

# 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.

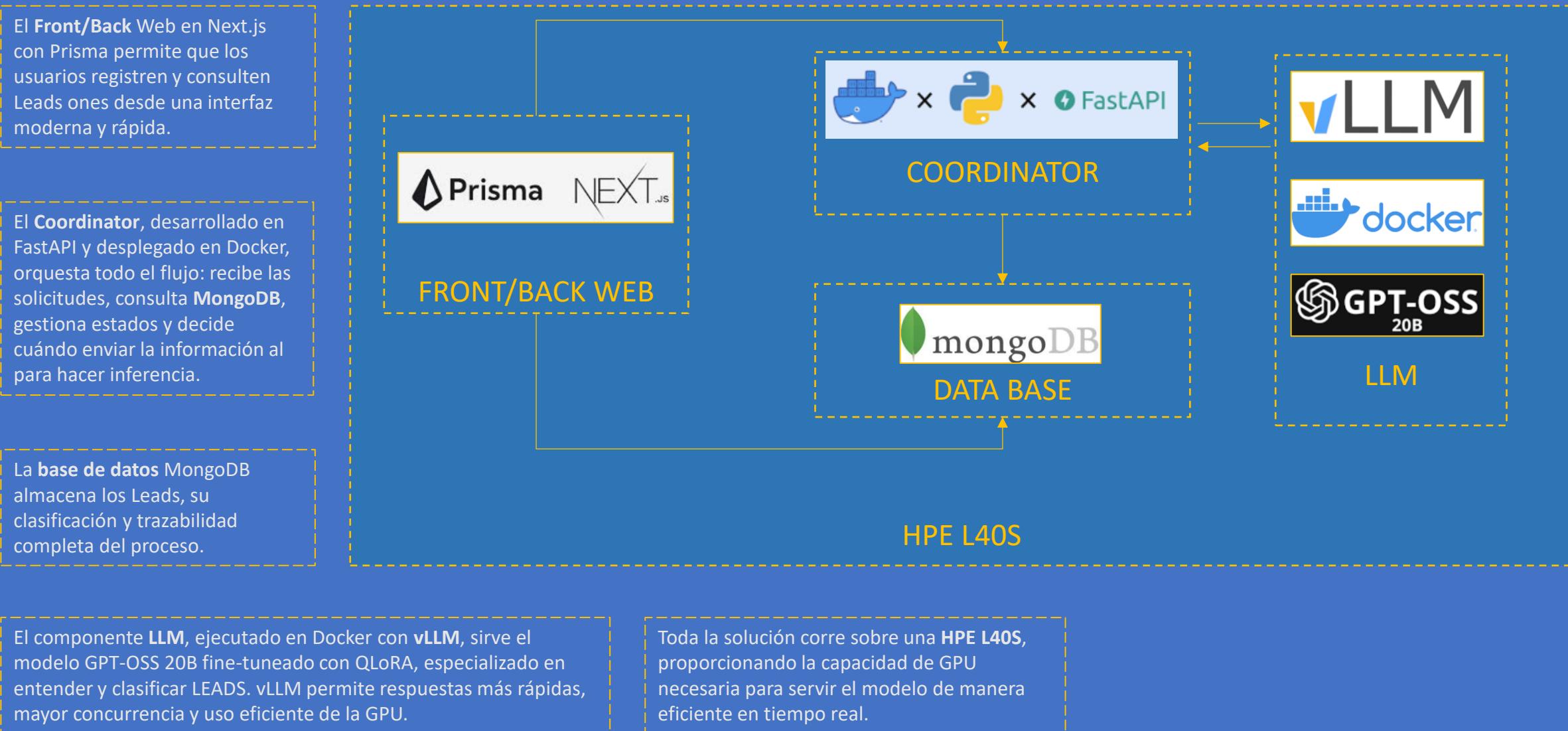
## Resultados de la solución

- 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 3x 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



# 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 (medianas/grandes)
- 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:

- Compleitud 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

1 Company Info

Lead

Search for ...

+ Add Lead

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

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

3

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

Initial Project  
1 projects

LEADS

Add/Edit/View

Landing page

Documentation

Company Info

Lead

Search for ...

ID Name Company Email Location Gender Status Action

+ Add Lead

CRM > Lead

5

Upload

Full Name Age

Full name Age

Gender Location

Select gender City, Country

Email Job Position

support@example.com e.g. CEO, Manager

Phone Number

+1

Company Name Industry

Company name e.g. Technology, Healthcare

Email to Notify

notify@example.com (optional)

Description

Lead description...

Close + Add Lead

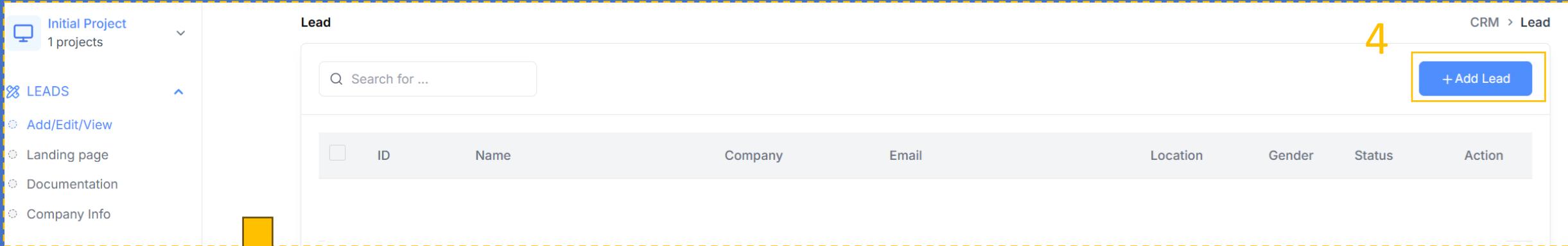
**4) Crear un nuevo lead**  
Entrar al módulo LEADS  
→ Add/Edit/View y hacer clic en + Add Lead.

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

4

**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



Initial Project  
1 projects

LEADS

Add/Edit/View

Landing page

Documentation

Company Info

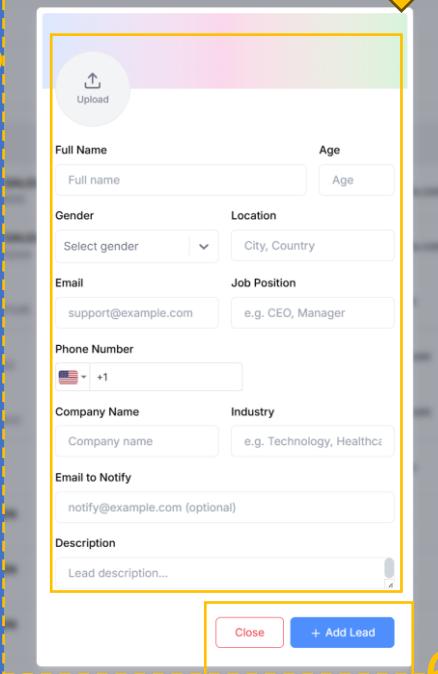
Lead

Search for ...

ID Name Company Email Location Gender Status Action

+ Add Lead

5



Upload

Full Name Age

Gender Location

Email Job Position

Phone Number

Company Name Industry

Email to Notify

Description

Close + Add Lead

**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.

4

**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

# CLASIFICACIÓN DE LEADS: RESULTADOS

Lead Overview

CRM > Lead Overview

[Back to List](#) [Delete](#)

**JOSH BIDEN**  
Open Energy LLC

**Lead Information**

ID h014b8oonbfp	Status <span style="background-color: #2e7131; color: white; padding: 2px;">Completed</span>	Email josh@openenergy.com
Phone Number -	Company Open Energy LLC	Location USA, Miami
Gender Male	Created At 12/3/2025, 2:19:12 PM	Updated At 12/3/2025, 2:19:31 PM

**Description**

Necesitamos urgentemente mejorar nuestro respaldo de datos

**Contact Profile**

Full Name JOSH BIDEN	Job Position CTO	Seniority Level C_LEVEL
Role Type <span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">TECH_DECISION_MAKER</span>	Decision Power <span style="background-color: #2e7131; color: white; padding: 2px;">HIGH</span>	Age 42
Email josh@openenergy.com	Email Type <span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">CORPORATE</span>	Location USA, Miami
Company Open Energy LLC	Industry Manufacturing	

**Lead Overview**

**Summary**  
El lead necesita urgentemente mejorar el respaldo de datos.

**Detected Needs**

- Mejorar respaldo de datos

**Matched Services**

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.

## 3. Lead Overview (Análisis IA)

La IA interpreta el mensaje del lead y presenta:

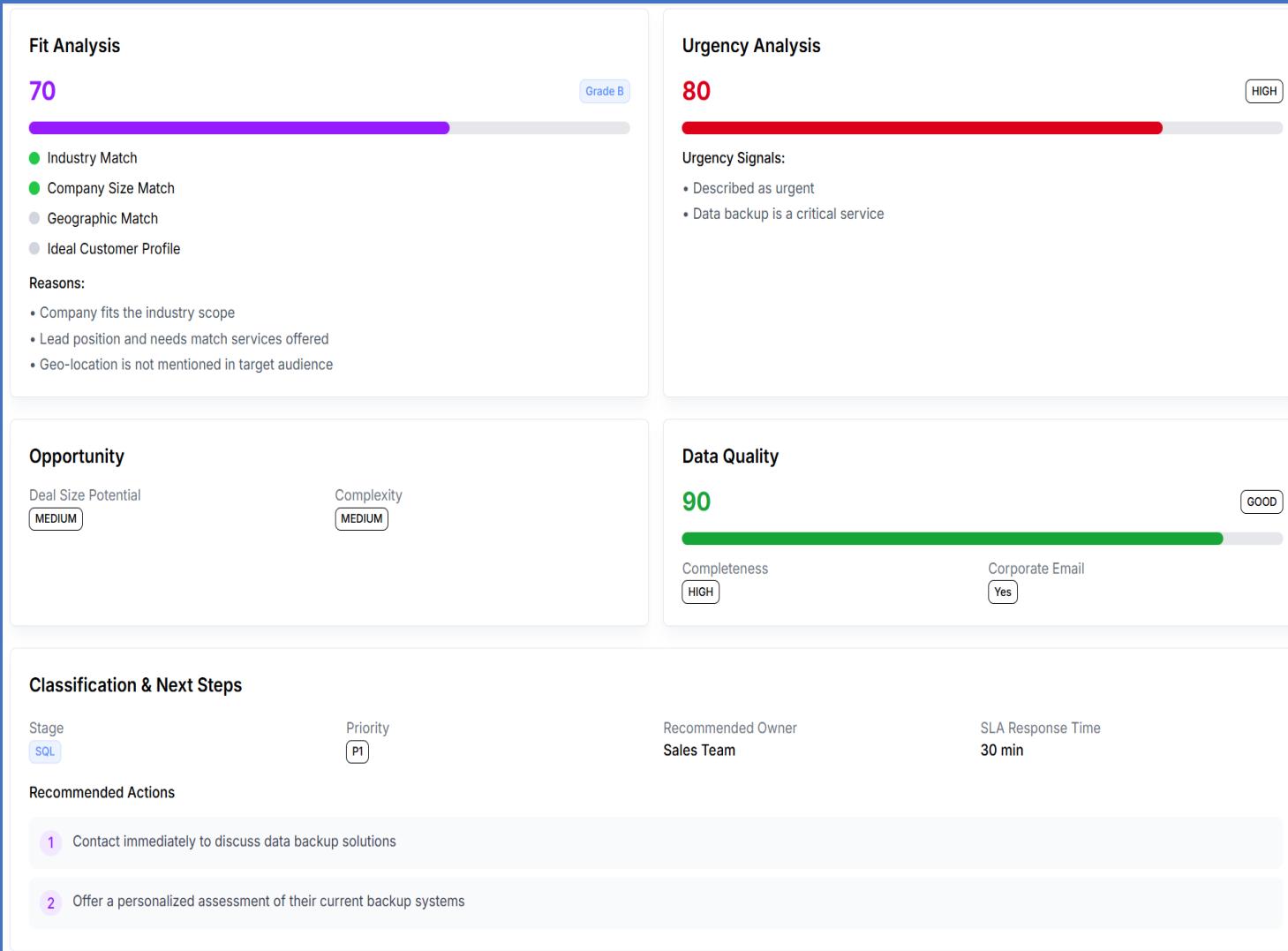
**Summary:** Resumen automático de la necesidad expresada.

**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.

# 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

Evaluá 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 application interface with a dark blue header and sidebar, and a white main content area.

**Left Sidebar:**

- Initial Project (1 projects)
- PQR
- FORECASTING
- NVIDIA - NIM FRAUD
- RRHH
- DIGITAL ADVISOR
- LEADS** (selected)

  - Add/Edit/View
  - Landing page
  - Documentation
  - Company Info (with a cursor icon pointing at it)

**Top Right:** CRM > Lead

**Search Bar:** Search for ...

**Lead Table Headers:**

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

**Message:** No matching records found

**Page Navigation:** Showing 1 - 0 of 0 Results | < Prev | Next >