

CRM Inteligente para Gestión Automática de Leads

Automatización del proceso comercial mediante Inteligencia Artificial

Make

Automatización de flujos

ChatGPT

Generación con IA

Gmail

Envío de correos

Google Sheets

Gestión del CRM

JSON Parser

Estructura de datos

CONSULTORA DE IA

El Problema: Un Proceso Manual que Frena el Crecimiento

Cada nuevo lead que llegaba al equipo comercial desencadenaba una secuencia de acciones completamente manuales. Los responsables de ventas debían invertir tiempo valioso en tareas repetitivas que, aunque necesarias, no aportaban valor estratégico al negocio. Este modelo insostenible limitaba la capacidad de respuesta y comprometía la calidad de cada comunicación.

El proceso que se repetía para cada nuevo contacto era siempre el mismo, costoso y propenso a errores:

1 Leer la información del cliente

Acceder manualmente a los datos del lead en el CRM o en hojas de cálculo para comprender su perfil y contexto.

2 Analizar sus necesidades


Evaluar cada caso de forma individual para determinar qué mensaje sería más adecuado y relevante para ese contacto concreto.

3 Redactar un correo personalizado

Escribir desde cero un email adaptado al perfil del lead, tarea que podía llevar entre 10 y 30 minutos por contacto.

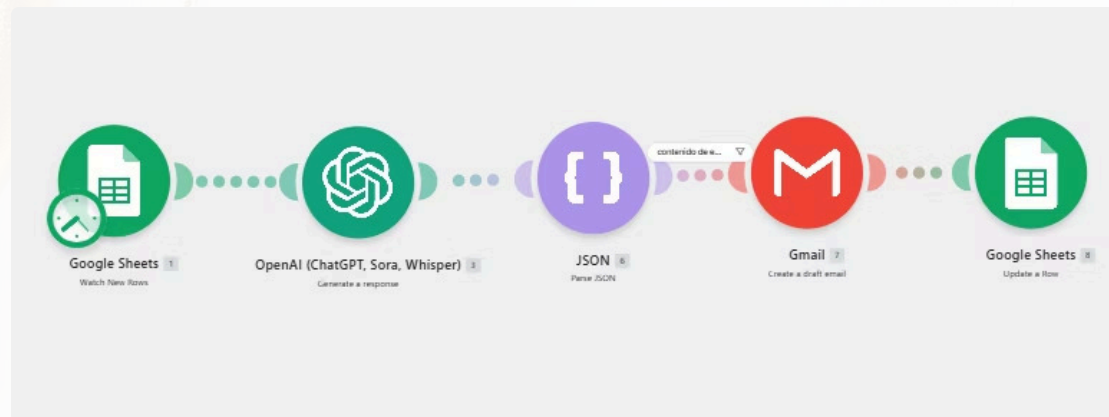
4 Enviar el email y registrar el seguimiento

Confirmar el envío y actualizar manualmente el estado del contacto en el CRM, multiplicando la carga administrativa.

 Este proceso consumía tiempo crítico y dificultaba atender todos los contactos con rapidez y consistencia, poniendo en riesgo oportunidades comerciales de alto valor.

Flujo Automatizado con Make: Conectando Todas las Herramientas

Para eliminar las fricciones del proceso manual, se diseñó un flujo automatizado en Make que conecta de forma inteligente todas las herramientas necesarias para gestionar cada lead de manera completamente automática. La IA toma el control de las tareas repetitivas mientras el equipo comercial puede centrarse en lo que realmente importa: cerrar acuerdos y construir relaciones.



Flujo Implementado Paso a Paso



Google Sheets detecta un nuevo lead

En cuanto se registra un nuevo contacto, el sistema se activa automáticamente.



ChatGPT analiza la información

La IA procesa el perfil del contacto y genera un correo personalizado de alta calidad.



JSON Parser estructura la respuesta

Los datos generados por la IA se estructuran correctamente para su uso en los siguientes pasos.



Gmail genera el borrador

Se crea automáticamente un borrador personalizado listo para revisión y envío.

Google Sheets actualiza automáticamente el estado del CRM al finalizar el proceso, garantizando trazabilidad completa sin intervención manual.

Resultados: Transformación Medible del Proceso Comercial

La implementación del flujo automatizado generó un impacto inmediato y tangible sobre la productividad del equipo comercial. Las tareas que antes consumían horas de trabajo se redujeron a segundos, liberando capacidad operativa y mejorando la calidad de cada interacción con los leads. Los resultados hablan por sí solos.



Tiempo de Redacción Reducido

Los emails que antes requerían hasta 30 minutos se generan ahora en segundos gracias a la IA.



Personalización Automática

Cada comunicación se adapta al perfil específico del lead sin esfuerzo manual adicional.



CRM Siempre Actualizado

Los registros se actualizan en tiempo real, eliminando el riesgo de datos desactualizados o perdidos.



Tareas Repetitivas Eliminadas

El equipo queda liberado de la carga administrativa para enfocarse en actividades estratégicas.



Seguimiento Comercial Mejorado






La trazabilidad completa de cada interacción garantiza que ninguna oportunidad quede sin atender.

Beneficios Estratégicos para el Equipo Comercial

Más allá de los resultados operativos inmediatos, la automatización genera un valor estratégico profundo que transforma la manera en que la organización gestiona sus oportunidades de negocio. Al eliminar la fricción administrativa, el equipo puede operar a mayor escala sin incrementar los recursos, creando una ventaja competitiva sostenible en el tiempo.

Impacto Clave

La combinación de velocidad, personalización y organización crea un ciclo comercial más eficiente y orientado a resultados concretos y medibles.

-  **Menor tiempo administrativo**
Horas liberadas cada semana que se redirigen a actividades de alto impacto comercial.
-  **Mayor productividad comercial**
El equipo puede gestionar más leads en menos tiempo sin sacrificar la calidad de cada interacción.
-  **Emails personalizados para cada lead**
Comunicaciones adaptadas al perfil de cada contacto que aumentan la tasa de respuesta y conversión.
-  **Seguimiento organizado y centralizado**
Visibilidad completa sobre el estado de cada oportunidad en tiempo real sin esfuerzo manual.
-  **Mayor capacidad para gestionar ventas**
La escala del proceso comercial crece sin incrementar la carga operativa del equipo.

□ Una automatización bien diseñada no solo ahorra tiempo — multiplica la capacidad del equipo para generar ingresos y construir relaciones comerciales de calidad.

Mi Papel como Consultora de IA en Este Proyecto

En este proyecto asumí un rol integral que abarcó desde el análisis inicial del proceso comercial hasta la validación final del sistema. Mi enfoque combinó visión estratégica con ejecución técnica precisa, garantizando una solución funcional, eficiente y perfectamente alineada con las necesidades reales del negocio. Cada decisión técnica estuvo guiada por el objetivo de maximizar el impacto sobre la productividad comercial.

- 1 Analizar el proceso comercial**
Realicé un diagnóstico profundo del flujo de trabajo existente, identificando los cuellos de botella y las oportunidades de automatización con mayor impacto.
- 2 Diseñar el flujo de automatización**
Diseñé la arquitectura completa del flujo en Make, definiendo cómo cada herramienta debía conectarse para garantizar un proceso sin interrupciones.
- 3 Configurar el escenario en Make**
Implementé y configuré técnicamente el escenario completo, asegurando que cada módulo funcionara correctamente en condiciones reales de uso.
- 4 Crear los prompts de ChatGPT**
Desarrollé los prompts que guían a la IA para generar correos de alta calidad, personalizados y alineados con el tono y los objetivos comerciales del negocio.
- 5 Integrar y validar el proceso**
Integré Google Sheets, Gmail y JSON Parser en un flujo cohesionado y validé el funcionamiento completo hasta garantizar resultados consistentes y fiables.

Este proyecto demuestra cómo una automatización sencilla puede reducir tareas repetitivas, acelerar la respuesta comercial y mejorar la organización del CRM mediante Inteligencia Artificial y herramientas No-Code.

Evolución del Sistema: Hacia una Gestión Comercial Totalmente Autónoma

La solución desarrollada sienta las bases para una evolución continua y escalable. Incorporando nuevas capacidades de automatización e inteligencia artificial, el sistema puede expandirse para cubrir todo el ciclo comercial de forma autónoma, aumentando progresivamente su impacto sobre la productividad sin incrementar la carga operativa del equipo.



Cada evolución del sistema amplía el impacto sobre la productividad y la capacidad de gestión comercial sin incrementar la carga operativa del equipo. La automatización inteligente no es un destino, sino un proceso continuo de mejora y escala.

Capacidades Aplicadas en Este Proyecto

Este proyecto refleja la aplicación práctica de un conjunto de competencias clave que combinan visión estratégica, dominio tecnológico y capacidad de ejecución en entornos empresariales reales. La automatización del CRM con IA no es solo un ejercicio técnico: es una demostración concreta de cómo la tecnología puede transformar procesos comerciales y generar valor tangible y medible para el negocio.



Automatización de Procesos

Diseño e implementación de flujos de trabajo automatizados en Make que eliminan tareas repetitivas y optimizan la eficiencia operativa de los equipos comerciales, con integración de múltiples herramientas en un ecosistema cohesionado.



Aplicación Práctica de IA

Integración de ChatGPT en procesos comerciales reales mediante prompts de alta calidad, demostrando la capacidad de trasladar tecnología avanzada a soluciones de negocio concretas, funcionales y de impacto inmediato.



Análisis Empresarial

Identificación y análisis de necesidades organizacionales para diseñar soluciones perfectamente adaptadas al contexto real del negocio, garantizando que cada decisión tecnológica sirva a los objetivos comerciales estratégicos.



Gestión de Proyectos Digitales

Coordinación integral de proyectos de transformación digital, desde el análisis inicial hasta la entrega final con validación de resultados, optimización continua y documentación completa de cada fase del proceso.

¿Te interesa automatizar tu CRM?

Contacta con Marion Fernández, Consultora de IA en Madrid, para descubrir cómo la automatización inteligente puede transformar tu proceso comercial y multiplicar la capacidad de tu equipo de ventas.

