

1. Descripción de la startup y su propuesta de valor, detalla en qué consiste el proyecto y qué valor añadido ofrece.

Botslovers es una compañía de ingeniería de software especializada en Inteligencia Artificial

Nuestra propuesta de valor: "Hacemos que sea fácil para cualquier empresa aprovechar el poder de la IA conversacional y generativa para la atención al cliente y ventas"

El proyecto consiste en una plataforma SaaS No-Code que mejora la rentabilidad y la eficiencia operativa de las empresas permitiéndoles configurar y desplegar fácilmente asistentes virtuales potenciados por IA.

El valor añadido que ofrecemos radica en que la plataforma se puede activar -sin necesidad de conocimientos técnicos- en cualquier canal (Web, WhatsApp, Aplicaciones Móviles, Redes Sociales y Puntos de Venta Físicos) y en cualquier idioma. Además la plataforma se ofrece bajo una suscripción mensual sin límite de usuarios.

2. Innovación de la solución y capacidad de impacto

Descripción de la solución, su grado de innovación y los resultados que ha obtenido hasta ahora. Descripción clara de la ventaja competitiva.

Nuestra solución es innovadora por ser nativa en IA. Utiliza Natural Language Processing desde hace 4 años e incluso, un año antes del lanzamiento de ChatGPT por parte de Open AI, ya integraba IA Generativa como tecnología que generar respuestas por parte de los asistentes virtuales para servicio al cliente y ventas.

La capacidad de impacto de nuestra solución se demuestra por su capacidad de automatizar hasta un 90% de las interacciones con clientes para empresas como Mercadona, Alcampo, Carrefour, Porsche, Siemens, Meta, Netflix, Pikolin, Arajjet

Descripción de la solución: Plataforma SaaS de Inteligencia Artificial Conversacional para automatización del servicio al cliente y ventas

- Atiende las solicitudes de los clientes de manera rápida, precisa, 24 horas al día, 7 días de la semana.
- Permite que cualquier empresa configure y despliegue fácilmente asistentes virtuales sin conocimientos técnicos.
- Responde a las solicitudes de los clientes utilizando IA generativa ajustada con los propios datos de las empresas, obtenidos de sitios web, CRMs, ERPs, Knowledge bases, PDFs, imágenes, audios y más.
- Reduce drásticamente el costo por respuesta.

Ventajas competitivas:

- Data propietaria. Contamos con modelos de datos para IA que vienen siendo afinados desde hace varios años con millones de interacciones con clientes de grandes empresas en sectores retail, telecomunicaciones y servicios
- Balanceador de LLMs. Hemos desarrollado un balanceador propietario de Large Language Models con el objetivo de optimizar los costes de IA Generativa de nuestros clientes. Este balanceador es único en el mercado y permite elegir, en tiempo real, el LLM que ofrece la mayor costo-eficiencia y precisión para generar respuestas con IA generativa
- Foco. Foco estratégico en mercados de habla hispana y uso de LLMs entrenados para funcionar eficazmente en conversaciones en idioma español

3. Modelo de negocio y madurez del proyecto, descripción del producto lanzado al mercado y de su modelo de negocio.

Nuestro modelo de negocio se centra en tres pilares fundamentales:

- Configuración inicial y/o Setup: Pago inicial independientemente de la duración del contrato que cubre integraciones y configuración de la plataforma. Rango: 3.000 € a 5.000 € por cada nuevo cliente.
- Fee de Suscripción: Ingresos recurrentes por el uso de la plataforma SaaS. Rango de Valor Contractual Anual (ACV) para clientes empresariales: 12.000 € a 48.000 €. Rango de ACV para clientes de tamaño medio: 6.000 € a 12.000 €.
- Fee Variable de Generative AI: Ingresos adicionales por consultas realizadas a proveedores de LLM, además de aquellas incluidas en los planes de suscripción mensual.