

Aliado — Paquete de Lanzamiento Piloto / Pilot Launch Kit

Miami / South Florida — Primeros 5 clientes fundadores / First 5 Founding Customers

Nota sobre la etiqueta: “Nunca compres solo” se evaluó frente a alternativas (“No compres solo”, “Nunca negocies solo”). Es la más fuerte: es una promesa completa (no solo una orden), suena natural en español cubano, colombiano, venezolano, dominicano, puertorriqueño, peruano y centroamericano por igual, y “solo” no tiene ninguna carga regional rara. Se mantiene como eslogan principal. “No compres solo” funciona bien como llamado a la acción corto (botones, CTAs) — se usa en algunos lugares abajo con ese propósito específico.

PARTE 1 — POSICIONAMIENTO DEL PILOTO

Descripción en una frase (Español): Aliado es tu aliado independiente para comprar o arrendar un carro nuevo sin que te confundan, te presionen o te cobren de más.

One-sentence description (English): Aliado is your independent ally for buying or leasing a new car — without confusion, pressure, or overpaying.

Qué es el piloto gratuito de 5 clientes: Aliado está comenzando. Antes de cobrar por el servicio, quiero probarlo con casos reales y aprender qué funciona. Por eso voy a ayudar completamente gratis a las primeras 5 personas o familias en Miami-Dade y el sur de la Florida que estén por comprar o arrendar un carro nuevo.

Quién califica: - Vive en Miami-Dade o el sur de la Florida. - Planea comprar o arrendar un carro nuevo en las próximas semanas (no “algún día”). - Está dispuesto/a a dar retroalimentación honesta, incluso si algo no funcionó bien. - Acepta que el proceso se documente de forma anónima (sin nombre ni foto, a menos que la persona autorice lo contrario).

Qué recibe el cliente: - Revisión completa de cualquier cotización de la agencia. - Ayuda entendiendo el precio total (“out-the-door”), tarifas, financiamiento, trade-in, add-ons y garantías extendidas. - Comunicación o negociación con las agencias por teléfono, texto o correo, en su nombre. - Preparación antes de ir a firmar. - Todo esto sin costo durante el piloto.

Qué pide Aliado a cambio: - Retroalimentación honesta (buena o mala). - Permiso para documentar el proceso de forma anónima. - Un testimonio si el cliente queda satisfecho (no es obligatorio). - Referidos a familiares o amigos que también lo necesiten.

Qué el servicio puede y no puede prometer: - Puede prometer: atención completa, honestidad, e independencia total de la agencia. El cliente entiende cada número antes de decidir. - No puede prometer: un ahorro garantizado, aprobación de financiamiento, disponibilidad de un vehículo específico, ni que la agencia acepte una oferta.

Proceso simple, paso a paso: 1. Me escribes y me cuentas qué carro buscas. 2. Llenas un formulario corto (o lo hacemos juntos por WhatsApp). 3. Hablamos 15–20 minutos para entender presupuesto, prioridades y cualquier cotización que ya tengas. 4. Reviso o consigo cotizaciones y comparo precio total, tarifas y financiamiento. 5. Te explico todo en términos simples y armamos un plan antes de que vayas a la agencia (o negocio por ti). 6. Vas a firmar solo cuando entiendas cada número — y me cuentas cómo te fue.

Por qué las primeras 5 son gratis (transparencia total): Aliado es nuevo. Todavía no tengo casos documentados, así que en lugar de prometer resultados que no puedo probar, prefiero demostrarlos. Ayudar gratis a 5 personas me permite perfeccionar el proceso, confirmar que funciona en casos reales, y generar los primeros testimonios honestos — antes de cobrar por el servicio a partir del cliente número 6.

PART 1 (English)

Free 5-customer pilot explanation: Aliado is just getting started. Before charging for the service, I want to test it on real cases and learn what actually works. So I'm helping the first 5 people or families in Miami-Dade and South Florida who are about to buy or lease a new car — completely free.

Who qualifies: - Lives in Miami-Dade or South Florida. - Plans to buy or lease a new car in the next few weeks (not “someday”). - Willing to give honest feedback, even if something doesn't go perfectly. - Okay with the process being documented anonymously (no name or photo unless separately agreed).

What the customer gets: full review of any dealer quote; help understanding the out-the-door price, fees, financing, trade-in, add-ons, and warranties; negotiation/communication with dealers on their behalf; prep before signing — all free during the pilot.

What Aliado asks in return: honest feedback, permission to document anonymously, a testimonial if satisfied (not required), referrals if happy with the experience.

What can and can't be promised: Can promise full attention, honesty, and independence from the dealer — the customer understands every number before deciding. Cannot promise guaranteed savings, financing approval, vehicle availability, or dealer acceptance.

Simple process: (1) You tell me what car you're looking for. (2) Short intake form or we do it together over WhatsApp. (3) 15–20 minute call to understand budget, priorities, and any quotes you already have. (4) I review or gather quotes and compare total price, fees, and financing. (5) I explain everything in plain terms and we build a plan before you go to the dealership (or I negotiate for you). (6) You sign only once you understand every number — and tell me how it went.

Why it's free, transparently: Aliado is new. I don't have documented cases yet, so instead of promising results I can't prove, I'd rather demonstrate them. Helping 5 people for free lets me refine the process, confirm it works on real cases, and generate honest first testimonials — before charging starting with customer #6.

PARTE 2 — PERFIL DE INSTAGRAM

Nombre de usuario visible (display name): Aliado | Miami (o alternativa corta: “Aliado – Compra sin miedo”)

5 ideas de nombre de usuario (@): 1. @aliado.miami 2. @somosaliado 3. @hola.aliado 4. @aliadomia 5. @aliado.us

Bio en español (primero): Tu aliado para comprar carro en Miami No trabajamos para la agencia 5 cupos gratis para clientes fundadores Aplica aquí

Bio bilingüe: Nunca compres solo / Never buy alone Miami · South Florida 5 spots gratis / 5 free spots

Link-in-bio CTA: “Aplica para uno de los 5 cupos gratis” / “Apply for one of the 5 free spots” – [enlace al formulario de intake]

Categoría de perfil recomendada: “Consulting Agency” (o “Local Service”). No usar categorías relacionadas con venta de autos, financiamiento o seguros — Aliado no vende ni financia.

Títulos de historias destacadas (Highlights): - ES: Cómo funciona / Los 5 gratis / Preguntas / Casos - EN: How it works / Free 5 / FAQ / Cases

3 conceptos de publicaciones fijadas (pinned): 1. Video o carrusel presentando qué es Aliado y por qué existe. 2. Publicación explicando el cupo de 5 clientes gratis, con el CTA de aplicar. 3. Post educativo sobre el precio total (“out-the-door”) — muestra que Aliado sabe de lo que habla, antes de vender nada.

PARTE 3 — PRIMERAS 5 PUBLICACIONES DE LANZAMIENTO (Instagram)

Post 1 — Qué es Aliado

ES - Titular en imagen: Nunca compres solo. - **Caption:** Comprar un carro nuevo no debería sentirse como una pelea desigual. La agencia sabe los números, tiene el entrenamiento y quiere cerrar la venta. Tú, probablemente, vas una vez cada varios años. Aliado existe para parejar la cancha: reviso tu cotización, te explico cada número, y si hace falta, negocio por ti — directo, en español o en inglés. No trabajo para la agencia. Trabajo para ti. - **CTA:** Escríbeme y cuéntame qué carro buscas. - **Visual sugerido:** Foto simple del fundador escribiendo/hablando por teléfono, o un mockup de una cotización con anotaciones. - **Hashtags:** #MiamiCars #AutosMiami #ComprarCarroMiami #SurDeLaFlorida #CompraSinMiedo

EN - On-image headline: Never buy alone. - **Caption:** Buying a new car shouldn't feel like an unfair fight. The dealership knows the numbers, has the training, and wants to close the sale. You probably do this once every several years. Aliado exists to even the playing field: I

review your quote, explain every number, and if needed, negotiate for you — in English or Spanish. I don't work for the dealership. I work for you. - **CTA:** Message me and tell me what car you're looking for. - **Visual:** Simple photo of the founder on the phone, or an annotated quote mockup. - **Hashtags:** #MiamiCars #SouthFlorida #CarBuyingHelp #NeverBuyAlone #MiamiSmallBusiness

Post 2 — Por qué lo creé

ES - Titular: Lo creé porque he visto a mi gente firmar sin entender. - **Caption:** He visto a familiares y amigos salir de una agencia con un pago mensual que “les cerraba”, sin saber cuánta tarifa pagaron, cuánto interés, o qué add-ons les metieron sin pedirlos. No es que la gente sea descuidada — es que el sistema está diseñado para que no tengas tiempo de pensar. Aliado es lo que yo hubiera querido tener al lado la primera vez que compré un carro: alguien que conoce el proceso y está de mi lado, punto. - **CTA:** Si esto te suena familiar, hablemos. - **Visual:** Foto personal/casual del fundador, tono cercano, no corporativo. - **Hashtags:** #AliadoMiami #FamiliaHispana #ComprarCarro #MiamiDade

EN - Headline: I built this because I've watched my people sign without understanding. - **Caption:** I've seen family and friends walk out of a dealership with a monthly payment that “worked,” with no idea how much they paid in fees, interest, or add-ons they never asked for. It's not carelessness — the system is built so you don't have time to think. Aliado is what I wish I'd had next to me the first time I bought a car: someone who knows the process and is fully on my side. - **CTA:** If this sounds familiar, let's talk. - **Visual:** Casual, personal photo of the founder — approachable, not corporate. - **Hashtags:** #AliadoMiami #SouthFlorida #CarBuyingTips #HispanicFamily

Post 3 — Oferta de los primeros 5 clientes

ES - Titular: Busco a mis primeros 5 clientes en Miami. - **Caption:** Aliado está empezando, y quiero ayudar completamente GRATIS a las primeras 5 personas o familias en Miami-Dade y el sur de la Florida que estén por comprar o arrendar un carro nuevo. A cambio, solo pido honestidad: que me cuentes cómo te fue (bueno o malo), que me dejes documentar el proceso de forma anónima, y si quedas contento, un testimonio y algún referido. No es un truco ni un “gancho” — es exactamente lo que suena: estoy construyendo esto y necesito casos reales antes de cobrar por el servicio. - **CTA:** Aplica en el link de mi bio. Solo quedan 5 cupos. - **Visual:** Gráfico simple tipo “5 cupos disponibles” con el logo de Aliado. - **Hashtags:** #5CuposGratis #MiamiCars #AliadoMiami #SurDeLaFlorida

EN - Headline: Looking for my first 5 customers in Miami. - **Caption:** Aliado is just starting, and I want to help the first 5 people or families in Miami-Dade and South Florida who are about to buy or lease a new car — completely free. In exchange, I just ask for honesty: tell me how it went (good or bad), let me document the process anonymously, and if you're happy, a testimonial and maybe a referral. This isn't a gimmick — it's exactly what it sounds like: I'm building this and need real cases before I start charging. - **CTA:** Apply through the link in my bio. Only 5 spots. - **Visual:** Simple “5 spots available” graphic with the Aliado logo. - **Hashtags:** #Free5Spots #MiamiCars #AliadoMiami #SouthFlorida

Post 4 — Educativo: precio total (“out-the-door”)

ES - Titular: El precio que ves en el anuncio casi nunca es el que pagas. - **Caption:** Cuando una agencia anuncia un precio, casi siempre es el precio “base” — antes de tarifas de agencia, impuestos, registro, y a veces add-ons ya incluidos que no pediste. El número que realmente importa es el “out-the-door price”: lo que vas a pagar en total, incluyendo todo, para salir manejando. Antes de firmar cualquier cosa, pide ese número por escrito y compáralo línea por línea. Eso es literalmente parte de lo que hago con cada cliente. - **CTA:** ¿Ya tienes una cotización? Mándamela y la reviso. - **Visual:** Comparación visual simple: “Precio anunciado” vs. “Precio total real” con las tarifas desglosadas. - **Hashtags:** #OutTheDoorPrice #PrecioTotal #ComprarCarroMiami #AliadoMiami

EN - Headline: The price in the ad almost never matches what you pay. - **Caption:** When a dealership advertises a price, it’s almost always the “base” number — before dealer fees, tax, registration, and sometimes add-ons that were already tacked on. The number that actually matters is the out-the-door price: the total you’ll pay to drive away, everything included. Before you sign anything, ask for that number in writing and compare it line by line. That’s literally part of what I do with every client. - **CTA:** Already have a quote? Send it my way and I’ll review it. - **Visual:** Simple visual comparing “Advertised price” vs. “Real total price,” fees broken out. - **Hashtags:** #OutTheDoorPrice #CarBuyingTips #MiamiCars #AliadoMiami

Post 5 — Educativo: manipulación del pago mensual

ES - Titular: “Te lo dejo en \$399 al mes” no te dice nada. - **Caption:** El pago mensual es el número más fácil de manipular en toda la negociación. Se puede bajar estirando el plazo del préstamo a 72 u 84 meses, subiendo el enganche, o metiendo add-ons sin que lo notes, y el pago mensual puede seguir “viéndose bien” aunque termines pagando muchísimo más en total. La pregunta correcta nunca es solo “¿cuánto es al mes?” — es “¿cuál es el precio total, la tasa de interés, y cuántos meses voy a pagar?” - **CTA:** Si alguien te está vendiendo solo con el pago mensual, hablemos antes de firmar. - **Visual:** Gráfico simple mostrando dos escenarios con el mismo pago mensual pero costo total muy diferente. - **Hashtags:** #FinanciamientoDeCarro #PagoMensual #AliadoMiami #ComprarCarroMiami

EN - Headline: “I can get you to \$399 a month” tells you nothing. - **Caption:** The monthly payment is the easiest number in the whole negotiation to manipulate. It can be lowered by stretching the loan to 72 or 84 months, raising your down payment, or quietly adding extras — and it can still “look good” even though you end up paying a lot more overall. The right question is never just “what’s the monthly?” — it’s “what’s the total price, the interest rate, and how many months am I paying?” - **CTA:** If someone’s only selling you on the monthly payment, let’s talk before you sign. - **Visual:** Simple graphic showing two scenarios with the same monthly payment but very different total cost. - **Hashtags:** #CarFinancing #MonthlyPayment #AliadoMiami #CarBuyingTips

PARTE 4 — MATERIALES DE LANZAMIENTO EN FACEBOOK

Nombre de la página: Aliado

Descripción corta (ES): Tu aliado independiente para comprar o arrendar un carro nuevo en Miami, sin presión ni letra pequeña.

Short description (EN): Your independent ally for buying or leasing a new car in Miami — no pressure, no fine print surprises.

Sección “Acerca de” bilingüe completa: Aliado ayuda a compradores en Miami-Dade y el sur de la Florida a entender y negociar la compra o el arrendamiento de un carro nuevo. No trabajamos para ninguna agencia, banco o aseguradora — trabajamos exclusivamente para el comprador. Revisamos cotizaciones, explicamos cada número (precio total, tarifas, financiamiento, trade-in, add-ons), y cuando hace falta, negociamos directamente con las agencias en tu nombre. Actualmente estamos en fase piloto, ayudando gratis a nuestros primeros 5 clientes fundadores en Miami. / Aliado helps buyers in Miami-Dade and South Florida understand and negotiate the purchase or lease of a new car. We don't work for any dealership, bank, or insurer — we work exclusively for the buyer. We review quotes, explain every number (total price, fees, financing, trade-in, add-ons), and when needed, negotiate directly with dealers on your behalf. We're currently in a pilot phase, helping our first 5 founding customers in Miami for free.

Publicación de lanzamiento (perfil personal): Después de ver a demasiada gente que conozco salir de una agencia sin entender bien lo que firmó, decidí hacer algo al respecto. Se llama Aliado: ayudo a personas en Miami a comprar o arrendar su carro nuevo entendiendo cada número, sin presión y sin trabajar para la agencia. Estoy empezando y voy a ayudar completamente gratis a mis primeros 5 clientes. Si tú o alguien que conoces está por comprar carro pronto, mándame mensaje.

Publicación de lanzamiento (página de negocio): Aliado ya está aquí. Ayudamos a compradores en Miami-Dade y el sur de la Florida a entender y negociar la compra de un carro nuevo — sin presión, sin trabajar para la agencia, y explicando cada número antes de que firmes. Estamos comenzando con un piloto: los primeros 5 clientes reciben el servicio completo GRATIS a cambio de retroalimentación honesta. Nunca compres solo. Aplica en el link de nuestra bio.

Post para grupo comunitario de Miami: Hola a todos Vivo aquí en Miami y estoy lanzando algo que quiero compartir con el grupo. Se llama Aliado — ayudo a la gente a comprar o arrendar un carro nuevo sin que la agencia los confunda con tarifas raras o el famoso “te lo dejo en tanto al mes” que no dice nada real. Estoy buscando a las primeras 5 personas del área que estén por comprar carro para ayudarlas completamente gratis, a cambio de su honestidad sobre cómo les fue. Si te sirve o conoces a alguien, escríbanme por acá o por privado. Gracias por leer

Post para grupo hispanohablante local: Buenas a todos. Quiero compartir algo con la comunidad: estoy empezando un servicio llamado Aliado para ayudar a familias hispanas de Miami a comprar o arrendar carro nuevo sin sentirse presionadas ni confundidas por los

números de la agencia — todo en español. Estoy seleccionando a las primeras 5 personas para ayudarlas gratis mientras pruebo el servicio. Si tú, tu mamá, tu tío, o algún vecino está por comprar carro, mándenme mensaje y con gusto les explico cómo funciona.

Saludo de Messenger: ¡Hola! Gracias por escribirle a Aliado. Ayudamos a comprar o arrendar carro nuevo en Miami sin presión, entendiendo cada número. ¿En qué te puedo ayudar? / Hi! Thanks for messaging Aliado. We help you buy or lease a new car in Miami without pressure, understanding every number. How can I help?

Respuesta automática: Gracias por tu mensaje. Te voy a responder personalmente lo antes posible (usualmente el mismo día). Mientras tanto, si quieres aplicar a uno de los 5 cupos gratis, puedes llenar este formulario corto: [link]. / Thanks for your message. I'll personally reply as soon as possible (usually the same day). In the meantime, if you'd like to apply for one of the 5 free spots, you can fill out this short form: [link].

Mensaje de seguimiento para interesados: Hola [nombre], soy [tu nombre] de Aliado. Vi que estabas interesado/a en ayuda para comprar tu próximo carro. Todavía tengo cupos disponibles en el grupo de los primeros 5 clientes gratis. ¿Tienes unos minutos esta semana para una llamada corta y ver si encajas bien?

PARTE 5 — MENSAJES DE WHATSAPP

Mensaje para amigos y familia (ES): Oye, te cuento algo rápido: estoy lanzando Aliado, un servicio para ayudar a la gente a comprar o arrendar carro nuevo sin que la agencia los confunda con tarifas y financiamiento. Estoy buscando a las primeras 5 personas en Miami para ayudarlas GRATIS mientras pruebo el servicio. Si tú o alguien de la familia va a comprar carro pronto, avísame — me encantaría ayudar.

To friends and family (EN): Hey, quick thing — I'm launching Aliado, a service that helps people buy or lease a new car without getting confused by dealer fees and financing. I'm looking for my first 5 people in Miami to help completely free while I test it out. If you or anyone in the family is buying a car soon, let me know — I'd love to help.

Mensaje reenviable (ES): Aliado — ayuda gratis para comprar carro en Miami. Si vas a comprar o arrendar un carro nuevo pronto, hay alguien ayudando gratis a las primeras 5 personas en Miami-Dade a entender los números y negociar con la agencia. No trabaja para ninguna agencia. Escríbele por acá: [contacto/link]

Forwardable message (EN): Aliado — free car-buying help in Miami. If you're buying or leasing a new car soon, someone is helping the first 5 people in Miami-Dade for free — reviewing the numbers and negotiating with the dealer. Doesn't work for any dealership. Message here: [contact/link]

Mensaje para chat familiar (ES): Familia, les cuento algo que estoy haciendo: un servicio llamado Aliado para ayudar a comprar carro nuevo sin que nos enreden con los números. Estoy ayudando gratis a las primeras 5 personas mientras lo pruebo. Si alguien está pensando en comprar carro este año, aquí estoy.

Family group chat (EN): Family, wanted to share something I'm working on: a service called Aliado to help with buying a new car without getting tangled up in the numbers. I'm helping the first 5 people for free while I test it out. If anyone's thinking about a car this year, I'm here.

Respuesta a “¿Y cómo funciona?” (ES): Es sencillo: me cuentas qué carro buscas y tu presupuesto, reviso o consigo cotizaciones, te explico cada número (precio total, tarifas, financiamiento), y si hace falta, negocio con la agencia por ti. Firmas solo cuando entiendas todo. ¿Quieres que te mande el formulario corto para empezar?

Response to “How does it work?” (EN): It's simple: you tell me what car you're looking for and your budget, I review or gather quotes, explain every number (total price, fees, financing), and if needed, negotiate with the dealer for you. You sign only once you understand everything. Want me to send the short intake form to get started?

Respuesta a “¿Por qué es gratis?” (ES): Porque Aliado apenas está empezando. Antes de cobrar, quiero probar el servicio con casos reales y aprender qué funciona — así que estoy ayudando gratis a mis primeros 5 clientes a cambio de su honestidad sobre cómo les fue. Después del quinto cliente, empiezo a cobrar.

Response to “Why is it free?” (EN): Because Aliado is just starting out. Before I charge for it, I want to test the service on real cases and learn what works — so I'm helping my first 5 clients for free in exchange for their honest feedback. After client number 5, I start charging.

Respuesta a “¿Tú vendes carros?” (ES): No, no vendo carros ni trabajo para ninguna agencia. Estoy completamente del lado del comprador — mi trabajo es que entiendas el negocio y no te cobren de más, no venderte nada.

Response to “Do you sell cars?” (EN): No, I don't sell cars and I don't work for any dealership. I'm entirely on the buyer's side — my job is making sure you understand the deal and don't get overcharged, not selling you anything.

Respuesta a “¿Cuánto me puedes ahorrar?” (ES): No te puedo dar un número exacto sin ver tu caso — y honestamente, cualquiera que te prometa un ahorro garantizado sin conocer los detalles no está siendo honesto contigo. Lo que sí te puedo prometer es que vas a entender exactamente qué estás pagando y por qué, antes de firmar.

Response to “How much can you save me?” (EN): I can't give you an exact number without seeing your case — and honestly, anyone who promises a guaranteed savings amount without knowing the details isn't being straight with you. What I can promise is that you'll understand exactly what you're paying and why, before you sign.

Respuesta a alguien que ya tiene una cotización (ES): Perfecto, mándamela y le echo un ojo. Puedo decirte si el precio total está bien, si hay tarifas raras o add-ons que no necesitas, y cómo se compara con lo que deberías estar pagando. Sin compromiso.

Response to someone who already has a quote (EN): Perfect, send it over and I'll take a look. I can tell you if the total price looks right, if there are odd fees or add-ons you don't need, and how it compares to what you should be paying. No obligation.

Recordatorio para alguien que mostró interés pero no llenó el formulario (ES): Hola [nombre] Solo quería hacerte un seguimiento rápido — todavía tengo cupos entre los primeros 5 clientes gratis. Aquí está el formulario, te toma como 3 minutos: [link]. Cualquier pregunta, aquí estoy.

Reminder for someone who showed interest but didn't complete intake (EN): Hi [name] Just following up quickly — I still have spots open among the first 5 free clients. Here's the form, takes about 3 minutes: [link]. Any questions, I'm here.

PARTE 6 — PÁGINA DE ATERRIAJE (LANDING PAGE)

Barra de anuncio (ES): Cupos gratis para los primeros 5 clientes fundadores en Miami —
Aplica hoy Announcement bar (EN): Free spots for our first 5 founding customers in Miami — Apply today

Encabezado principal (ES, primero): Nunca compres solo. **Hero headline (EN):** Never buy alone.

Subtítulo (ES): Aliado te ayuda a entender y negociar la compra o el arrendamiento de tu próximo carro — sin trabajar para la agencia, sin presión, sin letra pequeña. **Subheadline (EN):** Aliado helps you understand and negotiate your next car purchase or lease — never on the dealership's side, no pressure, no fine print surprises.

CTA principal: Aplica para uno de los 5 cupos gratis / Apply for one of the 5 free spots

Sección “5 cupos gratis para clientes fundadores” (ES): Aliado está en fase piloto. Estoy ayudando completamente gratis a los primeros 5 clientes en Miami-Dade y el sur de la Florida que estén por comprar o arrendar un carro nuevo, a cambio de retroalimentación honesta y permiso para documentar el proceso de forma anónima. No hay letra pequeña — es exactamente lo que suena. **(EN):** Aliado is in a pilot phase. I'm helping the first 5 customers in Miami-Dade and South Florida — completely free — who are about to buy or lease a new car, in exchange for honest feedback and permission to document the process anonymously. No catch — it's exactly what it sounds like.

Para quién es esto (ES) / Who this is for (EN): - Personas que van a comprar o arrendar un carro nuevo pronto / People buying or leasing a new car soon - Compradores primerizos / First-time buyers - Familias que prefieren hacer el proceso en español / Families who'd rather do this in Spanish - Personas que ya tienen una cotización pero no saben si es justa / People who already have a quote but don't know if it's fair - Cualquiera que quiera entender los números antes de firmar / Anyone who wants to understand the numbers before signing

Cómo funciona (ES) / How it works (EN): *(mismo proceso de 6 pasos de la Parte 1)*

Qué revisa Aliado (ES): Precio total (“out-the-door”), tarifas de la agencia, MSRP y descuentos, incentivos y rebates, financiamiento (tasa, plazo, interés total), trade-in, add-ons y garantías extendidas, compra vs. arrendamiento. **What Aliado reviews (EN):** Out-the-door price, dealer fees, MSRP and discounts, incentives and rebates, financing (rate, term, total interest), trade-in value, add-ons and extended warranties, purchase vs. lease.

Por qué es gratis ahora mismo (ES) / Why it’s free right now (EN): *(reutilizar texto de Parte 1)*

Declaración de independencia (ES): Aliado no trabaja para ninguna agencia, banco, aseguradora ni fabricante. No recibimos comisión de la agencia. Trabajamos exclusivamente para ti, el comprador. **Independence statement (EN):** Aliado doesn’t work for any dealership, bank, insurer, or manufacturer. We don’t receive dealer commissions. We work exclusively for you, the buyer.

Limitaciones importantes (ES): Aliado no es una agencia, no vende carros, no es un prestamista, no es una aseguradora ni un despacho legal. No podemos garantizar ahorros, aprobación de financiamiento, disponibilidad del vehículo, ni que la agencia acepte una oferta. Tú siempre tomas la decisión final, revisas y firmas tu propio contrato, e inspeccionas y manejas el vehículo antes de comprarlo. **Important limitations (EN):** Aliado is not a dealership, does not sell vehicles, is not a lender, insurer, or law firm. We cannot guarantee savings, financing approval, vehicle availability, or dealer acceptance. You always make the final decision, review and sign your own contract, and inspect and test-drive the vehicle before buying.

Preguntas frecuentes (ES) / FAQ (EN): - ¿Trabajas para las agencias? No. Trabajo exclusivamente para el comprador. / Do you work for dealerships? No. I work exclusively for the buyer. - ¿Me pueden garantizar un ahorro? No — nadie puede prometerlo honestamente sin conocer tu caso. Lo que sí garantizo es claridad total antes de firmar. / Can you guarantee savings? No — no one can honestly promise that without knowing your case. What I do guarantee is full clarity before you sign. - ¿Ya tengo una cotización, me pueden ayudar? Sí, mándamela y la reviso. / I already have a quote, can you help? Yes, send it over and I’ll review it. - ¿Ofrecen el servicio en español? Sí, es el idioma principal del servicio. También en inglés. / Do you offer this in Spanish? Yes, it’s the primary language of the service. Also available in English. - ¿Es esto un piloto de verdad? Sí. Somos una empresa nueva ayudando a nuestros primeros 5 clientes gratis para aprender y mejorar el servicio. / Is this really a pilot? Yes. We’re a new company helping our first 5 clients for free to learn and improve the service.

CTA final (ES): ¿Listo para no comprar solo? Aplica hoy — quedan cupos limitados. **Final CTA (EN):** Ready to stop shopping alone? Apply today — limited spots remain.

Descripción de pie de página (ES): Aliado es un servicio independiente de apoyo para la compra de carros en Miami-Dade y el sur de la Florida. No somos una agencia, prestamista ni aseguradora. **Footer (EN):** Aliado is an independent car-buying support service serving Miami-Dade and South Florida. We are not a dealership, lender, or insurer.

PARTE 7 — FORMULARIO DE INTAKE DEL PILOTO

Introducción del formulario (ES): Este formulario toma unos 3 minutos. Con esta información puedo entender tu caso antes de nuestra llamada. **Form intro (EN):** This form takes about 3 minutes. It helps me understand your situation before our call.

Campo (ES)	Field (EN)	Texto de ayuda
Nombre	Name	
Teléfono	Phone number	Para contactarte por llamada o WhatsApp
Correo electrónico	Email	
Idioma preferido	Preferred language	Español / English / Ambos
Ciudad	City	Ej. Hialeah, Doral, Kendall...
Marca y modelo del carro	Vehicle make and model	Si no estás seguro, escribe “no sé todavía”
¿Compra o arrendamiento?	Purchase or lease?	
¿Ya tienes una cotización?	Do you already have a quote?	Si sí, la subes más abajo
¿Tienes un carro para dar en trade-in?	Do you have a trade-in?	
¿Cuándo planeas comprar?	Approximate timeline	Esta semana / Este mes / En 1-3 meses
¿Cuál es tu mayor preocupación?	Main concern	Ej. precio, financiamiento, tarifas, no sé negociar
Subir documento o cotización (opcional)	Upload document or quote (optional)	
¿Cómo te enteraste de Aliado?	How did you hear about Aliado?	
Permiso para contactarte	Permission to contact you	Casilla de confirmación
Acuerdo sobre expectativas	Agreement on expectations	Entiendo que Aliado no garantiza ahorros y que yo tomo la decisión final.

Texto de confirmación de envío (ES): ¡Listo! Recibí tu información. Te voy a contactar en las próximas 24-48 horas para coordinar una llamada corta. **Submission confirmation (EN):** All set! I received your information. I'll reach out within 24-48 hours to schedule a short call.

Mensaje de seguimiento (ES): Hola [nombre], gracias por aplicar a Aliado. ¿Tienes disponibilidad [día/hora] para una llamada de 15-20 minutos? **Follow-up message (EN):**

Hi [name], thanks for applying to Aliado. Do you have availability [day/time] for a 15–20 minute call?

PARTE 8 — CÓMO SELECCIONAR A LOS 5 CLIENTES

Método recomendado: No es primero-en-llegar, primero-en-recibir. Se seleccionan los 5 casos que mejor prueben distintas partes del servicio: 1. Una compra directa en efectivo o con financiamiento externo (no del banco de la agencia). 2. Una compra financiada por la agencia. 3. Un arrendamiento (lease). 4. Un caso con trade-in. 5. Un caso que ya tenga una cotización por escrito.

Marco de puntuación simple (1-5 en cada criterio): - Disposición a comprar pronto (readiness) - Tiene cotización(es) por escrito disponible - Responde rápido a mensajes - Encaja con uno de los 5 escenarios objetivo (arriba) - Disposición a dar retroalimentación honesta - Prueba una parte útil del flujo de trabajo (negociación, financiamiento, trade-in, lease, comparación de agencias)

Sumar los puntos; priorizar los casos que cubran los 5 escenarios distintos antes que solo los de mayor puntaje individual, para que el piloto pruebe el mayor rango posible del servicio. La selección no debe considerar raza, género, edad, discapacidad, origen nacional, religión, orientación sexual, ni ninguna otra característica protegida — solo readiness, disponibilidad de información, y ajuste con el piloto.

PARTE 9 — FLUJO DE TRABAJO DEL PILOTO

1. Consulta inicial (mensaje, WhatsApp o red social)
2. Formulario de intake
3. Llamada introductoria (15-20 min)
4. Aclaración de vehículo y presupuesto
5. Recolección de cotizaciones
6. Comparación de ofertas
7. Comunicación con las agencias
8. Recomendación al cliente
9. Preparación para el día de la firma
10. Seguimiento post-compra
11. Retroalimentación
12. Solicitud de testimonio

Qué rastrear en una hoja de cálculo simple (Google Sheets o similar): nombre, contacto, idioma, ciudad, vehículo, fecha de intake, fecha de llamada, cotizaciones recibidas, agencias contactadas, tarifas/add-ons identificados, oferta final, fecha de compra, retroalimentación recibida (sí/no), testimonio recibido (sí/no), referidos generados, notas.

PARTE 10 — LENGUAJE DE CONFIANZA Y SEGURIDAD

ES: Aliado es un servicio de apoyo independiente para la compra de carros. No vendemos vehículos. No somos una agencia ni un prestamista. No podemos garantizar ahorros, aprobación de financiamiento, disponibilidad del vehículo, ni que la agencia acepte una oferta. Las ofertas e incentivos de las agencias pueden cambiar sin aviso. Tú eres responsable de revisar y firmar tu propio contrato. Te recomendamos inspeccionar y manejar el vehículo antes de comprarlo. Aliado no ofrece asesoría legal, fiscal ni financiera. Solo solicitamos documentos personales cuando es razonablemente necesario para ayudarte.

EN: Aliado is an independent car-buying support service. We do not sell vehicles. We are not a dealership or a lender. We cannot guarantee savings, financing approval, vehicle availability, or dealer acceptance. Dealer offers and incentives may change without notice. You are responsible for reviewing and signing your own contract. We recommend inspecting and test-driving the vehicle before purchase. Aliado does not provide legal, tax, or financial advice. We only request personal documents when reasonably necessary to help you.

Nota: Antes de cobrar por el servicio (después de los 5 clientes piloto), este lenguaje — junto con cualquier acuerdo de servicio, formulario de consentimiento, y manejo de datos personales — debe ser revisado por un abogado licenciado en la Florida. Esto es especialmente importante si en algún momento se maneja financiamiento, documentos de identidad, o comunicación directa con prestamistas.

PARTE 11 — RETROALIMENTACIÓN Y TESTIMONIOS

Encuesta corta de retroalimentación (ES/EN), 5 preguntas: 1. Del 1 al 10, ¿qué tan claro sentiste el proceso de compra con la ayuda de Aliado? / On a scale of 1–10, how clear did the buying process feel with Aliado's help? 2. ¿Qué fue lo más útil? / What was most helpful? 3. ¿Qué mejorarías? / What would you improve? 4. ¿Sentiste que alguien estaba de tu lado durante el proceso? / Did you feel like someone was on your side during the process? 5. ¿Recomendarías Aliado a un familiar o amigo? / Would you recommend Aliado to a friend or family member?

Preguntas de entrevista post-compra: ¿Cómo te sentiste antes de empezar con Aliado, comparado con después? ¿Hubo algún momento en que no hubieras sabido qué hacer sin ayuda? ¿Cuánto tiempo crees que te ahorró el proceso? ¿Pagarías por este servicio? ¿Cuánto te parecería justo?

Solicitud de testimonio (ES): [Nombre], gracias de verdad por confiar en Aliado durante este proceso. Si te sentiste bien con el resultado, ¿te animarías a compartir unas líneas sobre tu experiencia? Solo quiero que sea honesto — si algo no estuvo perfecto, también se vale decirlo.

Testimonial request (EN): [Name], thank you for trusting Aliado through this process. If you felt good about the outcome, would you be open to sharing a few lines about your experience? I just want it to be honest — if something wasn't perfect, that's fair to say too.

Permiso para compartir resultados anonimizados (ES): ¿Me das permiso para compartir tu caso de forma anónima (sin tu nombre) para mostrar cómo funciona Aliado?

Permission to share anonymized results (EN): May I share your case anonymously (without your name) to show how Aliado works?

Permiso para usar nombre y foto (ES): ¿Estarías dispuesto/a a que use tu primer nombre y una foto tuya (opcional) junto con tu testimonio? **Permission to use first name and photo (EN):** Would you be open to me using your first name and a photo (optional) alongside your testimonial?

Solicitud de referido (ES): Si conoces a alguien que también esté por comprar carro, me ayudaría muchísimo que me lo presentes — sobre todo mientras todavía tengo cupos en el piloto. **Referral request (EN):** If you know anyone else about to buy a car, an introduction would help a lot — especially while I still have pilot spots open.

Plantilla de caso de estudio (interna): Cliente (anónimo) — Ciudad — Vehículo — Situación inicial — Cotización original vs. final — Tarifas/add-ons identificados — Proceso de negociación — Resultado — Cita del cliente (con permiso) — Lección aprendida para el servicio.

PARTE 12 — CRITERIOS DE ÉXITO DEL PILOTO

Métricas prácticas a medir: - Número de consultas recibidas - Número de aplicantes calificados - Número que completó el formulario de intake - Tiempo dedicado por cliente - Número de agencias contactadas por caso - Tarifas o add-ons identificados por caso - Número de ofertas comparadas - Confianza reportada por el cliente, antes y después (encuesta 1-10) - Si el cliente completó la compra o no - Satisfacción del cliente - Interés en referir a alguien más - Disposición a pagar por el servicio - Precio que el cliente considera justo

Preguntas clave para decidir si esto se convierte en negocio pagado: - ¿El proceso realmente cambió el resultado del cliente (mejor precio, menos tarifas, más claridad), o solo se sintió bien? - ¿Cuánto tiempo real toma cada caso, y es sostenible sin cobrar? - ¿Los clientes dijeron espontáneamente que pagarían? ¿Cuánto? - ¿Qué parte del proceso fue más difícil de escalar (negociación directa, tiempo de respuesta de las agencias, disponibilidad del founder)? - ¿Los 5 casos cubrieron suficiente variedad (compra, lease, trade-in, financiamiento propio vs. de la agencia) para confiar en el modelo? - ¿Hubo algún caso donde Aliado no pudo ayudar? ¿Por qué?

ENTREGABLE FINAL / FINAL DELIVERABLE

1. **Descripción en español (una línea):** Aliado es tu aliado independiente para comprar o arrendar un carro nuevo sin que te confundan, te presionen o te cobren de más.
2. **English one-line description:** Aliado is your independent ally for buying or leasing a new car — without confusion, pressure, or overpaying.
3. **Bio de Instagram en español:** Tu aliado para comprar carro en Miami / No trabajamos para la agencia / 5 cupos gratis para clientes fundadores / Aplica aquí
4. **Bio bilingüe de Instagram:** Nunca compres solo / Never buy alone · Miami · South Florida · 5 spots gratis / 5 free spots ·
5. **Publicación de lanzamiento en Facebook personal:** (ver Parte 4 arriba)
6. **Publicación para grupo comunitario:** (ver Parte 4 arriba)
7. **Mensaje de WhatsApp para amigos y familia:** (ver Parte 5 arriba)
8. **Mensaje reenviable de WhatsApp:** (ver Parte 5 arriba)
9. **Encabezado de landing page:** Nunca compres solo. / Never buy alone.
10. **Explicación de la oferta piloto:** Ayudo gratis a los primeros 5 clientes en Miami que estén por comprar o arrendar carro nuevo, a cambio de retroalimentación honesta, permiso para documentar el proceso, un testimonio si quedan satisfechos, y referidos.
11. **Introducción del formulario de intake:** Este formulario toma unos 3 minutos. Con esta información puedo entender tu caso antes de nuestra llamada.
12. **Saludo de Messenger:** ¡Hola! Gracias por escribirle a Aliado. Ayudamos a comprar o arrendar carro nuevo en Miami sin presión, entendiendo cada número. ¿En qué te puedo ayudar?
13. **Disclaimer simple:** Aliado no es una agencia, prestamista ni aseguradora, y no garantiza ahorros. Tú siempre tomas la decisión final.
14. **Primeras 5 acciones inmediatas:**
 1. Configura el perfil de Instagram y Facebook con la bio y categoría definidas arriba.
 2. Publica el Post 1 (“Qué es Aliado”) y el Post 3 (oferta de los 5 cupos) esta semana.
 3. Crea el formulario de intake (Google Forms o similar) con los campos de la Parte 7.
 4. Envía el mensaje de WhatsApp a 10-15 contactos cercanos de confianza.
 5. Prepara la hoja de cálculo de seguimiento de la Parte 9 antes de recibir la primera respuesta.
15. **Plan de 7 días para reclutar a los primeros 5 clientes:**
 - **Día 1:** Configurar perfiles de Instagram/Facebook, formulario de intake, y hoja de seguimiento.
 - **Día 2:** Publicar Post 1 (qué es Aliado) y enviar mensaje de WhatsApp a familiares y amigos cercanos.
 - **Día 3:** Publicar Post 3 (oferta de los 5 cupos) y compartir en 1-2 grupos comunitarios de Facebook.

- **Día 4:** Publicar Post 4 (educativo: precio total) y hacer seguimiento a quienes mostraron interés.
 - **Día 5:** Publicar Post 2 (por qué lo creé) y pedir a familiares/amigos que reenvíen el mensaje de WhatsApp.
 - **Día 6:** Publicar Post 5 (educativo: pago mensual) y realizar las primeras llamadas introductorias con aplicantes.
 - **Día 7:** Revisar aplicantes recibidos con el marco de puntuación de la Parte 8, seleccionar los primeros casos, y confirmar los 5 cupos (o continuar reclutando si aún faltan).
-

Nota final: este documento no incluye testimonios, estadísticas de clientes, ahorros promedio, ni datos de resultados — porque todavía no existen. Todo placeholder de contacto, enlace o dato personal debe completarse antes de publicar.