

Extractor de Información Embudo de Ventas con n8n

En tu flujo, utilizas un extractor de información para analizar datos provenientes del cliente y clasificar su interacción dentro del embudo de ventas, ya sea en la etapa de **presencia** o en la de **consideración**.

Funcionamiento

1. Datos Recibidos:

El bot recibe una entrada en formato JSON con dos posibles estructuras:

- Si el cliente tiene interés en agendar una cita, los datos estarán en `"datos_agendar_cita"`.
- Si el cliente simplemente consulta información general, los datos estarán en `"datos_consulta_normal"`.

Ejemplo de JSON:

json

```
{
  "datos_agendar_cita": {
    "fecha": "2024-12-25",
    "hora": "10:00",
    "nombre": "Juan Pérez"
  },
  "datos_consulta_normal": {
    "mensaje": "Tengo una duda sobre mi factura"
  }
}
```

2.

3. Extractor de Información:

El bot utiliza un nodo de análisis en n8n para identificar si la interacción contiene datos en la clave `datos_agendar_cita` o `datos_consulta_normal`.

- Si encuentra datos en `"datos_consulta_normal"`, clasifica esta interacción como una **consulta normal** y la mantiene en la **etapa de presencia**.
- Si encuentra datos en `"datos_agendar_cita"`, clasifica la interacción como **interés para agendar cita**, lo que mueve al prospecto a la **etapa de consideración** del embudo.

4. Acciones Automatizadas por Etapa:

- **Etapas de Presencia (Consulta Normal):**
 - El bot responde automáticamente a la consulta con información relevante (por ejemplo, detalles de facturación).
 - No se guarda en Airtable, ya que no avanza en el embudo.
- **Etapas de Consideración (Agendar Cita):**

- El bot guarda los datos en Airtable, incluyendo nombre, fecha y hora de la cita.
- Notifica al dueño del negocio sobre el prospecto calificado.
- Opcionalmente, envía un correo de confirmación al cliente con los detalles de la cita.