

BOTZ

Dossier Comercial, Estrategico y de Implementacion Tecnologica

Version ejecutiva robusta para presentacion comercial. Fecha: 2026-02-23

Este documento resume, en lenguaje comercial y de negocio, todo lo implementado en Botz: la plataforma de agentes IA (texto, voz y flujos), su capa CRM/operativa y la evolucion hacia un motor especializado de calculo y viabilidad para procesos hipotecarios e inmobiliarios.

Resumen Ejecutivo

- Botz ya no es una idea en desarrollo: es una base funcional en produccion para atencion, automatizacion y operacion comercial asistida por IA.
- La arquitectura implementada permite combinar agentes conversacionales, canales reales, control de consumo, seguridad de configuraciones y seguimiento operativo.
- La capa de negocio conecta captacion de leads, seguimiento en CRM, atencion automatica y decisiones guiadas por un motor de viabilidad.
- El enfoque no es solo tecnologia: es conversion, velocidad operativa, trazabilidad y escalabilidad comercial.

Propuesta de Valor Comercial

Botz permite a una empresa operar con un equipo digital de IA que atiende, califica, enruta y ejecuta procesos con consistencia. Esto reduce tiempos muertos, estandariza respuestas, acelera decisiones y aumenta la capacidad comercial sin crecer linealmente en costos operativos.

Dimension	Situacion Tradicional	Con Botz
Atencion al cliente	Dependencia total del horario humano	Cobertura extendida con agentes IA de texto y voz
Calificacion comercial	Criterio variable por asesor	Criterio estandar con prompts, reglas y flujos
Operacion	Tareas repetitivas manuales	Automatizacion por eventos, reglas y canales
Decision hipotecaria	Analisis lento y fragmentado	Motor de calculo y viabilidad integrado

Arquitectura Funcional Implementada

1) Capa de Agentes IA

- Agentes de texto para atencion, onboarding, soporte y calificacion inicial.
- Agentes de voz para simulacion y conversacion guiada con flujo de llamada.
- Agentes por flujos para orquestar reglas, nodos, condiciones y acciones.
- Plantillas y asistentes de creacion para acelerar despliegue comercial por caso de uso.

2) Capa de Canales e Integraciones

- Estructura para canales (WhatsApp/Meta, proveedores, widget embebible, conectores).
- Webhook de Meta con verificacion, recepcion de mensajes, enrutamiento al agente y respuesta automatica.
- Numeros y conexiones gestionables desde interfaz, con pruebas de credenciales y estado.
- Flujo de onboarding asistido para clientes no tecnicos (modelo comercial estilo implementacion guiada).

3) Capa de CRM y Operacion Comercial

- Gestion de leads, estados, seguimiento y acciones operativas.
- Asignacion de asesores, estructura de equipo y permisos por tenant.
- Vista ejecutiva con indicadores de flujo, canales y estados para seguimiento comercial.
- Automatizacion de procesos repetitivos para reducir friccion entre captacion y cierre.

4) Capa de Motor de Calculo y Viabilidad

- Motor orientado a procesos hipotecarios/inmobiliarios para apoyar evaluacion y pre-viabilidad.
- Estandariza criterios de analisis para reducir variabilidad operativa.
- Acelera decisiones comerciales con soporte de datos y reglas de negocio.
- Se integra con la operacion de leads para priorizar casos con mejor potencial.

5) Capa de Gobierno, Seguridad y Consumo

- Control de creditos y entitlements para uso sostenible de agentes.
- Eventos de uso para trazabilidad operativa y financiera.
- Manejo seguro de secretos de canales (encriptado/redaccion de credenciales).
- Hardening de endpoints con rate limits y observabilidad estructurada.

Implementaciones Clave ya Realizadas

A continuacion se presenta un inventario comercial de componentes implementados para demostrar grado real de avance y madurez funcional.

Agentes y Experiencia Conversacional

- Wizard de creacion de agentes con pasos guiados y pruebas en contexto.
- Preview de conversaciones y simulacion de llamada para validar comportamiento antes de activar.
- Personalizacion de voz, acento y velocidad para experiencia mas humana.
- Sincronizacion texto/voz y mejoras de latencia en experiencia de prueba.

Canales y Mensajeria

- Modulo de numeros y conexiones por proveedor/canal.
- Pruebas de credenciales y verificacion de webhook Meta.
- Recepcion de inbound y respuesta automatica por agente asociado.
- Widget publico embebible para atencion en sitio web.

Conocimiento y Entrenamiento

- Carga de archivos de conocimiento (txt, md, docx, pdf).
- Parseo con fallback OCR para PDFs complejos o escaneados.
- Generacion de contexto desde sitio web para enriquecer configuracion del agente.
- Guardas para evitar mezcla de contexto desde dominios no esperados.

CRM y Equipo

- Gestion de asesores, roles y permisos por tenant.
- Creacion de leads con validaciones de identidad asesor/tenant.
- Vistas ejecutivas de canales, estados y conversion operativa.
- Correcciones de consistencia para relaciones auth-users/team-members.

Confiabilidad y Escala Inicial

- Indices de base de datos para consultas criticas de equipo e invitaciones.
- Rate limiting en endpoints de alto trafico (leads, chat-test, voice-call, invitaciones).
- Observabilidad basica con request_id, tiempos y eventos de error/limites.
- Hardening no destructivo para soportar mayor concurrencia sin romper logica.

Casos de Uso Comerciales

Caso 1: Captacion y Calificacion de Leads

Botz recibe consultas por web/canales, califica intencion, recopila datos minimos, enruta al asesor correcto y deja trazabilidad para seguimiento.

Caso 2: Asistente de Atencion 24/7

Agente de texto y voz responde preguntas frecuentes, filtra solicitudes y escala al equipo humano cuando corresponde.

Caso 3: Operacion Hipotecaria Asistida

El motor de viabilidad apoya el analisis inicial para priorizar casos con mejor perfil y mejorar conversion del embudo.

Caso 4: Implementacion Guiada para Clientes

Onboarding asistido para empresas no tecnicas, con agenda comercial, carga de canales y activacion progresiva.

KPIs Sugeridos para Explotacion Comercial

- Tiempo medio de primera respuesta (texto y voz).
- Porcentaje de leads calificados vs total de conversaciones.
- Tiempo medio de paso de lead a asesor.
- Tasa de conversion por canal y por segmento.
- Costo operativo por lead gestionado.
- Nivel de automatizacion efectiva en tareas repetitivas.

Ventajas Competitivas de Botz

- Arquitectura modular: texto, voz, flujos, CRM y motor de viabilidad en una sola linea de producto.
- Implementacion comercial real: no se queda en demo, conecta canales y operacion.
- Gobierno de consumo: creditos, eventos de uso y control de costos IA.
- Capacidad de verticalizacion: la base de agentes se adapta a dominios especificos como hipotecario/inmobiliario.
- Onboarding mixto: modo asistido para clientes y modo avanzado para equipos tecnicos.

Roadmap Comercial-Tecnico (90 dias)

Fase	Objetivo	Entregables de negocio
Fase 1 (0-30 dias)	Consolidar performance y consistencia de canales	Establecer CRM operativa, menores incidencias y mejor tiempo de respuesta
Fase 2 (31-60 dias)	Integraciones productivas de flujos y voz real	Automatizacion en procesos clave y mayor conversion por canal
Fase 3 (61-90 dias)	Escala comercial y analitica avanzada	Dashboards de impacto, modelo de expansion por verticalizacion

Cierre Comercial

Botz representa una plataforma viva con avance real, orientada a resultados de negocio. La combinacion de agentes IA, automatizacion operativa y motor de viabilidad crea una ventaja tangible para equipos de ventas, atencion y operaciones. El valor no esta solo en responder mejor, sino en operar mejor.

Mensaje clave para clientes e inversion comercial: Botz convierte IA en capacidad operativa medible.