

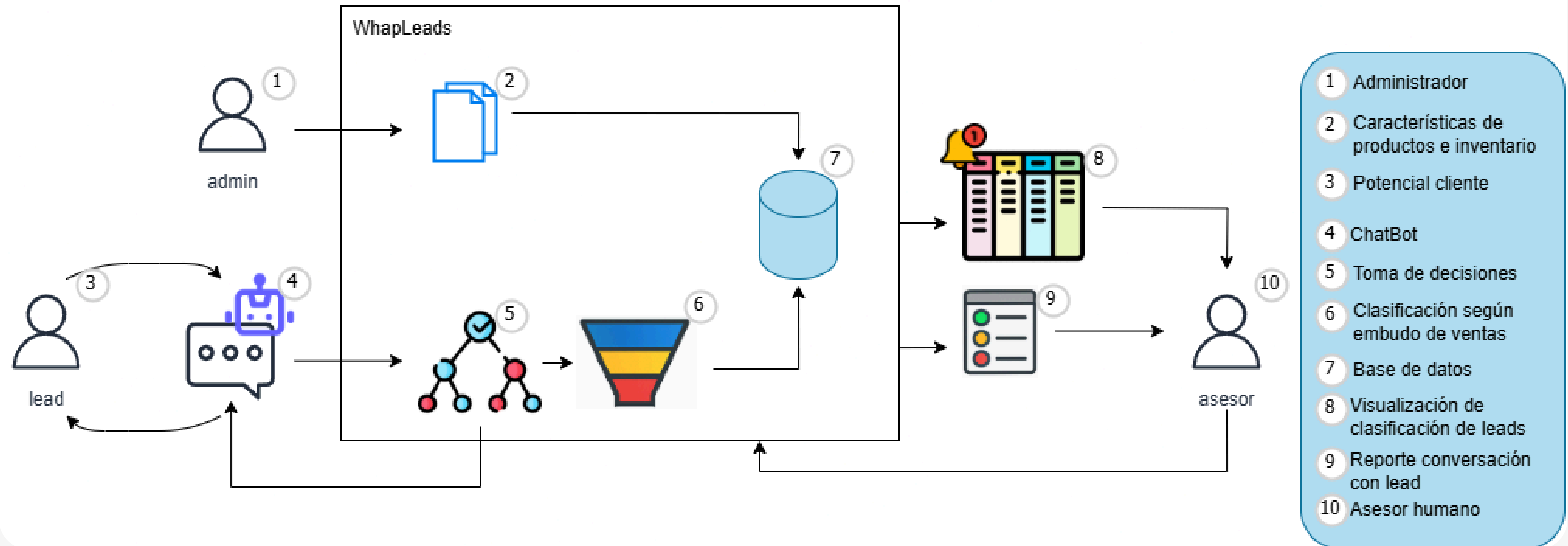
WhapLeads: Solución para microempresas

Agenda

- | | | | |
|---------------|----------------|----|---------------------|
| 1. | Vista Lógica | 5. | Vista de Desarrollo |
| 2. | Detallado | 6. | Detallado |
| 3. | Vista Procesos | 7. | Vista Física |
| 4. | Detallado | 8. | Detallado |
| 9. Escenarios | | | |

Vista Lógica

Vista Lógica



Vista Lógica

Actores:

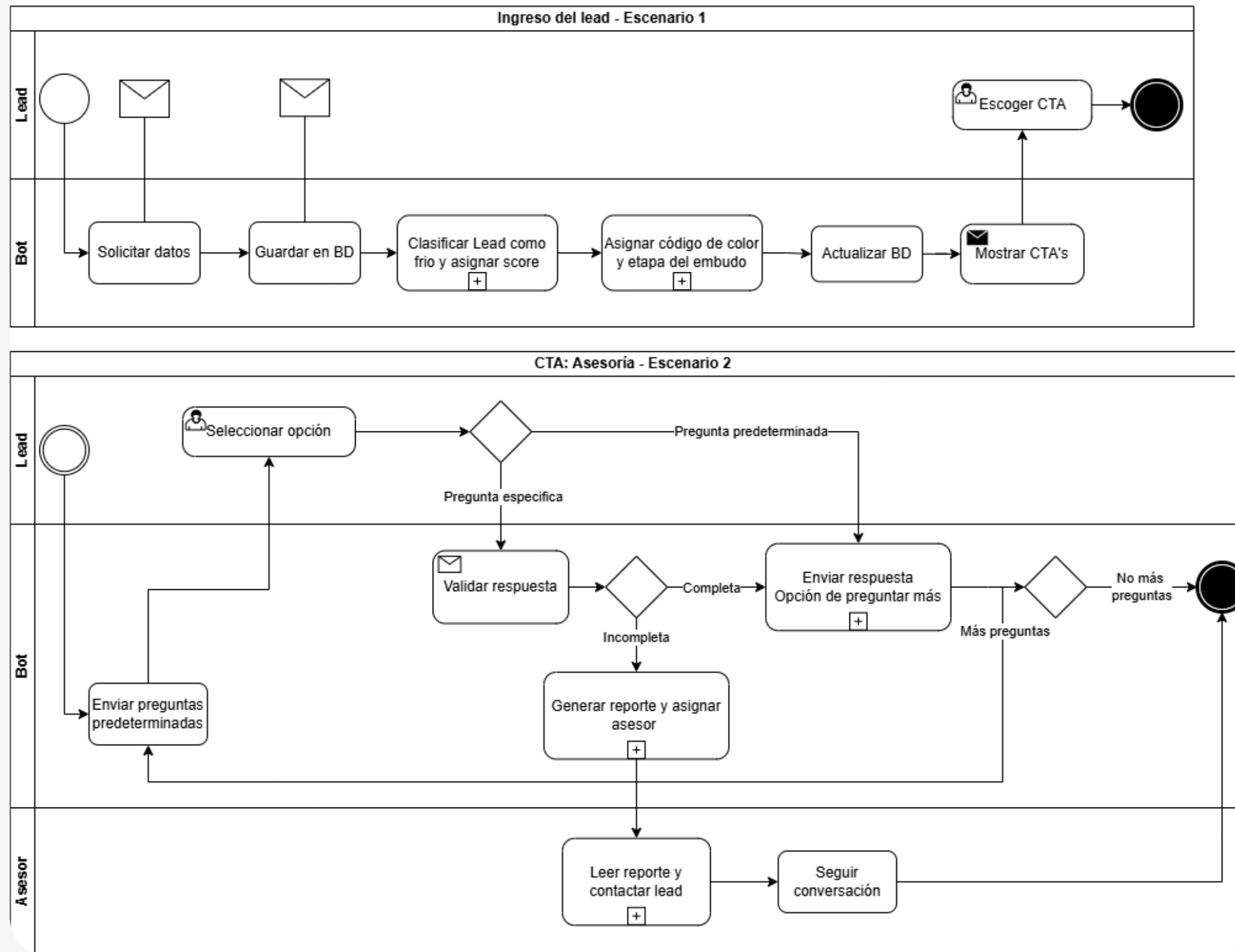
- (1) Administrador (admin): Esta figura interactúa con el sistema proporcionando (2) Características de productos e inventario. Esto sugiere que el administrador es responsable de configurar y mantener la información sobre los productos que la empresa ofrece y su disponibilidad.
- (3) Potencial cliente (lead): Este es el usuario interesado en los productos o servicios. El lead interactúa con el sistema a través de un (4) ChatBot.
- (10) Asesor humano (asesor): Este es un representante de ventas o atención al cliente que puede intervenir en el proceso, probablemente después de la interacción inicial con el chatbot.

Componentes y Flujo de Información:

1. Entrada del Administrador: El administrador introduce la información de (2) Características de productos e inventario al sistema WhapLeads.
2. Interacción con el ChatBot: El (3) lead interactúa con el (4) ChatBot. Esta interacción puede incluir preguntas sobre productos, precios, o cualquier otra consulta inicial.
3. Procesamiento y Clasificación: La información de la interacción con el chatbot se procesa a través de un (5) Árbol de decisiones. Este árbol probablemente se utiliza para analizar la conversación y determinar la siguiente acción o la clasificación del lead.
4. Embudo de Ventas: El resultado del árbol de decisiones alimenta un (6) Embudo de ventas. Esto indica que los leads se clasifican y se mueven a través de diferentes etapas del proceso de ventas según su nivel de interés y la información obtenida en la interacción.
5. Base de Datos: Tanto la información de los productos e inventario (proveniente del administrador) como los datos generados por las interacciones con los leads (a través del chatbot y el árbol de decisiones) se almacenan en una (7) Base de datos.
6. Visualización y Clasificación de Leads: La información de la base de datos se utiliza para generar una (8) Visualización de clasificación de leads. Esto probablemente muestra un panel o una interfaz donde se pueden ver los diferentes leads organizados según su etapa en el embudo de ventas o algún otro criterio de clasificación.
7. Reporte de Conversación con Lead: También se genera un (9) Reporte de conversación con lead, que contiene el historial de la interacción entre el chatbot y el lead.
8. Interacción del Asesor: El (10) asesor humano tiene acceso a la (8) Visualización de clasificación de leads y al (9) Reporte de conversación con lead. Esto le permite tener una visión clara del estado y las interacciones previas de cada lead para poder tomar (5) Toma de decisiones informadas y continuar el proceso de ventas de manera más personalizada.
9. Retroalimentación: Es posible que las acciones del asesor humano y los resultados de sus interacciones se almacenen nuevamente en la (7) Base de datos, cerrando un ciclo de retroalimentación para mejorar el sistema y las estrategias de ventas.

Vista Procesos

Vista de procesos

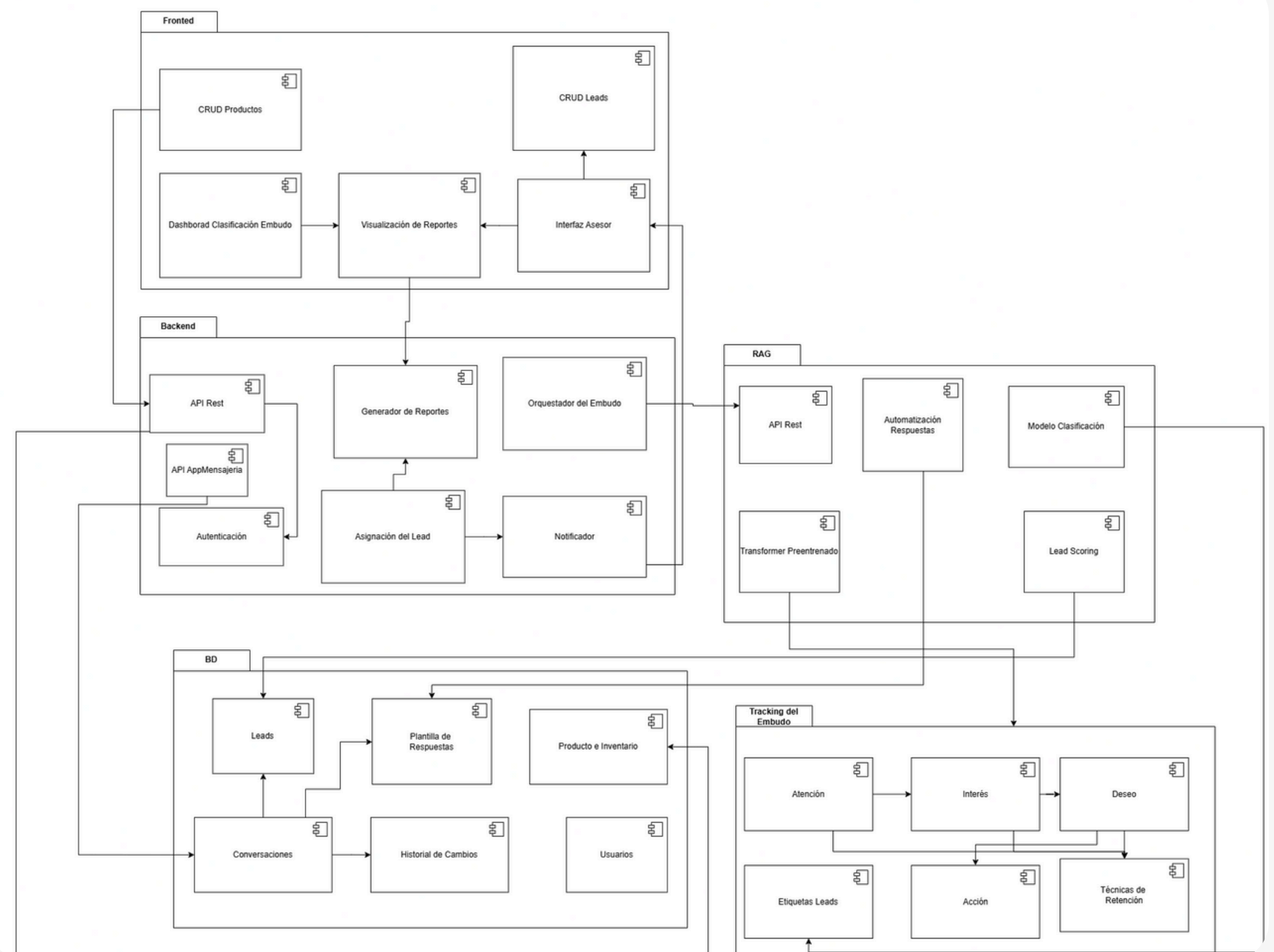


Este diagrama detalla dos escenarios principales dentro del flujo de interacción con un lead. El primer escenario, "Ingreso del lead", muestra cómo el bot solicita datos, guarda la información, clasifica al lead, asigna un código y etapa en el embudo, actualiza la base de datos y finalmente muestra posibles llamadas a la acción (CTAs) para que el lead elija. El segundo escenario, "CTA: Asesoría", describe cómo el lead selecciona una opción, el bot puede responder con preguntas predeterminadas o validar una respuesta específica, y si la información es incompleta, se genera un reporte para que un asesor humano siga la conversación.

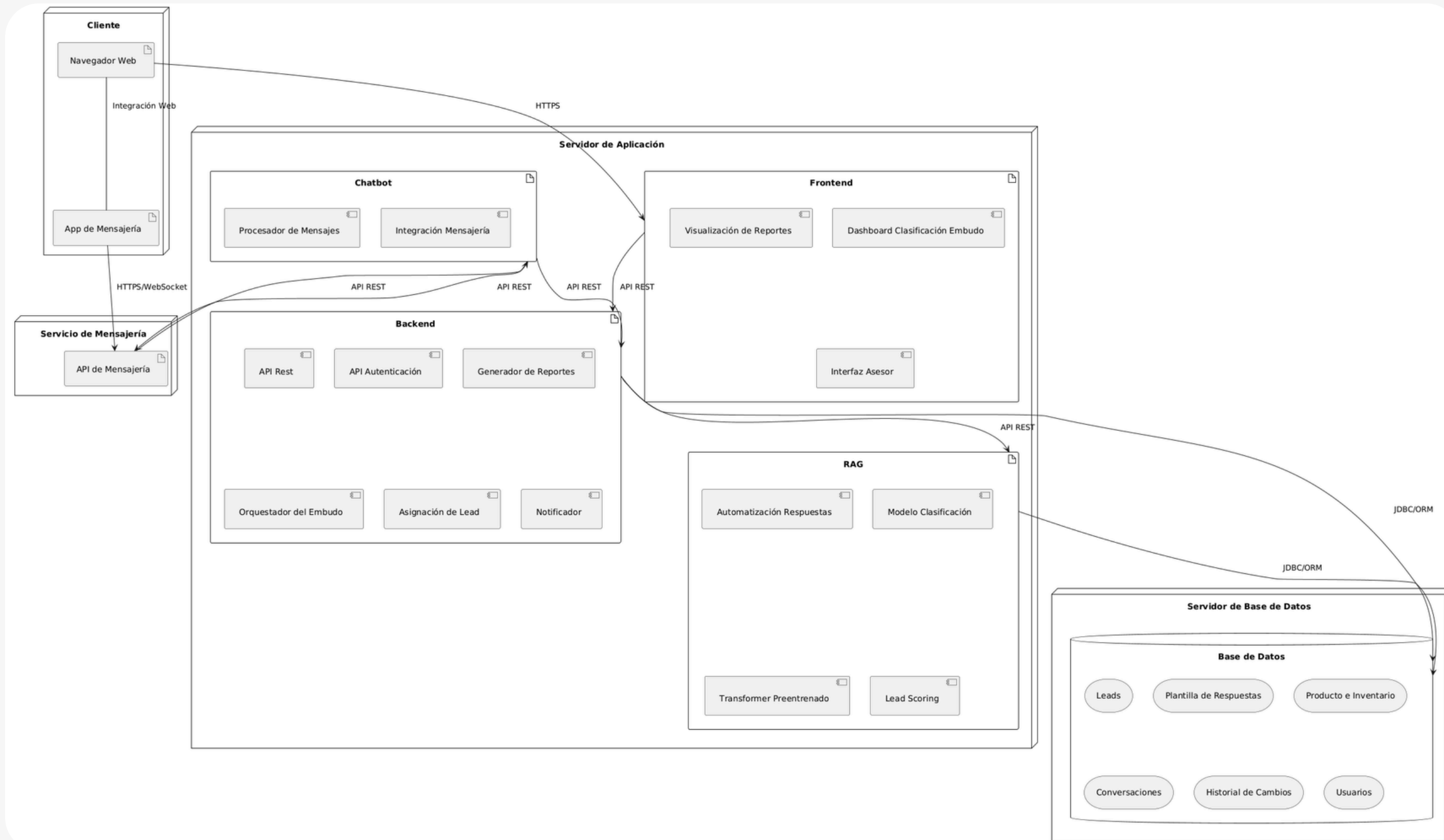
Vista Desarrollo

El diagrama se organiza en varias capas lógicas: Frontend, Backend, RAS (probablemente un servicio o módulo específico), y BD (Base de Datos). El Frontend contiene componentes como la interfaz de usuario (UI Web Leads), un dashboard de clasificación de leads y la visualización de reportes, interactuando con el Backend a través de una interfaz remota. El Backend expone APIs (API Rest y API AppMovil) para la comunicación, gestiona la información de los reportes, la orquestación de procesos, la agregación de leads y la notificación, además de la autenticación. El módulo RAS incluye APIs, automatización de respuestas, modelos de clasificación y lógica para el lead scoring, interactuando con una capa de Tracking del Embudo. Finalmente, la BD almacena datos relacionados con leads, campañas, productos e inventario, comunicaciones, historial de cambios y usuarios, sirviendo como la persistencia de la información para todo el sistema.

Vista de desarrollo



Vista Física



Vista Física

El sistema se despliega en varios servidores o servicios:

Cliente: Representa a los usuarios finales que interactúan con el sistema a través de una Aplicación Web o una Aplicación Móvil. La comunicación con el Servidor de Aplicación se realiza mediante HTTPS.

Servicio de Mensajería: Un servicio externo con una API de Mensajería que el Servidor de Aplicación utiliza para enviar mensajes. La comunicación con este servicio es a través de HTTP/S.

Servidor de Aplicación: Este es el corazón de la aplicación y se divide en varios componentes lógicos:

Frontend: Contiene la Administración de Campañas y el Dashboard de Clasificación de Leads, que probablemente gestionan la interfaz de usuario y la presentación de datos. Se comunica con el Backend mediante REST.

Backend: Aloja la lógica del negocio, incluyendo un API Rest, Autenticación, un Orquestador de Procesos, un Servicio de Reportes, la Segmentación de Leads, un Asignador de Leads y un Notificador. Se comunica con el Frontend a través de REST y con el módulo RAS mediante gRPC.

RAS (Probablemente un Servicio de Analítica y Scoring): Contiene la Administración de Reglas, el Modelo de Clasificación, la Transformación Personalizada y el Lead Scoring. Se comunica con el Backend a través de gRPC y con la Base de Datos mediante JDBC.

Cluster: Un conjunto de Procesadores de Mensajes y un Integrador de Mensajes, sugiriendo un procesamiento asíncrono o distribuido de tareas. Se comunica con el Backend mediante AMQP.

Internal Server: Un componente interno que interactúa con el Backend.

Servidor de Base de Datos: Aloja la Base de Datos, que está organizada en varias tablas o esquemas: Leads, Partidas de Campañas, Productos e Inventario, Comunicaciones, Historial de Cambios y Usuarios. El Servidor de Aplicación (específicamente el módulo RAS) se comunica con la base de datos mediante JDBC.

Escenarios

Escenarios

