

Mapfre

TFM GRUPO 3 RAG CHATBOT

**ANDREA
VASQUEZ**



**MIGUEL
MOLINA**



**ENRIQUE
BONET**



**DAVID
GARRIDO**



#somosvallians



MAPFRE

**¿Te gustaría filtrar más leads
calificados en menos tiempo?**



MAPFRE

¿Te gustaría enviar más cotizaciones en menos tiempo?

01.

CASO DEL NEGOCIO

La problemática



Expectativas del cliente

Inmediatez + Mundo digitalizado



01.

CASO DEL NEGOCIO

La problemática



Expectativas del cliente

Inmediatez + Mundo digitalizado



**Clientes buscan rapidez y agilidad
para tomar decisiones**



01.

CASO DEL NEGOCIO

La problemática

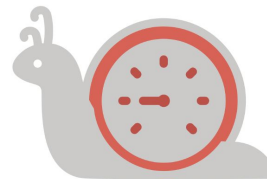


Expectativas del cliente

Inmediatez + Mundo digitalizado



**Clientes buscan rapidez y agilidad
para tomar decisiones**



Sistema de cotización provoca retrasos

Falta de personalización

Desconexión con clientes



01.

CASO DEL NEGOCIO

La problemática

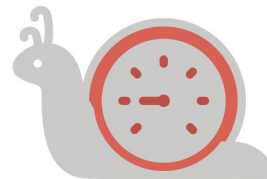


Expectativas del cliente

Inmediatez + Mundo digitalizado



**Clientes buscan rapidez y agilidad
para tomar decisiones**



Sistema de cotización provoca retrasos

Falta de personalización

Desconexión con clientes



Pierden leads calificados

Pierden ventas



01.

CASO DEL NEGOCIO

La problemática

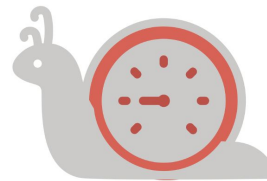


Expectativas del cliente

Inmediatez + Mundo digitalizado



**Clientes buscan rapidez y agilidad
para tomar decisiones**



Sistema de cotización provoca retrasos

Falta de personalización

Desconexión con clientes



Pierden leads calificados

Pierden ventas



01.

CASO DEL NEGOCIO

Nuestros objetivos



Optimizar capacidad

01.

CASO DEL NEGOCIO

Nuestros objetivos



Optimizar capacidad



Agilizar procesos

01.

CASO DEL NEGOCIO

Nuestros objetivos



Optimizar capacidad



Agilizar procesos



Automatizar tareas clave

01.

CASO DEL NEGOCIO

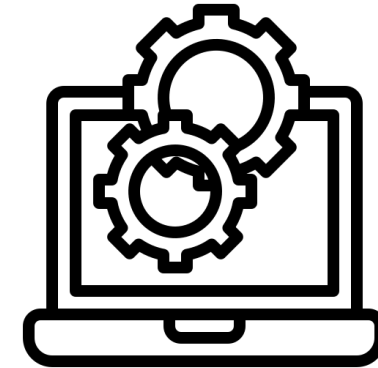
Nuestros objetivos



Optimizar capacidad



Agilizar procesos



Automatizar tareas clave

Consulta Inteligente

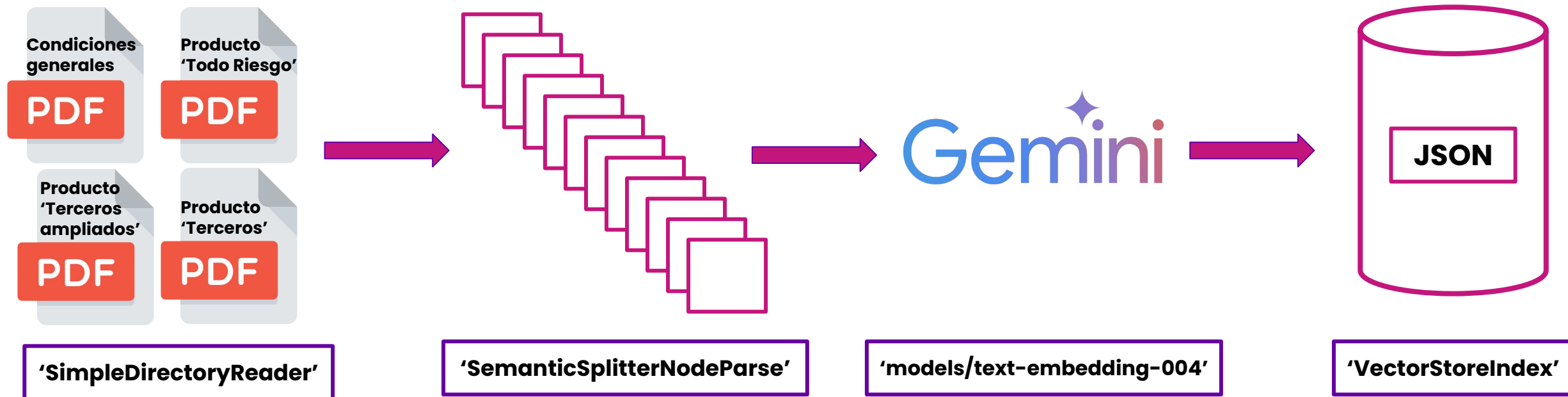
**Verificación de solicitud
con Fotos y Videos**

**Envío de cotizaciones
a mail automatizado**

**Generación de Leads
Calificados**

02.

Recolección y Tratamiento de Datos



03.

Desarrollo del Proyecto

Procesamiento de imágenes



Gemini



'MultiModalLLMCompletionProgram'



- Número matrícula
- Año matriculación
- Modelo
- Color

JSON

GeminiMultiModal("models/gemini-2.0-flash-exp")

'PydanticOutputParser'

03.

Prompt

Desarrollo del Proyecto



COMPORTAMIENTO

- **Identidad**
- **Educado y amable**
- **Respuesta estructurada**
- **Seguros de coche**
- **Mapfre**
- **Reserva de información**
- **Mensajes cortos**

03.

Prompt

Desarrollo del Proyecto



COMPORTAMIENTO

- **Identidad**
- **Educado y amable**
- **Respuesta estructurada**
- **Seguros de coche**
- **Mapfre**
- **Reserva de información**
- **Mensajes cortos**

TAREAS

03.

Desarrollo del Proyecto

Prompt



COMPORTAMIENTO

- **Identidad**
- **Educado y amable**
- **Respuesta estructurada**
- **Seguros de coche**
- **Mapfre**
- **Reserva de información**
- **Mensajes cortos**

TAREAS

CONTRATACIÓN DE SEGURO

- Explica los seguros
- Recoge información
- Calcula precio
- Enviar presupuesto

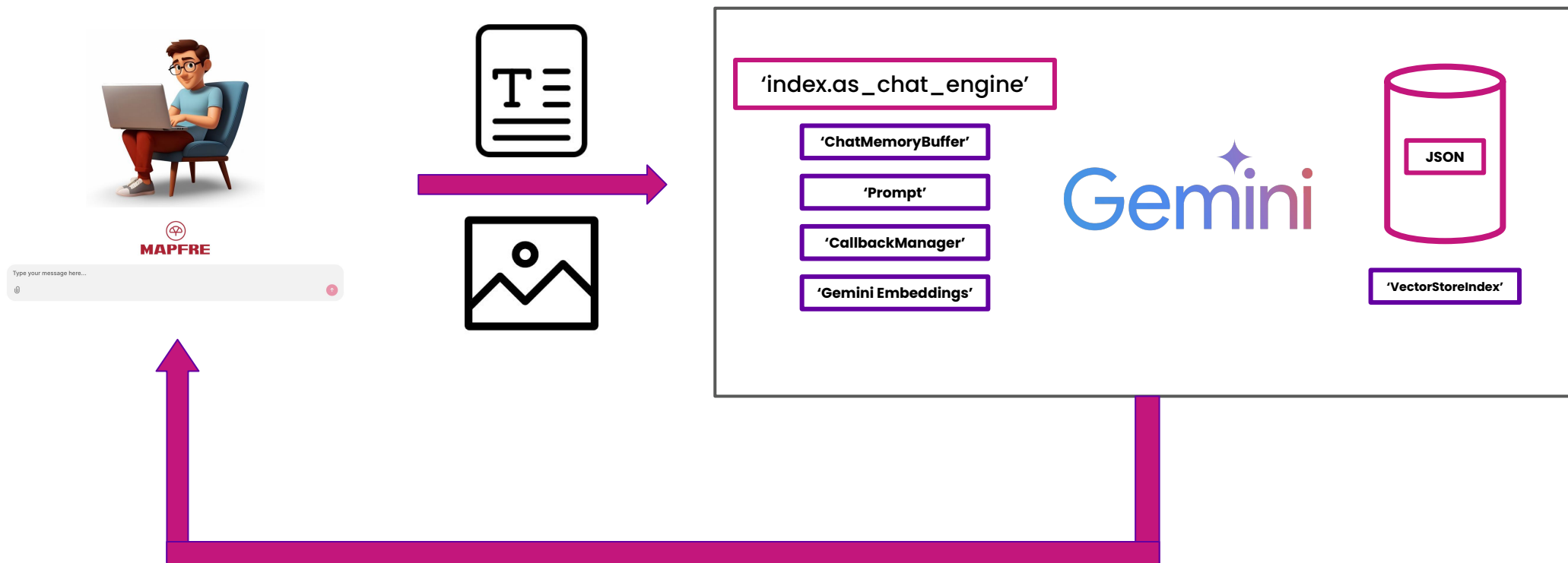
ASISTENCIA A CLIENTES

- Facilita procedimientos
- Atiende en seguros
- Facilita el contacto
- Explica las pólizas

03.

Desarrollo del Proyecto

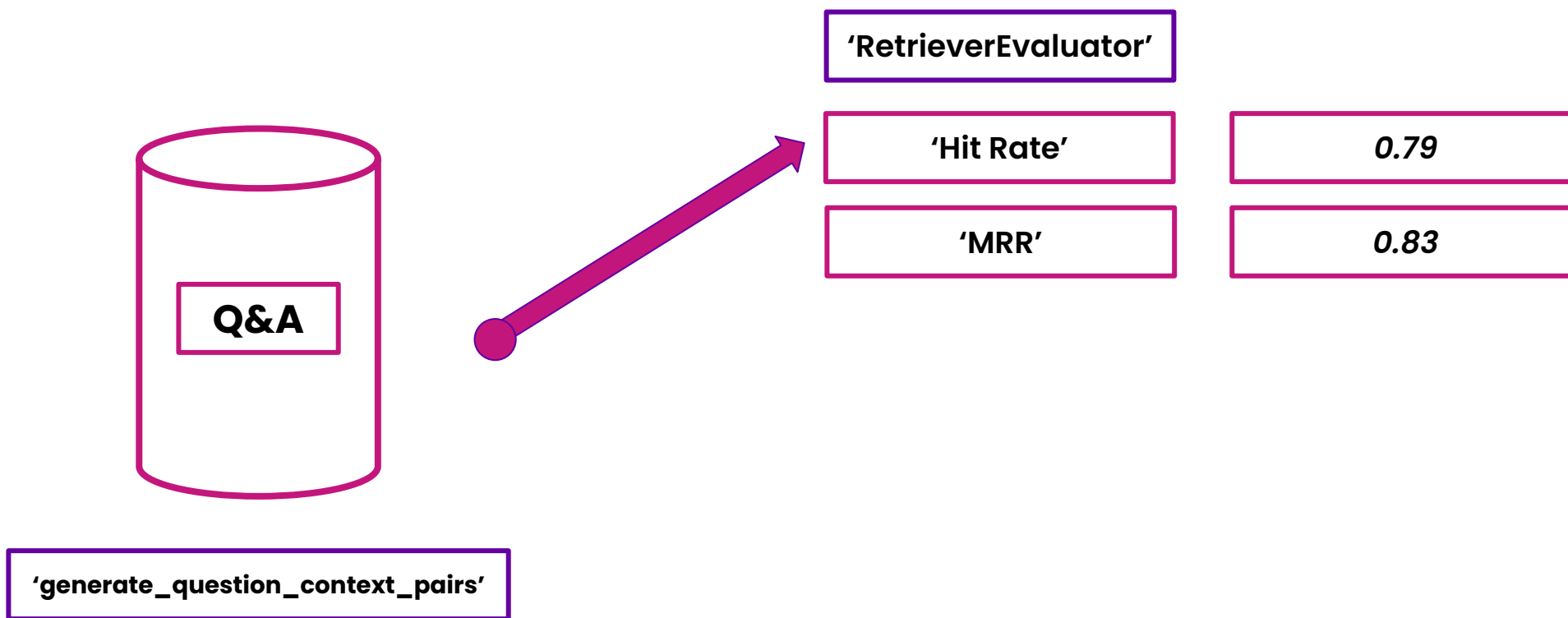
Integración en la aplicación



03.

Desarrollo del Proyecto

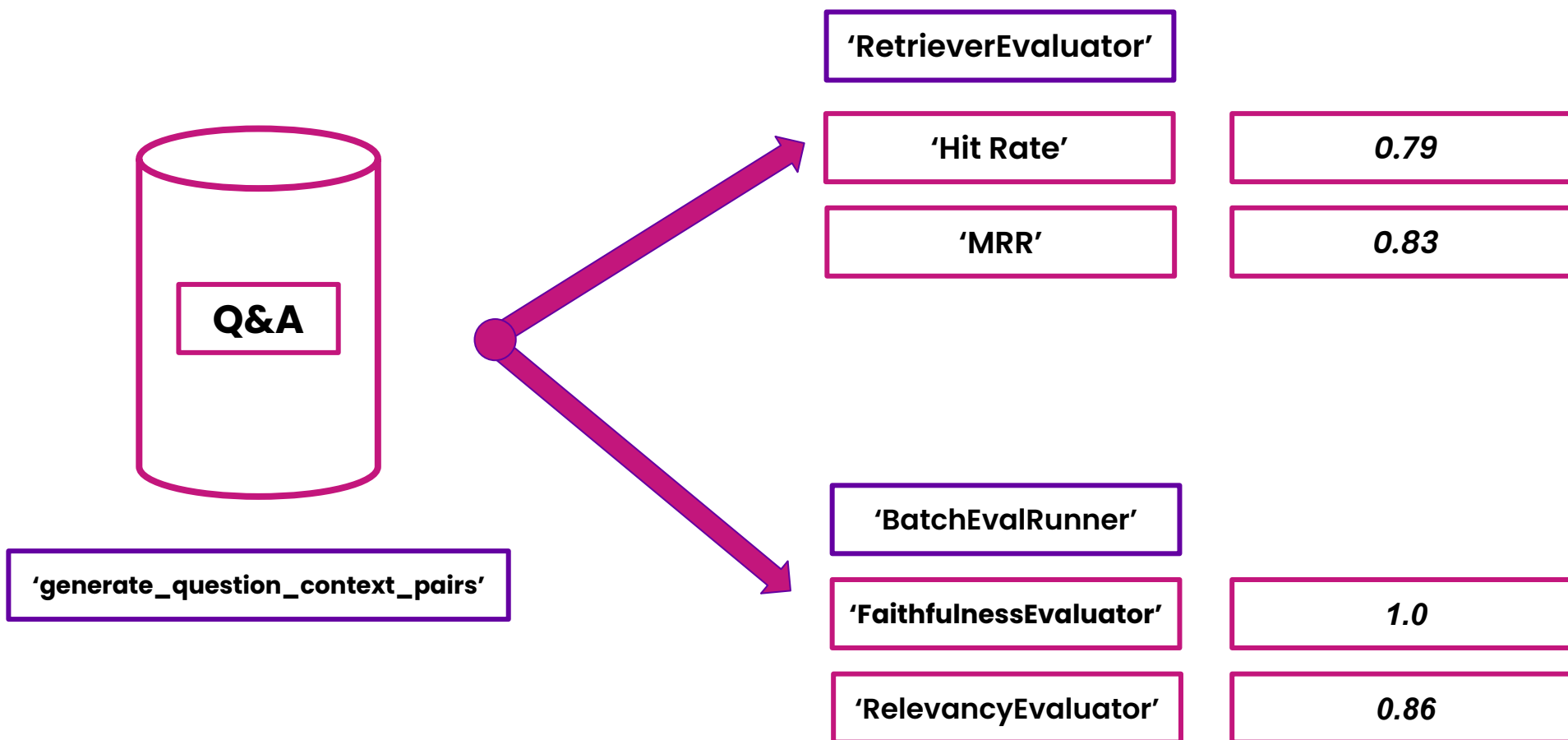
Evaluación



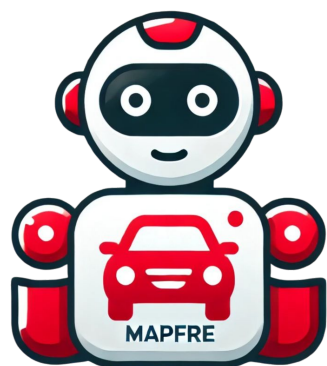
03.

Desarrollo del Proyecto

Evaluación



04. Consideraciones financieras



**Nuevos clientes
y cross-selling**



**+1.9M €
ganancias**



04. Consideraciones financieras

Situación actual Mapfre (sin chatbot)	Escenario esperado (con chatbot)
Leads anuales = 1.200.000	Leads anuales = 1.400.000 (↑ 200.000)
Tasa de conversión = 0,5%	Tasa de conversión = 0,7% (↑ 0,2%)
Pólizas anuales = 6.000	Pólizas anuales = 9.800
Precio medio por póliza = 500€	Precio medio por póliza = 500€
Ingresos anuales = 3.000.000€	Ingresos anuales = 4.900.000 (↑ 1.900.000€)

Fuentes: datos reales de Mapfre en 2024

04. Consideraciones financieras

Situación actual Mapfre (sin chatbot)	Escenario esperado (con chatbot)
Leads anuales = 1.200.000	Leads anuales = 1.400.000 (↑ 200.000)
Tasa de conversión = 0,5%	Tasa de conversión = 0,7% (↑ 0,2%)
Pólizas anuales = 6.000	Pólizas anuales = 9.800
Precio medio por póliza = 500€	Precio medio por póliza = 500€
Ingresos anuales = 3.000.000€	Ingresos anuales = 4.900.000 (↑ 1.900.000€)

Fuentes: datos reales de Mapfre en 2024

Beneficio Neto del proyecto = 1.900.000 - 175.228 = 1.724.772 €/año



MAPFRE

¿Cómo funciona todo esto?



MAPFRE

**¿Cómo funciona la IA Generativa en
¿Es posible la IA Generativa en
nuestra empresa?**

Roberto, Mateo y Julián





Prueba Mappi

**“Lo programamos para ayudar,
lo entrenamos para mejorar,
y cotiza para multiplicar.”**



CHATBOT MAPPI



CONTÁCTANOS



thevallians.com.