arma propuesta con precios; datos: catálogo de experiencias; cobro: por cotización
Post-venta de tours	Agencia: viaje terminó, relación también	Agente manda resumen, fotos y referido; datos: manifiestos; cobro: por tour cerrado
Confirmadora de citas	Consultorio: inasistencias del 20% cada semana	Recordatorios y confirmación con un sí/no; datos: agenda; cobro: mensual por sillón
Triaje administrativo	Clínica: llamadas que solo piden horarios y precios	Agente responde y agenda sin tocar historiales; datos: catálogo de servicios; cobro: mensual
Intendente de agenda médica	Especialista: huecos y dobles sesiones mal armados	Reordena agenda con reglas de duración; datos: citas actuales; cobro: mensual

Oportunidad	Cliente y problema	Agente / datos / cobro
Documentador de consentimiento	Cualquier salud: formatos de papel sin firma legible	Genera y archiva consentimientos con aviso; datos: plantillas; cobro: por documento

Cierre del baúl: tus tres, no las cincuenta

ACTIVIDAD INTERACTIVA
DISPONIBLE EN LUMBRE

1. Cómo elegir tus tres oportunidades para intentar



2. Un alumno elige como su oportunidad #1 un agente de itinerarios para tour operadores... pero no conoce a ninguno, nunca ha cotizado un viaje y el dato de entrada (catálogo de experiencias) no sabe si existe. ¿Qué campos de la ficha fallaron primero?

- ☐ Problema y solución: los tours no tienen dolor real.
- ☐ Dificultad y cobro: los tour operadores no pagan.
- ☐ Cliente y información: no tiene acceso al cliente ni diagnóstico del dato; la ficha se llenó desde la imaginación, no desde la entrevista.
- ☐ Ninguno: las mejores oportunidades se ven antes de validar.

3. En este último sector, responder una reseña o un "¿sigue disponible?" a las 11 pm es el momento de valor perfecto para un MVP con agente.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

4. Entrega el curso: de las 40 fichas vistas, aplica el embudo de 5 pasos y elige tus TRES oportunidades, cada una con su ficha completa y un párrafo de "por qué esta y no otra". Estas tres son la materia prima de tu próximo laboratorio (C19).

Tres elegidas con razones escritas; no una con corazonada y dos de relleno.

Cierre del Nivel 4: ya sabes detectar el dolor (C05), conseguir clientes (C08), cobrar (C16), recorrer el laboratorio (C19) y leer 50 oportunidades con ficha (C20). El negocio

con IA que sigue no se busca en otra lista: se ejecuta con lo que ya tienes. Nos vemos en las zonas permanentes del programa: el Laboratorio abierto y el Círculo de socios.

Referencia curricular

Materia:	IA Aplicada, Vibe Coding y Negocios Digitales
-----------------	---

Versión interactiva completa (con actividades, videos y autoevaluación):



<https://empresa.lumbre.lat/object/iav-c20-r01-0a05>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat