

Ficha detallada del servicio

HUB OPERATIVO IA

1. Resumen del servicio

El Hub Operativo IA es un panel de inteligencia de negocio centralizado con motor de inteligencia artificial conversacional. Consolida en un solo lugar la información comercial del CRM del negocio, el comportamiento digital de los visitantes del sitio web y la analítica de interacciones, permitiendo consultar y analizar esos datos en lenguaje natural sin necesidad de conocimientos técnicos.

No es un CRM ni un reemplazo del CRM. Es la capa de inteligencia que lee lo que ocurre en el CRM, en el sitio web y en las herramientas digitales del negocio, y lo convierte en respuestas accionables. Cualquier lead que entre al CRM desde cualquier origen — formularios, llamadas, campañas, chatbot, WhatsApp o referidos — es visible y consultable en el Hub.

Antes de comprar, puedes ver el Hub funcionando en: demo.asesorateya.cl/hub

2. Modalidades de contratación

Sin Chatbot IA Pro activo

- Activación: \$249.900 IVA incluido (pago único)
- Plan mensual: \$24.900 IVA incluido
- Los primeros 3 meses del plan mensual no se cobran desde la activación. El cobro mensual comienza en el mes 4.

Con Chatbot IA Pro activo (50% descuento)

- Activación: \$124.950 IVA incluido (50% de descuento)
- Plan mensual: \$12.450 IVA incluido (50% de descuento)
- El descuento aplica mientras el Chatbot IA Pro esté activo en plan mensual o Licencia Permanente vigente.

3. Qué resuelve este servicio

La mayoría de los negocios tienen sus datos dispersos en distintas herramientas: el CRM con los leads, GA4 con el tráfico web, el chatbot con las conversaciones. Nadie tiene tiempo de revisar cada plataforma por separado, cruzar la información manualmente y sacar conclusiones. El resultado es que los datos existen pero no se usan para tomar decisiones.

El Hub Operativo IA resuelve eso. Conecta las fuentes de datos del negocio y permite hacer preguntas en lenguaje natural: ¿cuántos leads calientes tengo sin gestionar?, ¿qué páginas generan más conversiones?, ¿qué servicio despertó más interés este mes?, ¿cuántos leads pasaron a oportunidad esta semana? El motor IA responde con datos reales del negocio, en el formato que el usuario elija.

4. Para quién está pensado

Negocios y profesionales que tienen presencia digital activa, usan un CRM para gestionar sus leads y quieren visibilidad centralizada de su operación comercial sin depender de un analista de datos. También para quienes quieren entender qué está funcionando en su sitio web y qué no, sin necesidad de interpretar reportes técnicos.

5. Para quién no está pensado

Negocios sin presencia digital activa ni CRM configurado. El Hub necesita fuentes de datos reales para entregar valor — sin datos, no hay análisis posible. Tampoco está pensado para quienes buscan desarrollo de BI a medida, integraciones con decenas de fuentes externas complejas o análisis masivos de datos empresariales, servicios que se cotizan por separado.

6. Fuentes de datos que conecta el Hub

CRM (HubSpot gratuito u Odoo):

Todos los leads del negocio, sin importar su origen. Estados comerciales, etapas del pipeline, oportunidades, actividades pendientes y seguimiento. El Hub lee lo que ocurre en el CRM en tiempo real — cualquier actualización en el CRM se refleja en el Hub.

Google Analytics 4 (GA4):

Tráfico web completo: origen de visitas, comportamiento por página, campañas activas, conversiones, audiencias y eventos personalizados del sitio web. Se configura con dimensiones específicas para capturar señales comerciales del negocio.

PostHog (analítica de producto y comportamiento):

Eventos de interacción digital: clics, intenciones detectadas, servicios consultados, señales de contacto, errores, comportamiento del chatbot si está activo y cualquier otro evento personalizado configurado para el negocio.

7. Qué incluye el Hub

Bandeja comercial:

- Vista completa de leads generados con filtros por intención, estado CRM, tipo de registro, revisión y estado comercial
- Ficha individual por lead con estado Odoo o HubSpot, etapa del pipeline, datos de contacto, siguiente acción recomendada y conversación completa si tiene chatbot activo
- Registro interno de gestión: notas, estado de revisión y acciones rápidas (contactado, cotizado, descarte)

Resumen ejecutivo y trazabilidad:

- Indicadores principales: leads captados, siguen como lead, convertidos a oportunidad, ganados, perdidos, leads calientes, pendientes de gestión
- 16 indicadores de trazabilidad: duplicados, leads con contacto, leads sin contacto, trazabilidad CRM, gestiones hoy, errores técnicos y más

Analítica del negocio:

- Métricas de comportamiento digital: eventos capturados, usuarios, sesiones, conversaciones, clics, señales de contacto, errores
- Rendimiento por página: qué páginas generan más interacción, clics, señales y leads
- Servicios con más interés: qué servicios o productos despiertan más intención comercial
- Actividad por día y control técnico del widget
- Filtros de periodo: hoy, ayer, últimos 7 días, últimos 30 días, mes actual o rango personalizado

Motor de Inteligencia Comercial IA:

- Consulta libre en lenguaje natural: escribe cualquier pregunta sobre tu negocio y el motor IA responde con datos reales
- 23 preguntas sugeridas organizadas en 4 categorías: comercial y leads, chatbot y conversaciones, páginas y servicios, fallos y operación
- Formatos de respuesta: informe ejecutivo, tabla, lista accionable, diagnóstico o datos para gráfico
- Periodos configurables: hoy, ayer, 7 días, 30 días, mes actual o rango personalizado
- Historial de consultas: el motor recuerda el contexto de la conversación dentro de la sesión

8. Qué no incluye

- Desarrollo de reportes o tableros completamente personalizados a medida
- Integración con CRM distintos a HubSpot gratuito y Odoo (disponible como servicio adicional)
- Análisis de datos masivos ni BI empresarial de alta complejidad
- Gestión de campañas digitales ni recomendaciones de inversión publicitaria
- Acceso de múltiples usuarios simultáneos al Hub (un acceso por cuenta en esta versión)

9. CRM compatible — condiciones

- Clientes sin CRM propio: se integra con HubSpot CRM gratuito. El cliente debe crear su cuenta HubSpot antes de la primera Sesión de Trabajo. AsesórateYa configura la integración durante la activación.

- Clientes con Página Web Lite o Página Web Pro E-commerce de AsesórateYa: integración directa con Odoo CRM sin costo adicional de licencia.
- Clientes con licencia Odoo propia activa: integración directa con su Odoo CRM.
- Clientes con otro CRM: la integración se cotiza como servicio adicional según el CRM utilizado.

10. Qué debe tener listo el cliente antes de la primera Sesión de Trabajo

- CRM activo: cuenta HubSpot gratuita creada o acceso a Odoo con al menos algunos leads registrados
- Sitio web con GA4 instalado o disposición para instalarlo durante la sesión
- Acceso a su equipo (computador) para que AsesórateYa pueda configurar remotamente GA4 y las herramientas necesarias
- Una persona responsable del área comercial o marketing que participará en ambas sesiones

11. Proceso de activación

Una vez confirmada la compra, recibirás un correo con el formulario de información previo y el link para agendar la primera Sesión de Trabajo de 45 minutos en el calendario de AsesórateYa.

Primera Sesión de Trabajo — Levantamiento y configuración (45 min):

AsesórateYa se conecta al equipo del cliente mediante acceso remoto para configurar GA4 con los eventos clave y dimensiones personalizadas del negocio, verificar la conexión con el CRM y levantar la información necesaria para construir la estructura del Hub. Al finalizar la sesión el cliente ya tiene todas las herramientas configuradas correctamente.

Trabajo posterior sin el cliente (1-3 días hábiles):

El equipo de AsesórateYa construye la estructura del Hub: configura el tenant del cliente en la base de datos, prepara los Google Sheets con la información del negocio, configura el escenario de automatización y despliega el panel del Hub con las claves del cliente.

Segunda Sesión de Trabajo — Capacitación, puesta en marcha y pruebas (45 min):

AsesórateYa muestra el Hub funcionando con los datos reales del negocio del cliente, capacita en el uso del panel y el Motor IA, realiza pruebas en vivo de consultas y valida que todas las conexiones estén operativas. Al finalizar esta sesión el Hub está listo para usar de forma autónoma.

12. Resultado esperado

El negocio contará con un panel centralizado que muestra el estado real de su operación comercial y digital en un solo lugar. Podrá hacer preguntas en lenguaje natural sobre sus leads, conversiones, comportamiento web y señales comerciales, y recibir respuestas con datos reales del negocio para tomar decisiones informadas sin depender de nadie para interpretar los datos.

13. Política comercial aplicable

Aplica la Política Comercial de Servicios de Chatbot y Hub Operativo IA de AsésorateYa. Esta ficha detallada y la política están disponibles como archivos adjuntos en la ficha del producto publicada en la tienda.