



Santa Cruz
Bienes Raíces

Propuesta
Santa Cruz Bienes Raíces
Generación de Leads

	Preparado por Andres Cardozo	v2.0	31/10/2025
	Aprobado por Andres Cardozo	v2.1	31/10/2025

Cláusula de Confidencialidad: "Este documento de propuesta y todos los documentos e información relacionados proporcionados por Uplabs AI son confidenciales. Están destinados únicamente al uso del cliente y sus representantes autorizados bajo esta cláusula de confidencialidad, que actúa como un acuerdo de no divulgación entre ambas partes. Esta información no debe compartirse, reproducirse ni utilizarse para ningún propósito distinto de su evaluación prevista sin el consentimiento previo por escrito de Uplabs AI"



Santa Cruz Bienes Raíces

Agentes IA de Voz y Texto para Generación de Clientes Potenciales

Resumen Ejecutivo

Presentamos una solución integral diseñada para optimizar el proceso de captación, seguimiento y calificación de clientes potenciales mediante un sistema outbound operado por agentes de voz y texto con inteligencia artificial.

El objetivo es aumentar la conversión de interesados en propiedades y reducir la carga operativa del equipo comercial de Santa Cruz Bienes Raíces, garantizando una atención inmediata, profesional y continua en todos los puntos de contacto.

El sistema permite contactar automáticamente a prospectos a partir de una base de leads en formato CSV, excel o otras bases de contactos

El agente de voz IA realiza llamadas para validar el interés del usuario, recolectar datos y derivar a un ejecutivo comercial humano cuando el cliente muestra interés real. El agente de texto IA brinda información personalizada, califica prospectos, todo con registro automático y trazable al igual que el agente de voz IA.

Beneficios Clave

1. **Atención automatizada 24/7:** los leads reciben respuesta inmediata, ya sea por voz o texto, en cualquier horario y día de la semana.
 2. **Derivación inteligente:** los leads realmente interesados llegan al ejecutivo humano con contexto y datos completos, optimizando el tiempo del equipo comercial.
 3. **Incremento de conversión:** contacto proactivo e inmediato aumenta las probabilidades de agendar visitas y cerrar ventas.
 4. **Reducción de costos operativos:** las tareas repetitivas de contacto y seguimiento se automatizan, liberando tiempo del equipo de ventas.
 5. **Gestión basada en datos:** dashboard con métricas en tiempo real sobre respuestas, tasas de conversión y desempeño de cada campaña.
 6. **Escalabilidad y eficiencia:** el sistema puede manejar simultáneamente cientos de leads sin pérdida de trazabilidad ni calidad de atención.
-



Funcionalidades del Sistema:

Agente IA de Voz (Outbound)

El agente de voz realiza llamadas automáticas personalizadas, con un guion natural y empático que adapta su discurso según el tipo de contacto. Desde esta conversación, el sistema puede:

- Mantener conversaciones de manera natural presentando la marca
 - Registrar datos recopilados durante la conversación.
 - Genera interés en prospectos
 - Deriva automáticamente el lead calificado a un ejecutivo de ventas.
 - Integración SIP troncal para infraestructura de llamadas
-

Agente IA de Texto (Outbound)

El agente de texto inicia el primer contacto con los leads mediante mensajes automatizados en WhatsApp, enviados a través de tecnología RPA como parte de nuestro sistema anti-ban. Desde esta conversación inicial, el sistema puede:

- Mantener conversaciones de manera natural presentando la marca
 - Registrar datos recopilados durante la conversación.
 - Enviar documentos, imágenes y videos
 - Genera interés en prospectos
 - Lecturas de notas de voz
 - Lectura de imagenes
 - Deriva automáticamente el lead calificado a un ejecutivo de ventas.
 - Integración RPA para integrar WhatsApp con IA de texto
-

Derivación Inteligente a Ejecutivos Comerciales

Cuando un lead demuestra interés alto, el sistema genera una alerta por WhatsApp incluyendo lo siguiente:

- Resumen de conversación o llamada
 - Datos del prospecto
 - Nombre de ejecutivo comercial asignado a la oportunidad
-

Cláusula de Confidencialidad: "Este documento de propuesta y todos los documentos e información relacionados proporcionados por Uplabs AI son confidenciales. Están destinados únicamente al uso del cliente y sus representantes autorizados bajo esta cláusula de confidencialidad, que actúa como un acuerdo de no divulgación entre ambas partes. Esta información no debe compartirse, reproducirse ni utilizarse para ningún propósito distinto de su evaluación prevista sin el consentimiento previo por escrito de Uplabs AI"



Proceso de Seguimiento Comercial

El sistema ejecuta hasta tres intentos de seguimiento por contacto, combinando voz y texto según la estrategia definida:

- **Primer seguimiento:** llamada de voz IA reforzando el valor de la oferta.
 - **Segundo seguimiento:** llamada de voz IA reforzando el valor de la oferta.
 - **Tercer seguimiento:** mensaje final de seguimiento.
-

Sistema de Control y Monitoreo

El sistema incluye un dashboard operativo centralizado, pipeline de oportunidades, registro de resultados de conversaciones, accesible en tiempo real, con visualización de las principales métricas:

- Leads contactados
 - Leads derivados
 - Leads ganados
 - Leads perdidos
 - Tasa de respuesta por canal
 - Porcentaje de conversión
 - Origen de lead
 - Resumen de Conversaciones
 - Datos embebidos de leads
 - Visualización de contactos
 - Visualización de oportunidades
 - Costo por llamadas
 - Créditos disponibles de llamadas
 - Grabaciones de llamadas
 - Logs de mensajes
-



Plan de Implementación

Línea de Tiempo - Frase Piloto (26 días)

La fase piloto se enfoca en validar la funcionalidad del sistema en un ambiente controlado:

Día	Entregable
Día 1–2	Kick off del proyecto y recopilación de requisitos técnicos y comerciales.
Día 3–10	Diseño de flujo de interacción (texto + voz), definición de prompts base y configuración de la base de conocimiento.
Día 11–15	Configuración inicial de integraciones
Día 16–17	Personalización de respuestas según tono de marca
Día 18–21	Configuración de dashboard y metricas
Día 22-25	QA y Testing
Día 26	Despliegue del piloto y revisión con equipo de Santa Cruz Bienes Raíces

Cláusula de Confidencialidad: "Este documento de propuesta y todos los documentos e información relacionados proporcionados por Uplabs AI son confidenciales. Están destinados únicamente al uso del cliente y sus representantes autorizados bajo esta cláusula de confidencialidad, que actúa como un acuerdo de no divulgación entre ambas partes. Esta información no debe compartirse, reproducirse ni utilizarse para ningún propósito distinto de su evaluación prevista sin el consentimiento previo por escrito de Uplabs AI"



Plan de Implementación

Línea de Tiempo - Versión de Producción (23 días)

En base a los aprendizajes de la fase piloto, se desarrolla la versión definitiva del sistema, con todas las integraciones necesarias y funcionalidades avanzadas:

Día	Entregable
Día 1–3	Revisión de resultados del piloto y ajuste de flujos conversacionales (voz y texto).
Día 4–6	Optimización de integraciones
Día 7–9	Implementación de alertas automáticas por WhatsApp para derivación a ejecutivos.
Día 10–12	Configuración avanzada del dashboard con métricas, grabaciones y seguimiento por etapa.
Día 13–15	QA técnico y pruebas de performance bajo carga simultánea (voz + texto).
Día 16–18	Validación de seguridad, cifrado y monitoreo 24/7 del sistema.
Día 19–21	Ajustes finales, control de calidad y documentación de operación.
Día 22–23	Despliegue en producción y capacitación al equipo de Santa Cruz Bienes Raíces para uso y monitoreo.

Cláusula de Confidencialidad: "Este documento de propuesta y todos los documentos e información relacionados proporcionados por Uplabs AI son confidenciales. Están destinados únicamente al uso del cliente y sus representantes autorizados bajo esta cláusula de confidencialidad, que actúa como un acuerdo de no divulgación entre ambas partes. Esta información no debe compartirse, reproducirse ni utilizarse para ningún propósito distinto de su evaluación prevista sin el consentimiento previo por escrito de Uplabs AI"



Inversión con Mantenimiento Mensual:

Concepto	Monto	Descripción
Prueba Piloto (50% Inicial)	\$3000	Costo único de desarrollo del sistema en versión piloto.
Versión de Producción (50% Restante)	\$3000	Costo único de desarrollo del sistema en versión de producción.
TOTAL	\$6000	PAGO TOTAL
Mantenimiento Mensual	\$250	Costo de mantenimiento y soporte del sistema.

Cláusula de Confidencialidad: "Este documento de propuesta y todos los documentos e información relacionados proporcionados por Uplabs AI son confidenciales. Están destinados únicamente al uso del cliente y sus representantes autorizados bajo esta cláusula de confidencialidad, que actúa como un acuerdo de no divulgación entre ambas partes. Esta información no debe compartirse, reproducirse ni utilizarse para ningún propósito distinto de su evaluación prevista sin el consentimiento previo por escrito de Uplabs AI"



Garantías del Proyecto

Para asegurar la satisfacción y confianza de nuestros clientes, ofrecemos las siguientes garantías en el desarrollo del Sistema Automatizado para Santa Cruz Bienes Raíces

1. Calidad del Producto:

- o Garantizamos que el sistema entregado cumplirá con las especificaciones y funcionalidades acordadas en el contrato.
- o Si el producto final no cumple con las características acordadas, realizaremos las correcciones necesarias sin costo adicional hasta que se satisfagan los requisitos establecidos.

2. Mantenimiento y Actualizaciones:

- o El costo de mantenimiento mensual garantiza la supervisión y actualización del sistema para asegurar su funcionamiento óptimo.
- o Las actualizaciones incluirán mejoras de seguridad y optimizaciones de rendimiento.

3. Confidencialidad de la Información:

- o Nos comprometemos a mantener la confidencialidad de toda la información compartida durante el proyecto. No divulgaremos ningún dato sensible a terceros sin el consentimiento previo del cliente.

4. Protección Financiera:

- o En caso de que no estemos en condiciones de cumplir con nuestras obligaciones, el cliente tendrá derecho a un reembolso del 100% proporcional del pago realizado, basado en el avance del proyecto hasta la fecha de la reclamación.