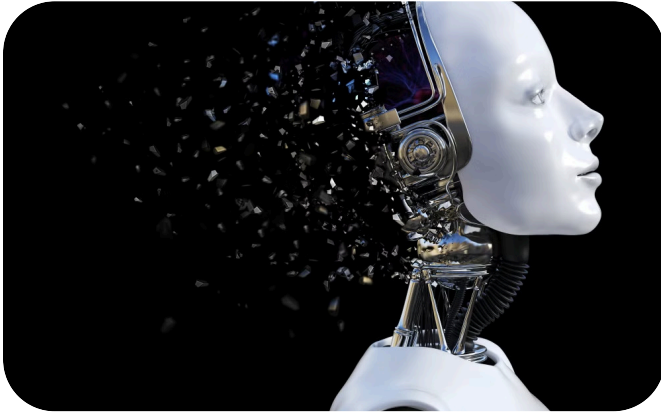


LAIA

En este documento, presentaremos LAIA, una solución revolucionaria de inteligencia artificial diseñada para impulsar el crecimiento y la eficiencia en ventas y atención al cliente. LAIA ofrece un enfoque innovador y adaptable para optimizar las interacciones con sus clientes, brindando experiencias personalizadas y resultados tangibles.



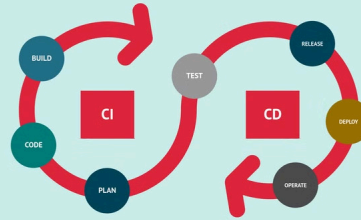
¿Qué es LAIA?



Inteligencia Artificial Adaptable

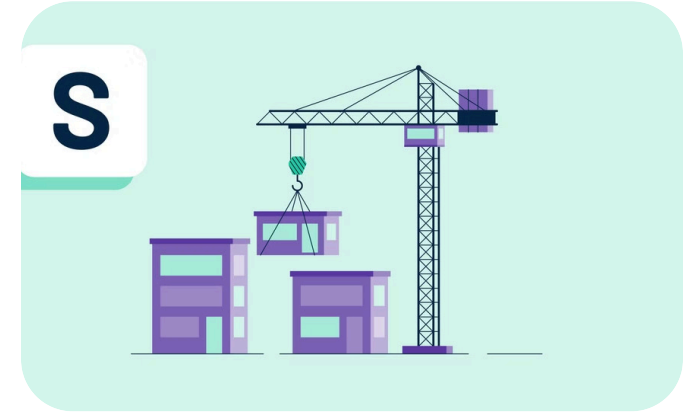
Plataforma de IA conversacional telefónica que aprende de cada interacción.

Continuous Integration/Continuous Deployment (CI/CD) introduces automation into the stages of app development to frequently deliver to customers. CI/CD introduces continuous automation and monitoring throughout the app lifecycle, from testing to delivery and then deployment.



Integración Instantánea

Se conecta con CRM, call centers y plataformas de gestión.



Escalabilidad Empresarial

Adaptable desde pequeñas empresas hasta corporaciones.

Desafíos en Call Centers y Ventas



Atención al Cliente

La falta de operadores capacitados y la ineficiencia de los bots tradicionales frustran a los clientes. La atención personalizada brilla por su ausencia, y los canales desintegrados generan incoherencias en la experiencia del cliente.

Ventas

La escasez de profesionales cualificados y la descoordinación entre ventas y marketing impiden el crecimiento. La gestión deficiente de CRM y la falta de análisis predictivo limitan la toma de decisiones y las estrategias comerciales.

El Impacto de los Desafíos

1

Pérdida de Clientes y Oportunidades

Las experiencias negativas de los clientes y la ineficiencia en ventas provocan una disminución de la fidelización y la pérdida de oportunidades de negocio.

2

Dificultad para Escalar

Las empresas enfrentan obstáculos para expandirse y mantener una ventaja competitiva en un mercado cada vez más dinámico. La falta de herramientas y estrategias apropiadas frena el crecimiento.



LAlA: La Solución a los Desafíos



Atención al Cliente Optimizada

Agente avanzado con conversaciones naturales, resolución de incidencias y disponibilidad 24/7 a través de integración con CRM.



Ventas Impulsadas por la Inteligencia

Automatización de llamadas, gestión de bases de datos, calentamiento de leads y seguimiento postventa con inteligencia artificial.



Tecnología de IA Avanzada



Centralita Inteligente

La centralita de LAIA permite la transcripción de llamadas en tiempo real, proporcionando una visión completa de las interacciones y permitiendo análisis exhaustivos.



Supervisión en Vivo

LAIA ofrece supervisión en vivo de las conversaciones, identificando oportunidades de mejora y ajustando las estrategias en tiempo real.



Rutas Inteligentes

El sistema de rutas inteligentes de LAIA direcciona las llamadas a los agentes más adecuados, optimizando la eficiencia y la satisfacción del cliente.

Sectores de Aplicación



Aseguradoras y Corredurías

LAIA optimiza la gestión de pólizas, reclamaciones y atención al cliente, mejorando la eficiencia y la satisfacción de los clientes.



Energía

LAIA facilita la gestión de contratos, el seguimiento del consumo y la atención a clientes, mejorando la experiencia y fidelización.



Hotelería

LAIA optimiza las reservas, el servicio al cliente y la gestión de las habitaciones, mejorando la experiencia de los huéspedes y la eficiencia del hotel.



Banca

LAIA agiliza la atención al cliente, la gestión de cuentas y la resolución de consultas, mejorando la experiencia bancaria y la eficiencia del servicio.

Clientes actuales



Alianzas Estratégicas

Integraciones con más de 1.000 corredurías de seguros a través de [Soft QS](#).



Sector Sanitario

[Podoactiva](#) implementa LAIA en su sus 50 clínicas.



Servicios Especializados

[Seguratis](#) utiliza LAIA como call center líder en el sector decesos con mas de 50 agentes



Diversificación Sectorial

[Zytech](#), [B2B Energía](#) y [PG Corredores](#) validan la adaptabilidad de LAIA.

Estos acuerdos confirman la escalabilidad del producto y facilitan una expansión rápida sobre bases comerciales establecidas.

Mercado Potencial

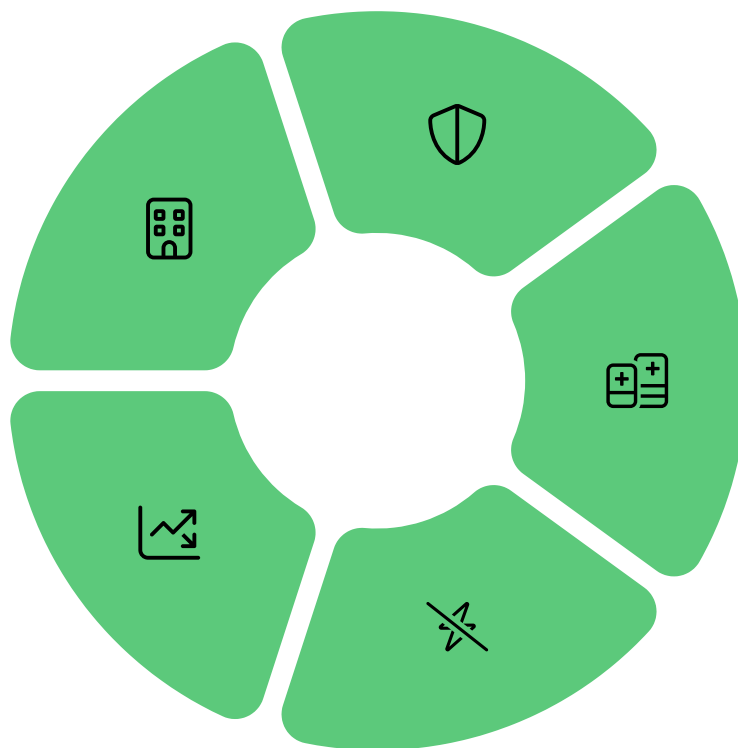
LAIA ofrece soluciones para diversos sectores con necesidades específicas en gestión de comunicaciones:

Pymes Españolas

Más de 3 millones de pequeñas y medianas empresas necesitan optimizar su atención al cliente.

Sectores en Expansión

Call centers, turismo, retail y banca representan oportunidades crecientes para LAIA.



Sector Asegurador

Más de 4.500 corredurías activas buscan mejorar la gestión de pólizas y reclamaciones.

Sanidad Privada

Más de 10.000 clínicas y centros sanitarios requieren optimización en citas y consultas.

Comercializadoras de Energía

Más de 2.000 empresas necesitan automatizar la gestión de contratos y atención.

Modelo de Negocio

Implantación Personalizada

Ingreso inicial de 1.500€ por cliente.

- Análisis de procesos específicos
- Diseño conversacional a medida
- Integración con sistemas existentes
- Puesta en marcha completa

Cuota Mensual SaaS

200€ mensuales por cliente con 50% de margen.

- Mantenimiento continuo
- Soporte técnico prioritario
- Actualizaciones automáticas
- Formación para usuarios

Consumo Variable

Facturación según uso real del sistema.

- Minutaje de llamadas atendidas
- Transcripción automática
- Análisis avanzado de conversaciones
- Escalabilidad según necesidades

Proyección de facturación – Año 1 (con clientes actuales)

Simulación basada en un escenario realista con clientes actuales.

Cliente	Clientes/agentes	Implantación (€)	Fee Mensual (€)	Total año (€)
Soft Qs	300	60.000	60.000	720.000
Podoactiva	50	25.000	10.000	145.000
Seguratis	25	24.000	4800	81600
Grupo Optimus	2	3500	400	8300

1M€

Ingresos Brutos

Total estimado para el primer año
en euros

112.500€

Implantaciones

Ingresos por configuración inicial

902.400€

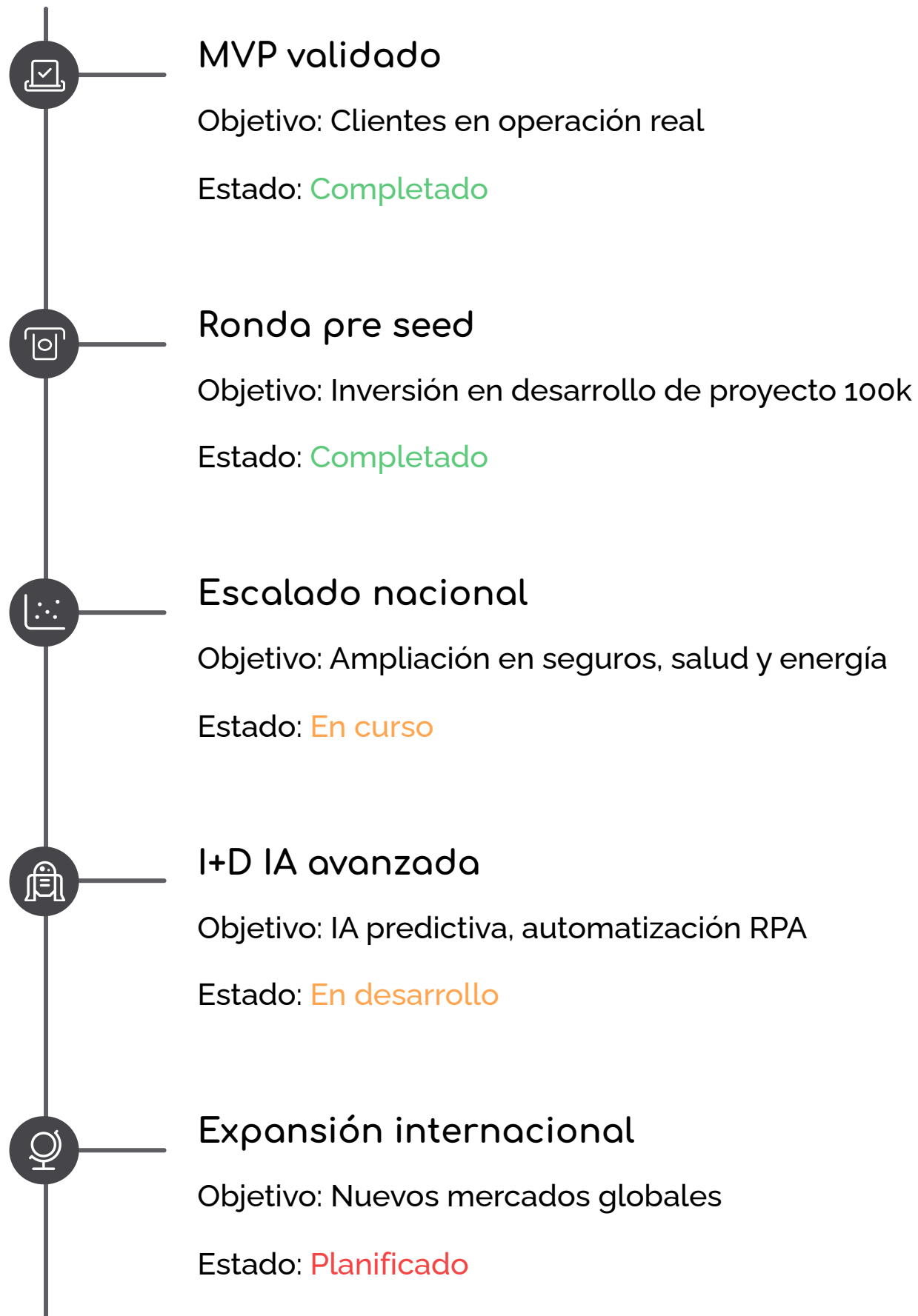
Recurrentes

Ingresos acumulados por cuotas
mensuales

Estas proyecciones no incluyen ingresos variables por consumo (minutaje y transcripción).

Hoja de Ruta de LAIA

El despliegue de LAIA avanza consistentemente siguiendo un plan estratégico dividido en cuatro fases clave.



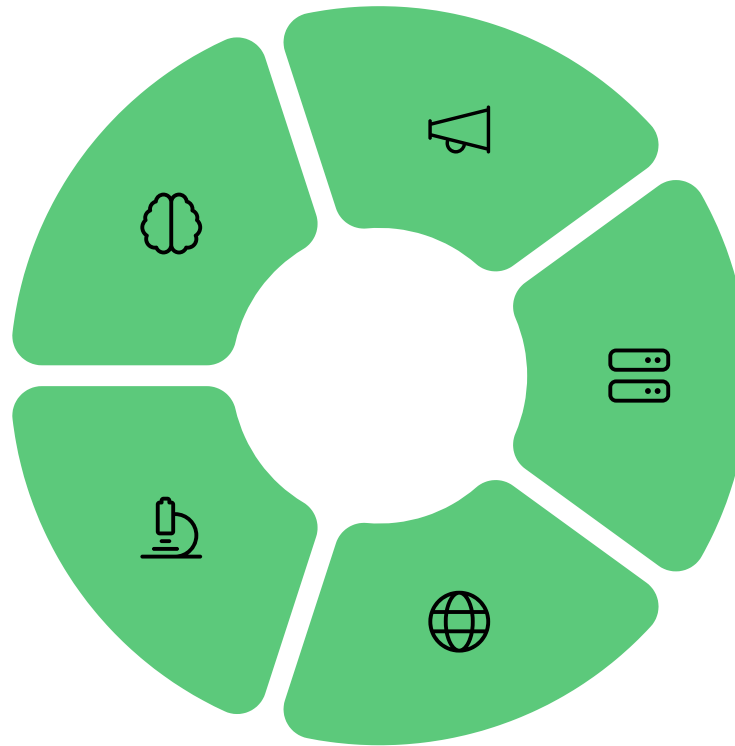
Nuestro enfoque iterativo asegura mejoras continuas mientras expandimos nuestro alcance geográfico y tecnológico.

Uso de Fondos

Nuestra inversión está distribuida estratégicamente para maximizar el crecimiento y consolidar nuestra posición como líderes en automatización inteligente.

Talento técnico (30%)
Perfiles especializados en IA y desarrollo

I+D (10%)
Evolución del motor conversacional y nuevas funcionalidades



Comercialización (25%)

Expansión comercial y campañas sectoriales

Infraestructura (20%)

Escalabilidad cloud y seguridad global

Expansión LATAM (15%)

Apertura de nuevos mercados estratégicos

Esta distribución garantiza un crecimiento sostenible mientras desarrollamos capacidades tecnológicas avanzadas para mantener nuestra ventaja competitiva.

Equipo



Carlos Zapatero
Director Ejecutivo

Experiencia en liderazgo de equipos de ventas y gestión de empresa.



Miguel Laguna
Director de Tecnología

Experto en desarrollo de soluciones de inteligencia artificial.



Javier Senz
Controller financiero

Especialista en estrategias de control financiero y gestión de proyectos



Enrique Zueco
Experto en IA y desarrollo de negocio

Especialista en IA, tecnologías innovadoras y desarrollo de negocio



Fran Rivas Hipola
Consultor de negocio

Experto en desarrollo de negocio, y gestión comercial.



Jorge Parra
Experto en desarrollo y Call center

Experto en apertura de mercado, desarrollo de negocio y tecnología de call center



Jaime Parra
Controller financiero

Especialista en estrategias de control financiero, estados financieros y administración de empresas

