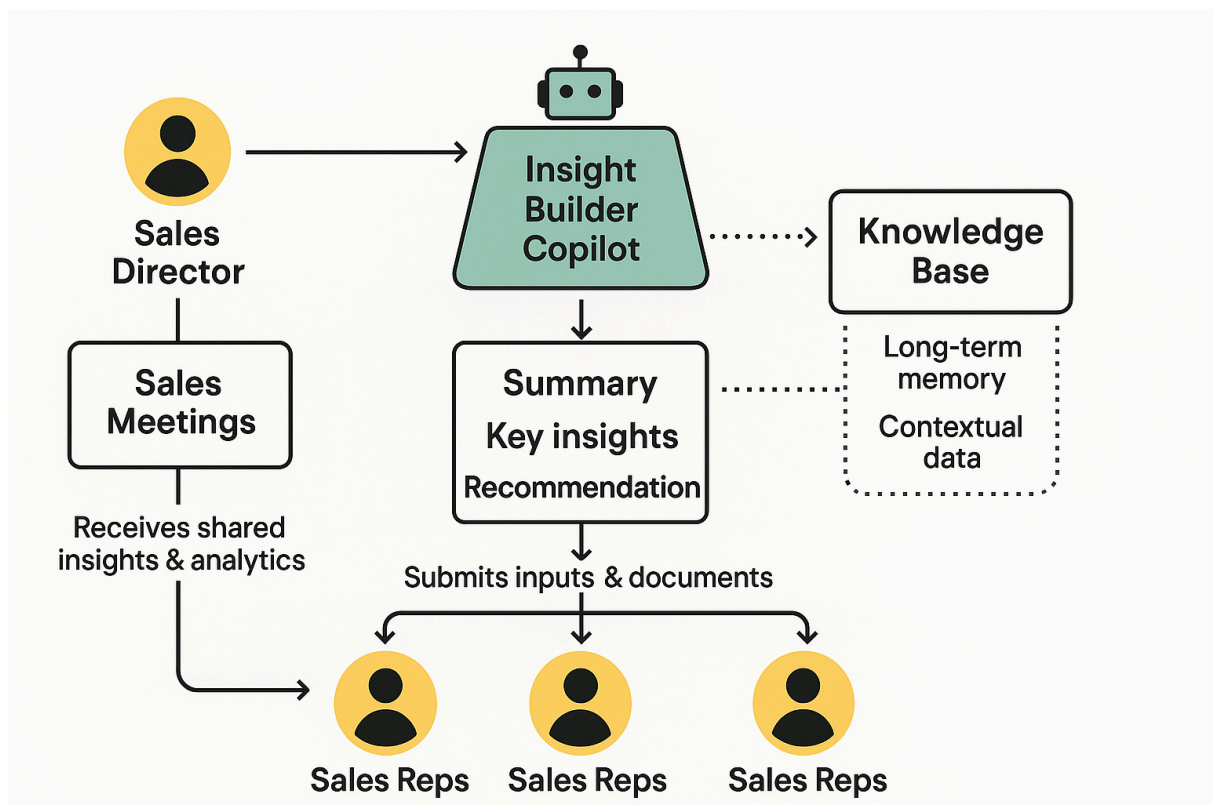


Insight Builder Copilot:

Transformando Equipos de Venta con Inteligencia Narrativa

Caso de uso horizontal: Procesamiento y análisis de datos – Extraer insights tanto de datos no estructurados (reuniones) como de datos estructurados (documentos, OKRs, CRM).

Caso de uso vertical: Aceleración de ventas mediante el descubrimiento de insights de negocio e interacción (customer journey) – Habilitar la innovación en un entorno altamente operativo con una fuerza de ventas saturada, especialmente apoyando al director comercial responsable de la ejecución y aceleración de las ventas.



Start with the end in mind.



Gartner Entrevista a Rebooter – Fundador de Insight Builder Copilot

Gartner: Felicitaciones por el éxito de Insight Builder Copilot. ¿Cuál fue el problema inicial que buscaban resolver?

Rebooter: Gracias. El problema era claro: los equipos de ventas estaban llenos de datos, pero faltos de insight. Las reuniones se llenaban de seguimiento de tareas, pero no generaban aprendizaje colectivo ni provocaban conversaciones potentes con los clientes. Insight Builder Copilot nació para cerrar esa brecha — transformamos la interacción comercial en inteligencia aplicable.

Gartner: ¿Qué lo hace distinto a otros asistentes comerciales impulsados por IA como Copilot o Einstein?

Rebooter: Insight Builder no es un “notetaker” ni un resumen automatizado. Es un sistema de *inteligencia narrativa comercial*. Aprende del lenguaje del equipo, aplica marcos como *Insight Selling* y *Challenger Sale*, y entrega recomendaciones que disparan reflexión en el cliente. Además, construye una memoria viva por cuenta y comercial, generando alineamiento y aprendizaje colectivo.

Gartner: ¿Qué impacto han observado los clientes?

Rebooter: Tres efectos principales. Primero, un aumento del 15–20% en conversión en cuentas clave, gracias a un discurso más provocador y coherente. Segundo, aceleración del coaching — los directores ahora entrenan con datos reales de conversaciones, no con suposiciones. Y tercero, se ha generado una cultura de venta basada en insight, no en presión.

Gartner: ¿Qué rol juega el director de ventas en esta transformación?

Rebooter: Es el catalizador. Le damos herramientas para que lidere con inteligencia, no solo con presión de números. Durante las reuniones de forecast, ahora detecta oportunidades de upselling, errores de narrativa, argumentos que funcionan... Todo con evidencia. Cambiamos la dinámica de “control” por la de “habilitación inteligente”.

Gartner: ¿Cuál fue el mayor desafío al implementar el sistema?

Rebooter: Romper la barrera del “esto es otro CRM más”. Por eso diseñamos el MVP para ser valioso desde la primera reunión. Sin fricción: grabas, procesas, recibes insights. Los usuarios ven impacto real en 24 horas. Esa velocidad fue clave.

Gartner: ¿Qué viene ahora para Insight Builder Copilot?

Rebooter: Estamos lanzando la capa de colaboración cliente–vendedor, donde el insight no solo se extrae, sino que se co-crea. También abrimos APIs para conectar con cualquier CRM y estamos explorando LLMs entrenados con datos 100% propios. Nuestra visión es clara: transformar cada conversación en ventaja competitiva.

Gartner: ¿Una frase que resuma su propuesta?

Rebooter: “Donde otros ven reuniones, nosotros vemos oportunidades de transformación narrativa”.

WHY: Por qué existe Insight Builder Copilot

En un entorno B2B cada vez más saturado y acelerado, los equipos comerciales necesitan algo más que datos y tareas automatizadas. Necesitan insights que transformen sus conversaciones en oportunidades reales. La metodología *Insight Selling* y *Challenger Sale* han demostrado que provocar al cliente con ideas que reencuadran su situación es clave para vender con impacto.

Insight Builder Copilot nace para ayudar a los directores de ventas y a sus equipos a capturar, procesar y aplicar estos insights de forma sistemática. No es un CRM ni un simple resumidor: es un sistema de inteligencia comercial narrativa que aprende del contexto, escucha reuniones y entrena a los equipos para vender con sentido, provocación y claridad.

HOW: Cómo funciona y qué lo hace diferente

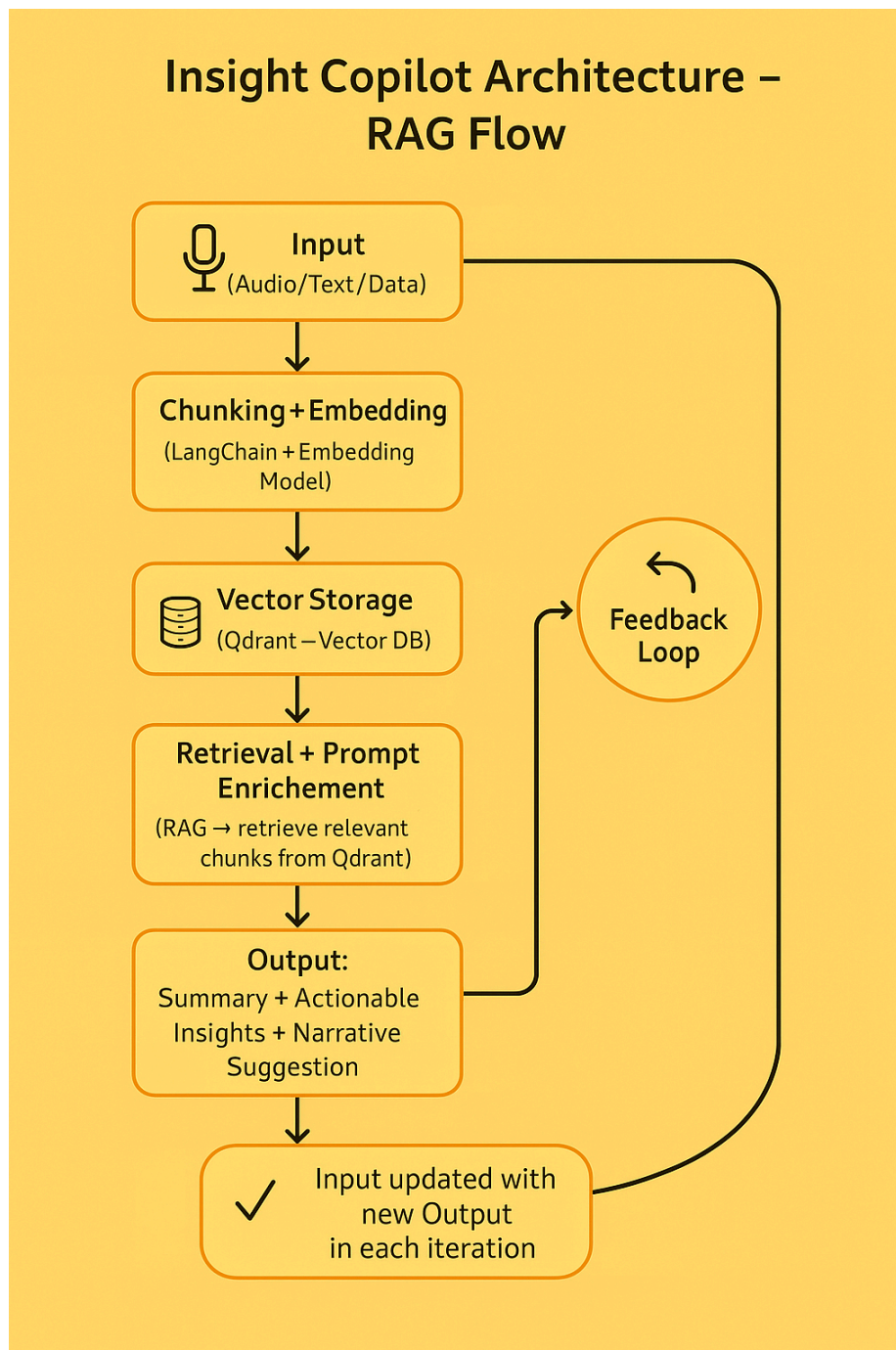
Principios clave:

- **Cognición aplicada:** Basado en teorías de Gary Klein (tensión cognitiva), Kahneman (activación del Sistema 2) y frameworks de ventas de alto impacto.
- **Aprendizaje colectivo:** Integra conocimientos compartidos por el equipo para construir una memoria comercial viva.

Funcionalidades principales:

- Grabación y transcripción de reuniones (Zoom/Teams).
 - Extracción de insights con IA (prompts de Insight Selling y Challenger).
 - Base de conocimiento del equipo.
 - Notificaciones automáticas tras la reunión con resumen + 3 insights clave.
 - Memoria continua y adaptación por equipo.
-

WHAT: Qué entregamos y cómo se ve el MVP



MVP Ejecutable en 2 semanas:

1. Entrada

- 2–3 grabaciones simuladas o reales (reunión de ventas B2B)
- Documentos de contexto (pitch decks, OKRs, whitepapers)

2. Procesamiento

- Transcripción (Whisper)
- Extracción de insights + resumen con prompts personalizados

3. Salida

- Email o dashboard simple con:
 - Resumen ejecutivo
 - 3 insights accionables (según Challenger/Insight Selling)
 - Recomendación narrativa o storytelling sugerido

4. Interacción opcional

- Feedback loop: el director o comercial evalúa la utilidad del insight
- Iteración para afinar el estilo

Arquitectura de Plataforma

1. Capa de Generación Activa de Insights

- Ya lo tenías: generación de pitches, storytelling y estructuras tipo canvas a partir de inputs cualitativos.
- Técnicamente: prompting inteligente + adaptación por sector/rol/estilo.

2. Capa de Captura Pasiva (Forecast Copilot)

- **Escucha activa** de reuniones (Zoom, Meet, etc.).
- Transcripción automática + NLP + resumen inteligente.
- **Extracción de patrones clave:**
 - Oportunidades no seguidas
 - Sinergias entre cuentas o equipos

- Momentos de interés (objeciones, dudas, puntos de fricción)
 - **Recomendaciones accionables**
 - “Explorar la relación entre cuenta X y Y”
 - “Volver a contactar a Z tras evento”
 - “Revisar objeción A para próxima demo”
-

3. Capa de Aprendizaje Colaborativo

- El sistema aprende con cada input de reunión.
 - Integra insights generados manualmente + insights captados automáticamente.
 - Construye una **base dinámica de conocimiento comercial real**, versionada y enriquecida.
-



¿Qué se necesita técnicamente?

Módulo	Tecnología sugerida
Audio Listener / Transcripción	Whisper o AssemblyAI
Análisis semántico	LangChain + OpenAI / Claude
Motor de Insight Discovery	Vector DB (Pinecone / Weaviate) + IA personalizada
Recomendador	Reglas + embeddings + sistema de puntuación por utilidad



¿Qué lo hace único?

- No es solo un CRM con IA ni un “notetaker”.
- Es un **copiloto de inteligencia comercial narrativa**, que:
 - Aprende del equipo

- Detecta oportunidades cruzadas
- Genera contenido útil y contextual
- Crea alineamiento entre estrategia y mensaje

Journey del Director de Ventas B2B Tech

Etapa	Objetivo	Dolores	Intervención del Copilot
Planificación trimestral	Definir estrategia	Info dispersa, sin inteligencia colectiva	Resumen de trimestres anteriores, patrones clave
Revisión de pipeline	Diagnóstico real	Forecast sin señales reales	Alertas por fricción, dudas, falta de follow-up
Reuniones con reps	Coaching efectivo	Estilos desconectados	Briefing con insights por comercial
Acompañamiento a demos	Alto impacto	Mucho foco en producto	Guías provocadoras, storytelling personalizado
Revisión con marketing	Alinear mensajes	Brecha marketing/ventas	Insights de campo para feedback de contenido
Feedback continuo	Elevar competencias	Sin claridad para coaching	Dashboard por rep con calidad de insights

Posicionamiento Final

"Insight Builder Copilot es el cerebro colectivo del equipo de ventas: escucha, aprende y transforma cada interacción en una oportunidad para vender mejor."

Historias de Usuario – Reunión de Forecast con Insight Builder Copilot

1. Ejecutar Insight Selling como estándar

- Como Director de Ventas,

- **Quiero** que durante las reuniones de forecast se evidencie que los comerciales aplican *Insight Selling* en sus cuentas activas,
- **Para** asegurar que cada conversación con clientes aporta un reencuadre valioso y no se limita a seguimiento superficial.

✓ *Insight Builder sugiere insights provocadores por cuenta basados en interacciones pasadas y documentos relevantes.*

2. Extraer señales competitivas

- **Como** Director de Ventas,
- **Quiero** identificar menciones o señales de competencia en los comentarios de los comerciales durante el forecast,
- **Para** ajustar nuestro posicionamiento en tiempo real frente a amenazas externas.

✓ *Insight Builder etiqueta menciones a competidores, argumentos usados, y percepción del cliente para análisis competitivo.*

3. Descubrir nuevos ángulos de entrada

- **Como** Director de Ventas,
- **Quiero** revisar en el forecast ideas o puntos de contacto no explorados para abrir conversaciones con cuentas frías o estancadas,
- **Para** revitalizar oportunidades y aumentar la tasa de conversión.

✓ *Insight Builder genera sugerencias de entrada por industria, cargo, o necesidad latente detectada en otras cuentas.*

4. Promover argumentos que convencen

- **Como** Director de Ventas,
- **Quiero** que durante el forecast se destaquen los argumentos y enfoques narrativos que están funcionando,

- **Para** inspirar a otros comerciales a replicarlos y estandarizar el discurso eficaz.

✓ *Insight Builder presenta ejemplos reales de storytelling exitoso y sugiere su aplicación cruzada.*

5. Colaborar con el cliente hacia resultados

- **Como** Director de Ventas,
- **Quiero** identificar oportunidades donde el comercial puede co-crear valor con el cliente tras la venta,
- **Para** acelerar la realización de beneficios y fomentar la fidelidad.

✓ *Insight Builder detecta necesidades postventa, fricciones no resueltas, y propone activadores de colaboración.*

6. Detectar oportunidades de upselling

- **Como** Director de Ventas,
- **Quiero** que se identifiquen señales de expansión en cuentas actuales durante la revisión del pipeline,
- **Para** activar estrategias de upselling antes que el cliente lo pida.

✓ *Insight Builder resalta comentarios de interés en otros productos/servicios, nuevos stakeholders o cambios organizativos.*

7. Construir inteligencia colectiva

- **Como** Director de Ventas,
- **Sé** que las mejores ideas se pierden si no se documentan,
- **Por eso quiero** capturar sistemáticamente los aprendizajes y técnicas compartidas durante el forecast,
- **Para** que se conviertan en conocimiento accesible para todo el equipo.

✓ *Insight Builder consolida un repositorio vivo de insights, argumentos, objeciones y recomendaciones efectivas por cuenta y comercial.*