



## Automatización de Newsletters y Análisis Inteligente de Leads

### Resumen ejecutivo

Esta automatización conecta la herramienta de email marketing **Brevo** con sistemas de análisis y respuesta automatizada para transformar formularios de suscripción en oportunidades reales

de negocio.

Cada vez que un usuario completa un formulario, el sistema **segmenta automáticamente el tipo de lead, envía un correo personalizado y genera un análisis inteligente** con IA que se almacena en una hoja de control.

El resultado: un flujo 100% automatizado que **ahorra tiempo, optimiza la gestión comercial y mejora la experiencia de cliente** desde el primer contacto.

---

## Objetivo de la automatización

Simplificar y profesionalizar el proceso de captación de leads procedentes de campañas de newsletter.

Con esta automatización:

- Se eliminan tareas manuales repetitivas (como revisar formularios o enviar correos).
  - Se obtiene una **clasificación automática** del potencial del lead (alto o bajo).
  - Se proporciona al equipo comercial un **informe con insights accionables**, generado por IA, para priorizar oportunidades reales.
- 

## Funcionamiento paso a paso

### 1. Disparador de formulario

Cuando un usuario rellena el formulario de Brevo, se activa el **webhook “Disparador”**, que recoge todos los datos (nombre, email, respuestas, inversión ideal, etc.).

### 2. Verificación del tipo de solicitud

Un nodo **Switch** comprueba si el formulario corresponde a una **suscripción** o a una **cancelación**, garantizando que el flujo solo avance en los casos válidos.

### 3. Confirmación y registro del envío

El sistema devuelve una respuesta automática al formulario (`{"success": true}`), confirmando la recepción exitosa de los datos.

#### 4. Segmentación del lead

El nodo **Segmentación** analiza el campo de inversión ideal (INVERSIONIDEAL).

- Si el valor indica un rango medio/alto, el lead se clasifica como “**Alto potencial**”.
- Si es bajo, pasa al flujo de “**Lead bajo**”.

#### 5. Envío automático de emails personalizados

- Los **leads de alto potencial** reciben un email invitándoles a agendar una **Llamada estratégica** con el equipo de Indigo Koncept.
- Los **leads de bajo potencial** reciben un correo con acceso a una **Masterclass gratuita**, diseñada para seguir nutriendo la relación.

#### 6. Análisis inteligente con IA

Paralelamente, un nodo de IA (Google Gemini + Agente de análisis) interpreta las respuestas del formulario y genera un informe con:

- Clasificación del lead (alto, medio, bajo).
- Próximos pasos recomendados para ventas.
- Posibles objeciones y datos faltantes.

#### 7. Registro automático en Google Sheets

Este análisis se guarda directamente en una hoja de cálculo, facilitando el seguimiento, la trazabilidad y la coordinación del equipo comercial.

---

### Herramientas utilizadas y posibilidades de adaptación

- **Brevo (CRM)**: para captar datos desde formularios de campañas.
- **n8n**: como motor central de automatización.
- **Gmail**: para envíos de emails automáticos personalizados.

- **Google Gemini (IA)**: análisis de leads y generación de insights estratégicos.
- **Google Sheets**: almacenamiento y gestión de los resultados.

Todas las automatizaciones desarrolladas por IkiAI son **totalmente adaptables**:

pueden integrarse con otras plataformas CRM (HubSpot, Notion, Pipedrive, etc.), personalizar los correos, ajustar criterios de segmentación o añadir nuevas etapas según los objetivos de cada empresa.

---

## Beneficios clave

- **Ahorro de tiempo y recursos**: automatiza tareas repetitivas del equipo comercial.
  - **Mejor segmentación y priorización**: los leads se clasifican objetivamente por su potencial.
  - **Respuestas inmediatas y personalizadas**: el cliente recibe comunicación relevante sin esperas.
  - **Visión estratégica en tiempo real**: el equipo dispone de un informe de IA para cada contacto.
  - **Escalabilidad garantizada**: el flujo crece fácilmente sin perder calidad ni control.
- 

## Posibilidades de integración futura

Este sistema es una base viva y evolutiva.

Puede ampliarse con:

- **Integraciones de calendario** (Calendly, Google Calendar) para agendar citas automáticamente.
- **Dashboards analíticos** conectados a Data Studio o Notion.
- **Integración con CRM avanzado** para seguimiento completo de cada oportunidad.

- **Automatización de remarketing**, reactivando leads inactivos con nuevos contenidos.

Cada flujo que creamos en IkiAI está diseñado para **adaptarse al ritmo y propósito de cada negocio**, combinando tecnología, estrategia y humanidad.