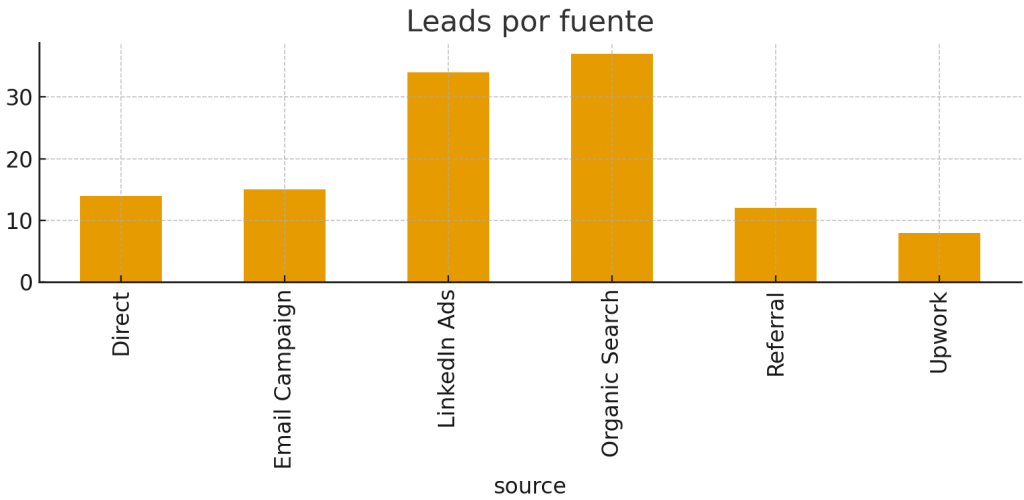


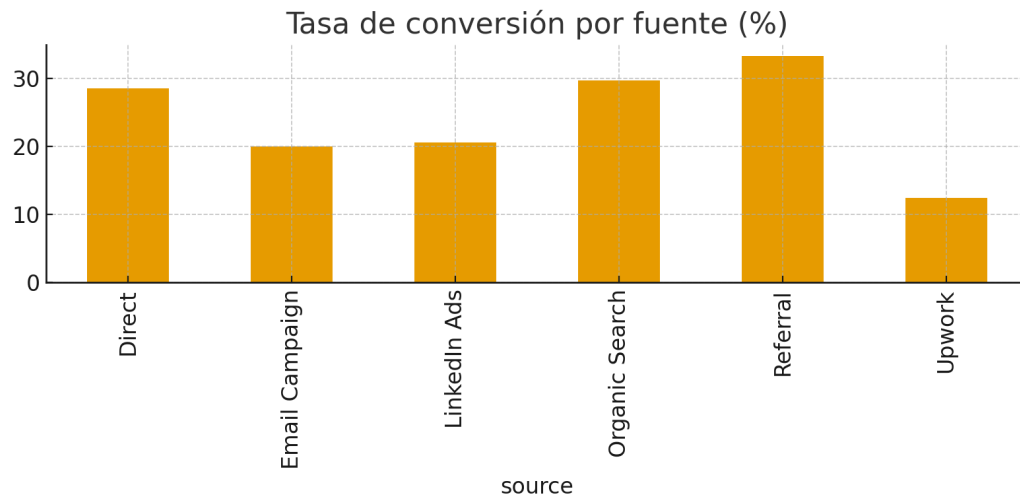
## REPORTE DE LEADS (DEMO)

Resumen Ejecutivo:  
Este reporte analiza el comportamiento de 120 leads generados durante tres meses. Los indicadores muestran las fuentes más efectivas, tiempos de respuesta y valor económico estimado. El objetivo es optimizar la gestión comercial mediante un proceso de análisis automatizado de datos.

### Indicadores Principales

Indicador	Valor
Total de leads	120
Leads convertidos	42 (35%)
Promedio Lead Score	59
Tiempo medio a contacto (días)	3
Tiempo medio a conversión (días)	10
Valor total estimado (USD)	57,600
Valor promedio por conversión (USD)	1,370





### Interpretación y Efecto del Procedimiento

El análisis de leads demuestra cómo la sistematización de datos comerciales transforma la intuición en evidencia medible.

1. Visibilidad: convierte exportaciones simples (CSV) en un tablero automatizado con tasas de conversión y tiempos de respuesta.
2. Eficiencia operativa: revela la velocidad del equipo comercial y detecta cuellos de botella.
3. Optimización de inversión: identifica fuentes más rentables para redirigir campañas.
4. Aprendizaje continuo: permite comparar resultados en el tiempo y medir la calidad de leads.
5. Decisión inmediata: ofrece una visión accionable para priorizar contactos y mejorar conversión.

Conclusión: Este proceso convierte datos dispersos en un sistema de conocimiento operativo que aumenta la tasa de conversión y maximiza el retorno de adquisición.

El objetivo siempre es hacerlo escalable para obtener de forma automática los clientes clave para dar prioridad y generar más rentabilidad, mejorando eficiencia en ventas y mejores conversiones.

Autor: Andrés Tavera Freelance IA / Automatización © 2025