



SCHWARTZVRENA

MATERIALIZAMOS TU CRECIMIENTO

Propuesta Módulo de Calificación de Leads Omnicanal con Empleado IA para Schwartz Vrena

	Preparado por Kevin Moreno	v1.0	24 de febrero del 2026
	Aprobado por Andres Cardozo	v2.0	25 de febrero del 2026

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”



Resumen Ejecutivo

Se presenta el Módulo de Calificación de Leads Omnicanal con Empleado IA para Schwartz Vrena, diseñado para automatizar y estandarizar la calificación de leads entrantes mediante un empleado IA que opera por WhatsApp y voz, con gestión centralizada de oportunidades en Uplabs AI y sincronización bidireccional con Odoo CRM.

La solución habilita un flujo end-to-end desde la recepción del lead hasta su calificación y derivación, incorporando contactabilidad inmediata, seguimiento inteligente, trazabilidad completa de interacciones (IA y humanas), y handoff controlado a ejecutivos en el momento óptimo, reduciendo tiempos de respuesta y evitando pérdida de oportunidades.

La operación se centraliza en Uplabs AI, habilitando dashboards operativos, reglas de asignación automática, control de estados del pipeline y capacidad de intervención humana cuando corresponda, asegurando visibilidad, gobernanza y consistencia de datos entre Uplabs AI y Odoo CRM.

La arquitectura es modular y ajustable por reglas, permitiendo evolucionar guiones, árboles de preguntas, criterios de calificación, segmentaciones y lógica de asignación sin afectar el core del proceso.

Objetivo del Proyecto

Implementar un módulo omnicanal que incremente la productividad y la conversión del equipo comercial de Schwartz Vrena mediante la automatización del primer contacto, la calificación y el seguimiento de leads, centralizando la trazabilidad y la gestión de oportunidades en Uplabs AI e integrando bidireccionalmente con Odoo CRM para garantizar consistencia, control operativo y actualización en tiempo real del pipeline.



Problemas Identificados

Falta de seguimiento automatizado: Leads con intención se enfrían por demoras, falta de insistencia inteligente o ausencia de respuesta coordinada fuera de horarios.

Fragmentación de flujos y datos: Canales (WhatsApp y llamadas) operan con trazabilidad parcial, generando duplicidad, pérdida de contexto y riesgo de información desactualizada entre equipos y CRM.

Limitaciones de escalabilidad humana: La calificación inicial depende de disponibilidad de ejecutivos, reduciendo cobertura, velocidad de respuesta y capacidad de atender picos de demanda.

Dificultad para mantener pipeline actualizado en tiempo real: Estados, asignaciones y novedades no siempre se reflejan a tiempo en Odoo, afectando pronóstico, seguimiento y control de gestión.

Beneficios del sistema

Omnicanalidad nativa: Orquestación coordinada de WhatsApp y voz en un solo sistema, con un historial unificado por lead.

Respuesta inmediata y persistente: El empleado IA contacta en segundos, realiza seguimiento y recupera leads que no responden en el primer intento.

Mejor eficiencia comercial: Calificación automática por reglas y señales de intención; derivación a ejecutivos únicamente cuando el lead cumple criterios o solicita atención humana.

Sincronización CRM automatizada: Consistencia bidireccional de contactos, oportunidades, estados y asignaciones entre Uplabs AI y Odoo CRM.

Visibilidad y control total: Dashboards y reportería sobre contacto, tiempos de respuesta, estado del pipeline, intervención humana, desempeño por canal y resultados de la IA.

Mejora continua: Ajustes iterativos de mensajes, reglas y criterios de calificación para aumentar conversión y reducir fricción operativa.



Alcance de la Solución

La solución contempla el desarrollo, integración y despliegue de un módulo omnicanal con empleado IA para calificación de leads, con operación centralizada en Uplabs AI e integración bidireccional con Odoo CRM, habilitando trazabilidad, asignación automática, control de estados y derivación fluida a ejecutivos humanos.

Plataforma de Orquestación y Gestión IA

La plataforma será el núcleo central del sistema y concentrará la gestión operativa, técnica y de monitoreo del proceso comercial.

- Gestión centralizada de contactos y oportunidades.
- Dashboards personalizados para seguimiento en tiempo real de:
 - Oportunidades.
 - Contactos.
 - Chats y llamadas (estado, canal, resultado).
 - Trazabilidad completa por lead (interacciones IA y humanas).
 - Pipeline por etapas (IA y gestión humana) con estados estandarizados.
- Asignación automática de oportunidades a ejecutivos según reglas predefinidas por negocio (por ejemplo: origen, prioridad, zona, tipo de servicio, disponibilidad).
- Registro completo y trazable de:
 - Interacciones por WhatsApp (mensajes, intención detectada, respuesta).
 - Intentos de llamada y resultados (contestó/no contestó/buzón/rechazo).
 - Estados del lead dentro del flujo y motivo de cambio de estado.
 - Derivaciones a ejecutivos y momento del handoff.
 - Reprogramaciones de contacto y ventanas de seguimiento.



Módulo de Calificación de Leads Omnicanal con Empleado IA

Este módulo automatiza el primer contacto, el seguimiento y la calificación de leads entrantes, combinando WhatsApp y llamadas de voz, con derivación humana cuando corresponde.

- Contacto inicial automatizado vía WhatsApp por empleado IA, utilizando Meta API oficial.
- Seguimiento automatizado por llamada de voz si no hay respuesta por WhatsApp según reglas (tiempos, número de intentos, horarios).
- Respuestas automáticas a preguntas frecuentes y manejo de objeciones iniciales según guión.
- Envío de catálogos o documentos informativos y entrega de información relevante pre-configurada (según disponibilidad y canal).
- Captura y normalización de datos clave para el CRM (campos acordados con Schwartz Vrena).
- Derivación del lead calificado a un ejecutivo humano con contexto completo del caso.
- Si el usuario indica no poder hablar, reprogramación automática de contacto y registro del mejor horario.

Integración con Odoo CRM (Bidireccional)

La integración permitirá la consistencia de datos entre Uplabs AI y Odoo CRM, sincronizando información clave de contactos y oportunidades.

- Integración bidireccional de contactos y oportunidades (lectura y actualización en ambos sistemas).
- Sincronización de estados, etapas del pipeline y asignaciones para evitar desincronización operativa.
- Replicación de novedades y cambios relevantes en oportunidades/contactos en ambas plataformas, manteniendo consistencia de campo a campo (según mapeo acordado).



Alcance de Mantenimiento Mensual

El servicio de mantenimiento incluye la operación continua, estabilidad técnica y soporte operativo del módulo de Calificación de Leads Omnicanal con Empleado IA y su integración con Odoo CRM.

El mantenimiento está orientado a asegurar la disponibilidad del sistema, la correcta ejecución de los flujos IA (WhatsApp y voz), la trazabilidad de oportunidades y la continuidad operativa de la sincronización bidireccional con el CRM.

El servicio de mantenimiento incluye:

- Soporte técnico y operativo del sistema:
 - Contacto inicial por WhatsApp.
 - Seguimiento por voz.
 - Calificación y actualización de estados.
 - Derivación a ejecutivos.
 - Visualización de estados, auditoría básica y dashboards.
- Mantenimiento de integraciones incluidas:
 - Sincronización bidireccional de contactos.
 - Sincronización bidireccional de oportunidades.
 - Sincronización de estados, etapas y asignaciones.
- Monitoreo y estabilidad operativa:
 - Monitoreo del funcionamiento end-to-end de los módulos IA implementados.
 - Detección temprana de incidencias que puedan afectar la operación.
 - Resolución de incidencias técnicas y acompañamiento en la evolución del flujo operativo.
- Optimización continua:
 - Recomendaciones periódicas para mejorar el proceso de calificación y conversión de leads.
 - Ajustes menores sobre reglas, mensajes, horarios, intentos y criterios de calificación (según acuerdo operativo).



Línea de Tiempo - Fase Desarrollo (44 días)

Día	Entregable
Día 1-5	• Kick-off del proyecto y recopilación de requisitos técnicos, operativos y comerciales.
Día 6	• Diseño detallado de la arquitectura del sistema.
Día 7-21	• Desarrollo y configuración del Empleado IA Validación Inicial – Canal Voz. • Integración con SIP de desarrollo Uplabs AI. • Registro de llamadas, transcripciones y resultados de validación.
Día 22-36	• Desarrollo y configuración del Empleado IA Validación inicial – Canal Texto (WhatsApp). • Integración con API de mensajería desarrollo Uplabs AI. • Registro de mensajes, transcripciones y resultados de validación.
Día 37-42	• Desarrollo del Empleado IA de Seguimiento Automatizado – Voz y Texto. • Configuración de reglas de seguimiento (24 h, 48 h, 5 días).
Día 43	• Integración de los empleados IA con la plataforma de gestión IA Uplabs en ambiente de desarrollo y configuración de reglas de asignación de oportunidades y contactos.
Día 44	• Validación técnica end-to-end del flujo completo en entorno de desarrollo. • Cierre formal de la fase de desarrollo y habilitación para fase de pruebas y ajustes.

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”



Línea de Tiempo - Fase de Pruebas y Ajustes (32 días)

Día	Entregable
Día 1-5	• Inicio de pruebas controladas en entorno de testing. • Ejecución de llamadas y conversaciones de WhatsApp con casos de prueba definidos. • Validación de flujos estándar (contacto, validación, documentación, seguimiento, traspaso humano). • Registro de incidencias, comportamientos no previstos y flujos extraordinarios.
Día 6-11	• Primeros Ajustes en base a documento de observaciones
Día 12	• Segunda ronda de pruebas internas post-ajustes.
Día 13-18	• Segunda ronda de ajustes en base a documento de observaciones.
Día 19	• Tercera ronda de pruebas internas post-ajustes.
Día 20-30	• Tercera ronda de ajustes en base a documento de observaciones
Día 31	• Ronda final de pruebas conjuntas • Validación end-to-end del proceso completo, desde ingesta del prospecto hasta derivación humana o cierre automático. • Confirmación de estabilidad operativa.
Día 32	• Cierre formal de la fase de pruebas y ajustes.

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”



Línea de Tiempo - Fase de Pase a Producción (12 días)

Día	Entregable
Día 1-5	• Verificación de conectividad con SIP Trunk productivo, Meta API productiva y CRM Uplabs. • Integración con odoo para sincronización bidireccional.
Día 6-11	• Ejecución de pruebas de humo en producción (smoke tests). • Validación de llamadas, mensajes y registros en condiciones reales. • Confirmación de estabilidad operativa inicial.
Día 12	• Go-Live formal del sistema. • Corrección inmediata de incidencias críticas si se presentan. • Ajustes menores de configuración (sin cambios estructurales).

TOTAL - 88 días

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”



Fee de Implementación (Pago Único)

Concepto	Monto	Descripción
Fase de Desarrollo (50% Inicial)	Bs 18.700	Costo único de desarrollo del sistema en versión inicial.
Fase de Producción (50% Restante)	Bs 18.700	Ajustes finales, validación, despliegue productivo y go-live.
TOTAL	Bs 37.400	Pago único por implementación completa del sistema.

Mantenimiento Mensual y Operación Base

Concepto	Monto	Descripción
Mantenimiento Mensual	Bs 2.631,20 / mes	Soporte, optimización continua, plataforma de gestión IA y 500 oportunidades / mes

Oportunidades Adicionales

Paquete Adicional	Precio
+100 oportunidades	Bs 255.20
+500 oportunidades	Bs 1.188
+1500 oportunidades	Bs 3.951,20
+2500 oportunidades	Bs 6.415,20

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 de Calificación de Prospectos

- **Calidad del Producto:**
 - Garantizamos que el sistema entregado cumplirá con las especificaciones y funcionalidades acordadas en el contrato.
 - Si el producto final no cumple con las características acordadas, realizaremos las correcciones necesarias sin costo adicional hasta que se satisfagan los requisitos establecidos.
- **Mantenimiento y Soporte:**
 - El costo de mantenimiento mensual garantiza la supervisión y actualización del sistema para asegurar su funcionamiento óptimo.
- **Confidencialidad de la Información:**
 - 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.
- **Protección Financiera:**
 - 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.

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”