

# Propuesta y Presupuesto

Markezy - SaaS para Agencias de Marketing





# Descripción del Proyecto

# Markezy

**Markezy** es una plataforma SaaS multi-tenant diseñada específicamente para agencias de marketing que buscan automatizar y optimizar su proceso de captación de leads. El objetivo principal es crear un MVP que permita a las 30 agencias franquiciadas de SERSEO generar estrategias de marketing personalizadas de forma automática utilizando inteligencia artificial.

#### Visión

Transformar la captación de leads de un proceso manual de 2 horas en una experiencia conversacional de 10 minutos que genere estrategias profesionales automáticamente, integrándose perfectamente con los flujos de trabajo existentes de las agencias.

#### **Objetivos Principales**

El proyecto busca desarrollar una solución tecnológica integral que facilite:

- Automatización Inteligente: Convertir conversaciones naturales en estrategias de marketing profesionales utilizando la metodología propietaria de SERSEO
- \* Eficiencia Operativa: Reducir el tiempo de cualificación de leads en un 75% mediante IA conversacional en español
- Integración Perfecta: Sincronización automática con Clientify para mantener los flujos de trabajo actuales sin interrupciones
- \* Escalabilidad: Arquitectura preparada para el crecimiento futuro con funcionalidades avanzadas

#### Propuesta de Valor

Markezy ofrece un ecosistema completo que permite a las agencias:

- Lead Magnet Conversacional: Interfaz de chat inteligente que cualifica leads mediante conversaciones naturales en español
- Generación Automática de Estrategias: Motor de IA que utiliza la metodología SERSEO para crear estrategias personalizadas por sector
- \* Documentación Profesional: Generación automática de PDFs branded con estrategias completas y recomendaciones
- \* Dashboard Centralizado: Visualización y gestión de todos los leads capturados con filtros avanzados
- Sincronización Clientify: Integración en tiempo real con el CRM actual sin interrumpir flujos existentes

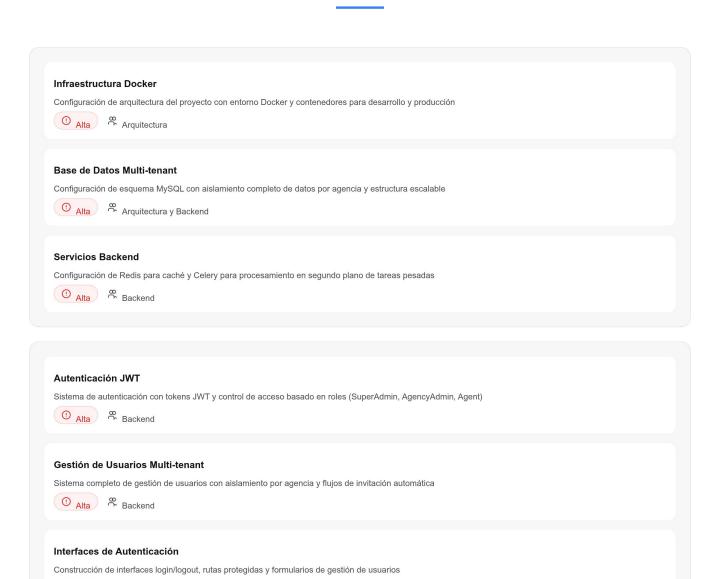
La plataforma está diseñada para escalar desde las 30 agencias SERSEO hasta el mercado español de 50k agencias, con arquitectura multi-tenant que garantiza aislamiento de datos y personalización por agencia.

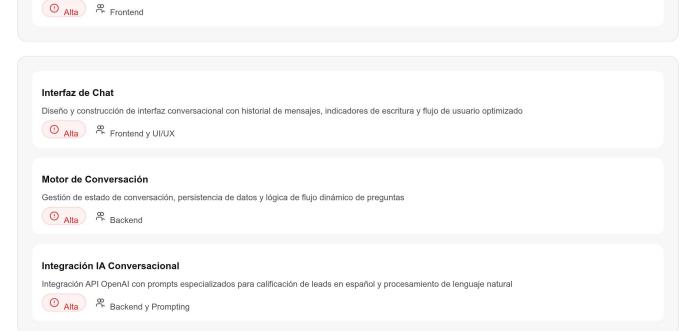
### **Mejoras Futuras**

- [Herramienta] Módulo Generador de Contenido: Sistema de creación automática de contenido para redes sociales con calendar integrado y personalización de voz de marca
- [Herramienta] SEO E-commerce Writer: Herramienta especializada para generar descripciones de productos optimizadas para SEO con integración a plataformas ecommerce
- [Herramienta] LLM Ranking Tracker: Sistema de monitoreo de menciones de marca en respuestas de modelos de IA como ChatGPT con alertas de cambios
- [Mejora] Cumplimiento RGPD y Protección de Datos: Sistema completo de gestión de consentimientos, políticas de retención, exportación de datos y trazabilidad para cumplimiento RGPD
- [Mejora] Dashboard SuperAdmin: Panel administrativo global con métricas cross-agencia, gestión de plataforma y configuración de feature flags
- [Mejora] Integración Email Marketing: Automatización de secuencias de follow-up con templates personalizables y tracking avanzado de engagement
- [Mejora] Widget WordPress Embebible: Componente JavaScript para integrar el Lead Magnet directamente en sitios web de agencias como widget
- [Mejora] App Móvil Nativa: Aplicaciones iOS y Android con gestión offline de leads, notificaciones push y autenticación biométrica
- [Mejora] Facturación y Suscripciones: Sistema completo de billing con integración Stripe, gestión de planes y límites de uso por suscripción
- [Mejora] Dominios Personalizados: Configuración de subdominios custom por agencia (ej: agencia.markezy.com) con SSL automático
- [Mejora] Integración Redes Sociales: Conexión directa con APIs de Facebook, LinkedIn e Instagram para publicación automática de contenido generado

# Requisitos del Proyecto

Funcionalidades organizadas por áreas de la aplicación





Pipeline de Generación  Motor backend de generación de estrategias con integración OpenAl e interfaz de vista previa en tiempo real  O Alta  Backend y Frontend
Modelo de Datos de Leads
Creación del modelo de datos de leads con operaciones CRUD básicas y estructura optimizada para CRM
① Alta <sup>∞</sup> Backend
Dashboard de Leads
Panel de visualización con filtrado avanzado, búsqueda y vista detalle de lead con historial de conversación completo
O Media <sup>∞</sup> Frontend

Desarrollo de prompts especializados que implementan la metodología propietaria SERSEO para generación de estrategias de marketing

O Alta Prompting

# Metodología de Trabajo

Enfoque ágil e iterativo para garantizar entregas de valor continuas

### Metodología de Desarrollo

Utilizamos una metodología iterativa e incremental basada en Scrum que nos permite entregar valor de forma continua y adaptarnos rápidamente a los cambios del proyecto.

#### **Principios Fundamentales**

- Iterativo: Cada sprint de 2 semanas produce una versión funcional del producto con nuevas características implementadas.
- Incremental: Cada iteración construye sobre la anterior, añadiendo funcionalidades de forma progresiva hasta completar el MVP.
- Colaborativo: Comunicación constante con el cliente a través de reuniones regulares y demostraciones de progreso.

#### Entregas y Seguimiento

Mantenemos un seguimiento continuo del proyecto con entregas regulares:

- Resumen semanal: Si la empresa lo requiere, se compartirá cada semana un resumen del avance del proyecto
- Seguimiento de presupuesto: Se pueden compartir las horas consumidas a lo largo del desarrollo
- Daily standups: Reuniones diarias internas del equipo de desarrollo
- Ocumentación continua: Actualización en tiempo real

### Ciclo de Sprint



Planificación

Definición de objetivos y tareas del sprint



Desarrollo

Implementación de funcionalidades priorizadas



Revisión

Demostración del incremento desarrollado



Retrospectiva

Análisis de mejoras para el siguiente sprint

# **Fases del Proyecto**

Desarrollo estructurado en fases bien definidas para maximizar la eficiencia



Total Estimado

8 Semanas Totales

**8** Fases

### Fase 0: Inicialización / Base

1 sem

Configuración de arquitectura, entorno Docker, Django multi-tenant, React TypeScript y wireframes UI/UX





€790 - €1,120

15.2%

Peso en presupuesto

Coste estimado: €790 - €1,120

0

### Fase 1: Autenticación de Usuarios

1 sem

Sistema JWT multi-tenant con roles, gestión de usuarios y flujos de invitación de agencias





€605 - €930

Peso en presupuesto

12.2%

Coste estimado: €605 - €930

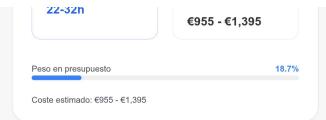
# Fase 2: Interfaz Conversacional Lead Magnet

2 sem

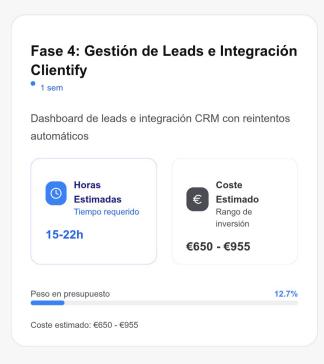
Chatbot inteligente con gestión de estado, flujo dinámico de preguntas e integración OpenAl







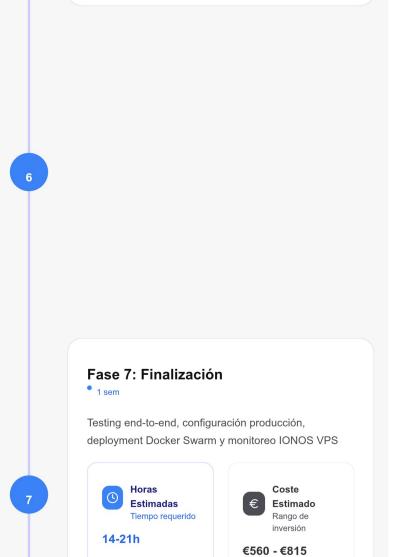
Fase 3: Motor de Generación de Estrategias IA 1 sem Pipeline de estrategias con metodología SERSEO e integración OpenAl optimizada Horas Coste Estimado **Estimadas** Tiempo requerido Rango de inversión 15-22h €605 - €890 Peso en presupuesto 11.9% Coste estimado: €605 - €890





5





10.9%

reso en presupuesto

Peso en presupuesto

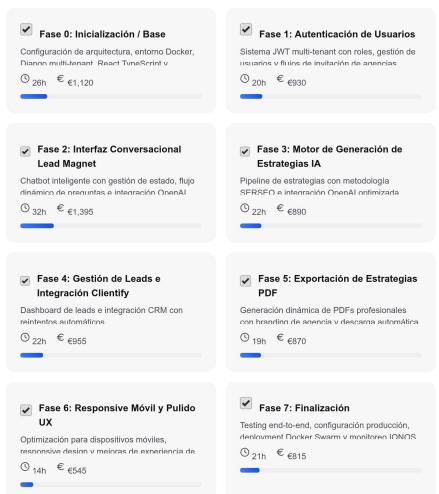
Coste estimado: €560 - €815

Coste estimado: €555 - €870

# Estimación Presupuestaria

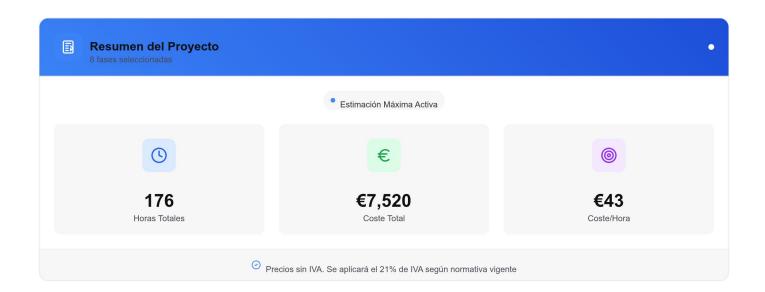
Desglose detallado de costes por roles y fases del proyecto

### Presupuesto por Fases



### Tarifas por Rol





# **KPIs del Proyecto**

Métricas clave que demuestran el impacto y valor esperado de Markezy para agencias de marketing



### 30+

#### Agencias Activas

Agencias SERSEO usando la plataforma mensualmente



## 1,000+ Leads Generados

Leads cualificados capturados mensualmente



### 50%

### Reducción Tiempo

Mejora en tiempo de cualificación vs proceso manual



### 30%+ Tasa de Conversión

Leads que progresan a reunión comercial



### 50%

### Adopción Usuarios

Agentes SERSEO usando activamente la plataforma



### 4.5/5

### Calidad Estrategias

Valoración promedio de estrategias generadas por IA

### Métricas de Impacto Empresarial

Estos KPIs han sido diseñados específicamente para medir el impacto de Markezy en la eficiencia operativa de agencias de marketing. Cada métrica refleja objetivos cuantificables que demuestran el retorno de inversión y la transformación digital del proceso de captación de leads.