

CLASIFICACIÓN DE LEADS

Problema

El volumen y la velocidad de leads entrantes crecen sin control. Los procesos manuales de triage generan:

- Respuesta lenta a leads de alto valor.
- Pérdida de oportunidades críticas por falta de prioridad.
- Sobrecarga de equipos comerciales revisando contactos de baja calidad.
- Dificultad para identificar rápidamente quién tiene poder de decisión, urgencia real y encaje con el ICP.

Objetivo de la solución.

Proporcionar a los equipos de ventas y marketing una clasificación automática, inteligente e inmediata de cada lead entrante mediante un LLM propietario (gpt-oos-20B) fine-tuned con miles de conversaciones comerciales reales y datos de CRM.

Resultados de la solución

- Detectar leads calientes con hasta 94 % de precisión.
- Reducir drásticamente el tiempo de respuesta a contactos críticos.
- Generar prioridad automática (P1–P4) y SLA en menos de 1 segundo.
- Integrar todo el pipeline de forma sencilla mediante API o webhooks, sin necesidad de entrenamiento adicional.

Impacto esperado

- Disminución significativa de leads perdidos por respuesta tardía.
- Mayor precisión operativa: los equipos comerciales se enfocan solo en oportunidades reales.
- Incremento de hasta 3× en la cantidad de SQLs identificados.
- Optimización del tiempo de análisis gracias a la inferencia acelerada del modelo fine-tuned.

CLASIFICACIÓN DE LEADS: ARQUITECTURA SOLUCIÓN

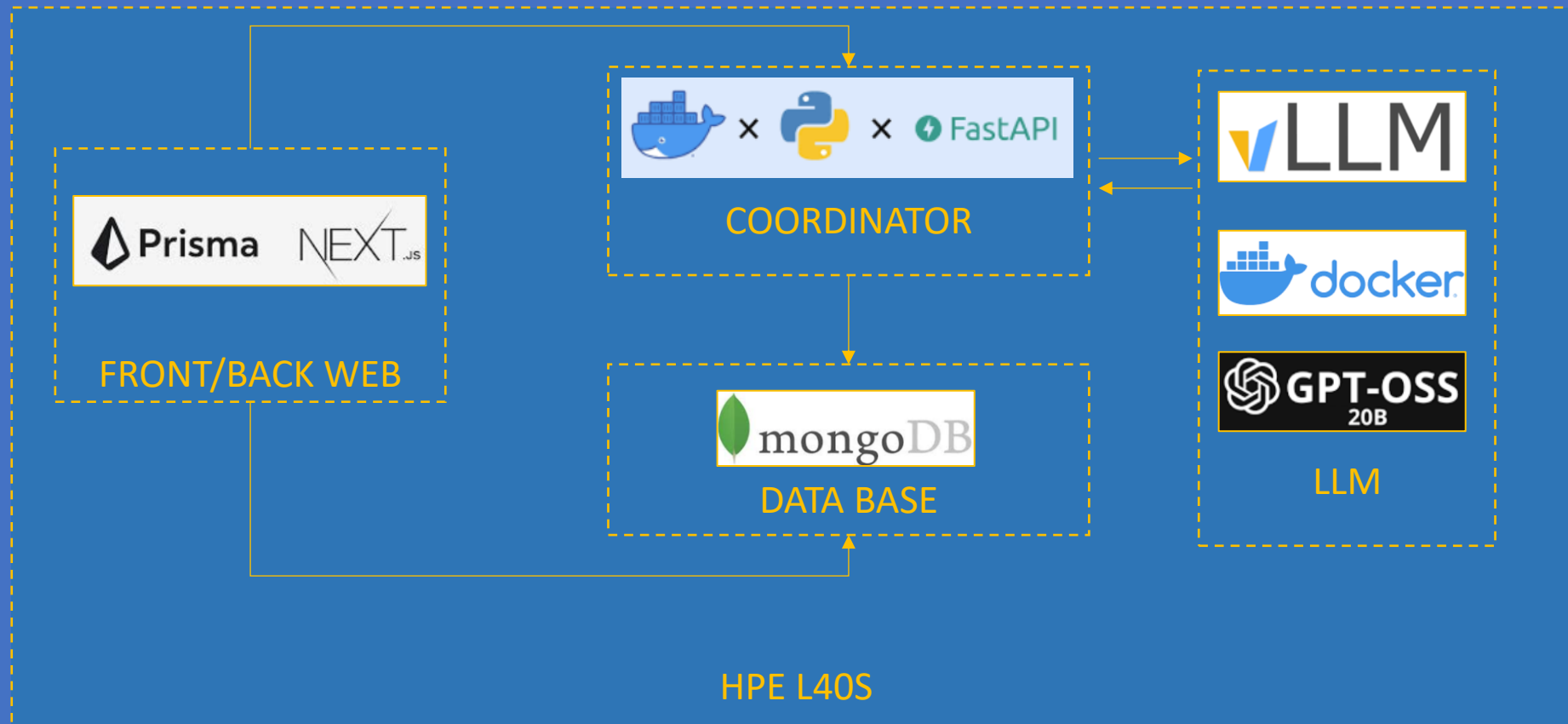
El **Front/Back Web** en Next.js con Prisma permite que los usuarios registren y consulten Leads ones desde una interfaz moderna y rápida.

El **Coordinator**, desarrollado en FastAPI y desplegado en Docker, orquesta todo el flujo: recibe las solicitudes, consulta **MongoDB**, gestiona estados y decide cuándo enviar la información al para hacer inferencia.

La **base de datos** MongoDB almacena los Leads, su clasificación y trazabilidad completa del proceso.

El componente **LLM**, ejecutado en Docker con **vLLM**, sirve el modelo GPT-OSS 20B fine-tuneado con QLoRA, especializado en entender y clasificar LEADS. vLLM permite respuestas más rápidas, mayor concurrencia y uso eficiente de la GPU.

Toda la solución corre sobre una **HPE L40S**, proporcionando la capacidad de GPU necesaria para servir el modelo de manera eficiente en tiempo real.



CLASIFICACIÓN DE LEADS: REGLAS DE PROCESAMIENTO CON IA

1 Perfil del Contacto (Seniority & Rol)

Qué evalúa:

- Cargo del contacto (CTO, Director, Manager, etc.)
- Seniority real (C-Level, Director, Manager, Técnico, Usuario)
- Poder de decisión en compras de TI
- Rol en el proceso (Decisor técnico, decisor de negocio, influenciador, usuario)

Impacto en score:

- Decisores C-Level → mayor puntuación y prioridad
- Usuarios/analistas → menor peso en clasificación final

2 Tipo de Email y Calidad Profesional

Qué evalúa:

- Si el email es **corporativo** o de **provider gratuito** (gmail, outlook, etc.)
- Validez del dominio
- Señales de credibilidad y profesionalismo

Impacto en score:

- Email corporativo válido → mejora score de calidad de datos
- Email gratuito o inválido → reduce score y aumenta riesgo

3 Encaje con el Cliente Ideal (FIT)

Qué evalúa:

- Industria del lead vs. sectores objetivo
- Tamaño de empresa (mediana/grande)
- Naturaleza del proyecto vs. servicios ofrecidos
- Compatibilidad con el perfil ideal descrito por `service_company`

Impacto en score:

- Fit alto → Lead A o B (prioridad alta)
- Fit bajo → C o D (puede ser Nurture o Descalificado)

6 Calidad de los Datos

Qué evalúa:

- Completitud del lead (email, empresa, cargo, descripción)
- Coherencia entre campos
- Datos útiles para iniciar conversación comercial

Impacto en score:

- Datos completos → "GOOD QUALITY"
- Campos críticos faltantes → "POOR QUALITY" o "REVIEW"

5 Oportunidad y Tamaño Potencial

Qué evalúa:

- Complejidad del proyecto (nube híbrida, varias plantas, IoT)
- Alcance esperado (respaldo corporativo, migración completa)
- Nivel de modernización requerida

Impacto en score:

- Alto tamaño potencial → HIGH Deal Size
- Nivel de complejidad → determina prioridad y owner recomendado

4 Urgencia e Intensidad del Dolor

Qué evalúa:

- Palabras clave en el texto (urgente, esta semana, fallo, crítico)
- Riesgo operativo (pérdida de datos, detención de producción)
- Presión temporal (propuesta inmediata, llamada esta semana)

Impacto en score:

- Urgencia CRÍTICA → prioridad P1, clasificado SQL
- Urgencia baja → pasa a MQL o Nurture

7 Clasificación Final (Stage + Priority)

Qué evalúa:

- Combinación de Fit + Urgencia + Rol del contacto + Oportunidad
- Reglas de industria:
 - SQL → Fit A/B + urgencia alta + decisor
 - MQL → buen encaje pero urgencia media
 - NURTURE → encaje aceptable sin urgencia
 - DISQUALIFIED → fit bajo o mala calidad de datos
 - REVIEW → información insuficiente

Impacto en score:

- Asigna etapa, prioridad P1-P4, dueño recomendado y SLA de respuesta.

| Clasificación | Qué significa | Cómo es el lead | Acción recomendada |
|---------------|---------------------|------------------------------------|-------------------------|
| SQL | Listo para ventas | Alto FIT + alta urgencia + decisor | Contacto inmediato |
| MQL | Interesado y encaja | Buen FIT pero no listo aún | Nutrición suave |
| Nurture | A futuro | FIT aceptable + baja urgencia | Automatizar seguimiento |
| Disqualified | No encaja | No es ICP o datos pobres | Descartar |

CLASIFICACIÓN DE LEADS: PROCESO

Initial Project
1 projects

LEADS

Add/Edit/View

Landing page

Documentation

Company Info

CRM > Lead

Search for ...

+ Add Lead

| ID | Name | Company | Email | Location | Gender | Status | Action |
|----|------|---------|-------|----------|--------|--------|--------|
|----|------|---------|-------|----------|--------|--------|--------|

Company Information

Manage your company lead information > Company Information

Edit Company Information

Update your company lead information below.

Company Name *

SAS

Short Description *

Storage Availability Solutions (SASNW), una empresa mexicana especializada en soluciones innovadoras de TI enfocadas en almacenamiento y disponibilidad de datos. SASNW se dedica a idear y entregar servicios personalizados que evolucionan la forma en que las empresas atienden y conectan con sus clientes, utilizando tecnologías como el Internet de las Cosas (IoT) y soporte integral en TI.

Main Services *

Respaldo de datos: Soluciones para proteger y respaldar información empresarial contra pérdidas o fallos.
Almacenamiento: Asesoría en tipos de almacenamiento adaptados a necesidades específicas de volumen, accesibilidad y escalabilidad.
Implementación de tecnologías: Despliegues acreditados en herramientas de fabricantes líderes, con soporte en la integración y optimización.
Consultoría estratégica: Orientación en arquitecturas de TI ideales para organizaciones, actuando como aliado para mejorar la eficiencia operativa.

Target Audience *

Empresas medianas y grandes en sectores que dependen de TI robusta, como manufactura, finanzas, retail y servicios digitales, que buscan protección de datos, gestión de IoT y soporte experto con más de 17 años de experiencia.

Update Company

1) Esta sección permite configurar la información de la empresa que será usada por el sistema para la clasificación de leads.

2. Completar Datos

- Company Name: Nombre de la empresa.
- Short Description: Breve descripción de quién es la empresa y qué hace.
- Main Services: Lista de los principales servicios ofrecidos.
- Target Audience: Tipo de cliente ideal (sector, tamaño de empresa, necesidades).

3. Guardar los cambios

CLASIFICACIÓN DE LEADS: PROCESO

CRM > Lead

4

+ Add Lead

| ID | Name | Company | Email | Location | Gender | Status | Action |
|----|------|---------|-------|----------|--------|--------|--------|
|----|------|---------|-------|----------|--------|--------|--------|



5

6

4) Crear un nuevo lead
Entrar al módulo LEADS
→ Add/Edit/View y hacer clic en + Add Lead.

6) Guardar
Hacer clic en + Add Lead para registrar el lead en el sistema.

5. Completar los campos del lead:
Full Name: Nombre completo del lead.
Age: Edad.
Gender: Género.
Location: Ciudad y país.
Email: Correo del lead.
Phone Number: Teléfono de contacto.
Company Name: Empresa donde trabaja.
Industry: Industria o sector.
Email to Notify: Correo donde se enviará el resultado de la clasificación del lead.
Description: Necesidad, problema o contexto del lead.

CLASIFICACIÓN DE LEADS: PROCESO

CRM > Lead

4

+ Add Lead

| ID | Name | Company | Email | Location | Gender | Status | Action |
|----|------|---------|-------|----------|--------|--------|--------|
|----|------|---------|-------|----------|--------|--------|--------|



5

4) Crear un nuevo lead
Entrar al módulo LEADS
→ Add/Edit/View y hacer clic en + Add Lead.

6) Guardar
Hacer clic en + Add Lead para registrar el lead en el sistema.

5. Completar los campos del lead:
Full Name: Nombre completo del lead.
Age: Edad.
Gender: Género.
Location: Ciudad y país.
Email: Correo del lead.
Phone Number: Teléfono de contacto.
Company Name: Empresa donde trabaja.
Industry: Industria o sector.
Email to Notify: Correo donde se enviará el resultado de la clasificación del lead.
Description: Necesidad, problema o contexto del lead.

6

+ Add Lead

CLASIFICACIÓN DE LEADS: RESULTADOS

CRM > Lead Overview

← Back to List

Delete

JOSH BIDEN

Open Energy LLC

Lead Information

ID

h014b8oonbfp

Phone Number

-

Gender

Male

Status

Completed

Company

Open Energy LLC

Created At

12/3/2025, 2:19:12 PM

Email

josh@openenergy.com

Location

USA, Miami

Updated At

12/3/2025, 2:19:31 PM

Description

Necesitamos urgentemente mejorar nuestro respaldo de datos

1. Lead Information

Muestra los datos básicos capturados del lead: nombre, empresa, correo, ubicación, género, teléfono y la descripción original del problema enviado por el usuario. También incluye el ID interno, fecha de creación y actualización.

2. Contact Profile

La IA enriquece el lead analizando su perfil profesional y rol dentro de la empresa. Aquí se determinan:

- Job Position: Cargo del lead.
 - Role Type: Tipo de rol en decisiones (ej. técnico, operativo, ejecutivo).
 - Decision Power: Nivel de influencia para aprobar soluciones.
 - Seniority Level: Jerarquía dentro de la organización.
 - Industry y Company: Sector e información corporativa.
- Esto ayuda a saber si el contacto tiene poder real de compra.

Contact Profile

Full Name

JOSH BIDEN

Job Position

CTO

Seniority Level

C.LEVEL

Role Type

TECH_DECISION_MAKER

Decision Power

HIGH

Age

42

Email

josh@openenergy.com

Email Type

CORPORATE

Location

USA, Miami

Company

Open Energy LLC

Industry

Manufacturing

3. Lead Overview (Análisis IA)

La IA interpreta el mensaje del lead y presenta:

Summary: Resumen automático de la necesidad expresada.

Detected Needs: Lista de las necesidades concretas identificadas según el problema descrito.

Matched Services: Servicios de tu empresa que encajan directamente con las necesidades del lead.

Esta sección permite entender rápidamente qué requiere el lead y qué soluciones ofrecer.

Lead Overview

Summary

El lead necesita urgentemente mejorar el respaldo de datos.

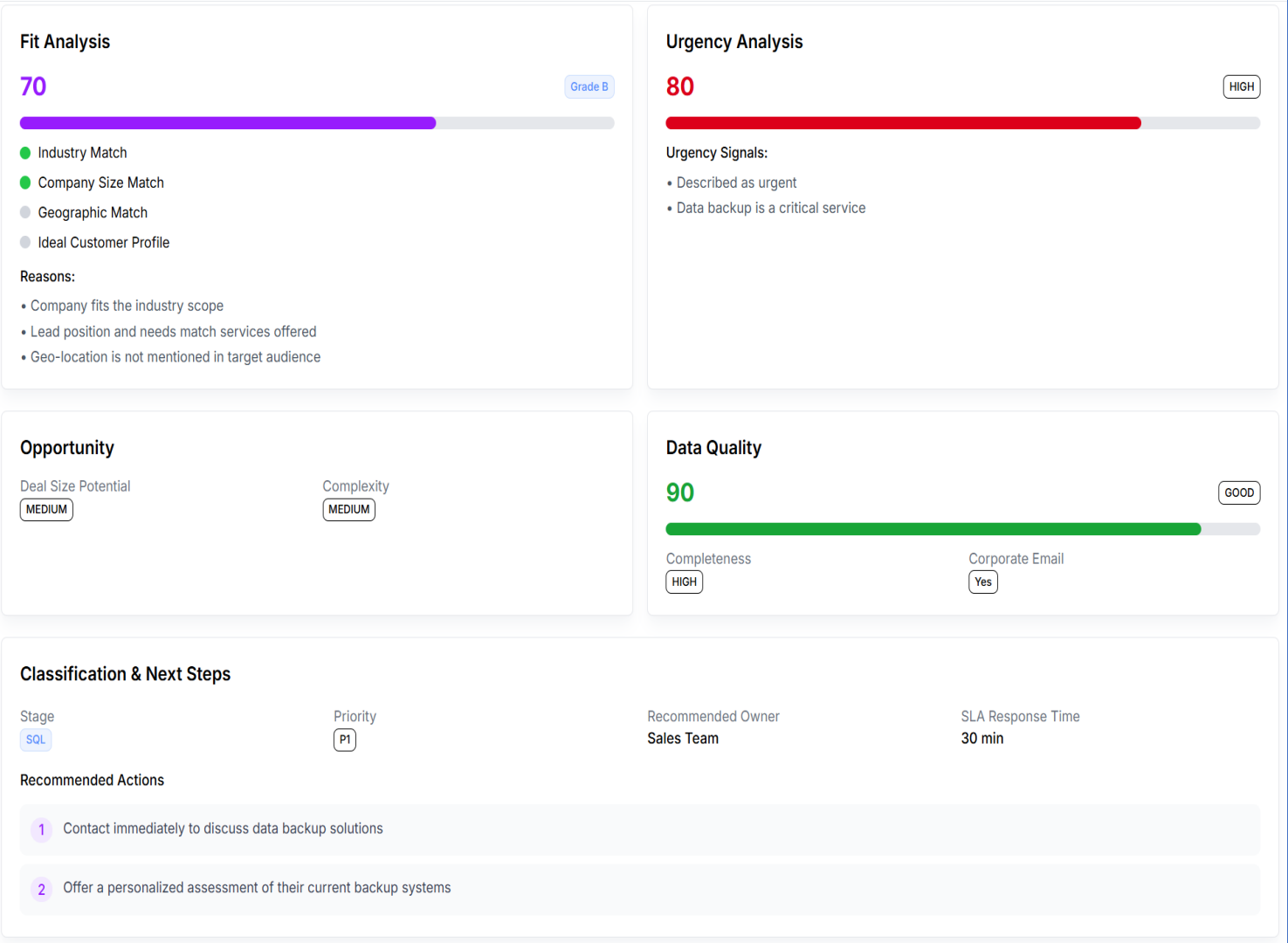
Detected Needs

Mejorar respaldo de datos

Matched Services

Respaldo de datos

CLASIFICACIÓN DE LEADS: RESULTADOS



Fit Analysis

Mide qué tan bien encaja el lead con la empresa. Evalúa industria, tamaño de la empresa, ubicación y perfil ideal. El puntaje refleja la compatibilidad general.

Urgency Analysis

Determina qué tan urgente es la necesidad del lead según su mensaje. Un puntaje más alto indica una situación crítica que requiere atención inmediata.

Opportunity

Estima el potencial del negocio y la complejidad de la oportunidad. Ayuda a priorizar el esfuerzo comercial.

Data Quality

Evalúa la calidad de la información del lead (completitud, correo corporativo, claridad de datos). Un puntaje alto indica datos confiables.

Classification & Next Steps

La IA clasifica el lead (ej. SQL), asigna prioridad y recomienda acciones concretas para el equipo comercial, incluyendo tiempo de respuesta (SLA).

CLASIFICACIÓN DE LEADS: DEMO

The screenshot displays a CRM interface for managing leads. On the left is a sidebar with a navigation menu. The main area is titled 'Lead' and includes a search bar, a '+ Add Lead' button, and a table with columns for ID, Name, Company, Email, Location, Gender, Status, and Action. The table is currently empty, showing 'No matching records found'. Below the table, it indicates 'Showing 1 - 0 of 0 Results' with 'Prev' and 'Next' navigation buttons.

Lead CRM > Lead

Search for ... [+ Add Lead](#)

| ID | Name | Company | Email | Location | Gender | Status | Action |
|---------------------------|------|---------|-------|----------|--------|--------|--------|
| No matching records found | | | | | | | |

Showing 1 - 0 of 0 Results [< Prev](#) [Next >](#)

Navigation Menu:

- Initial Project 1 projects
- PQR
- FORECASTING
- NVIDIA - NIM FRAUD
- RRHH
- DIGITAL ADVISOR
- LEADS**
- [Add/Edit/View](#)
- [Landing page](#)
- [Documentation](#)
- [Company Info](#)