

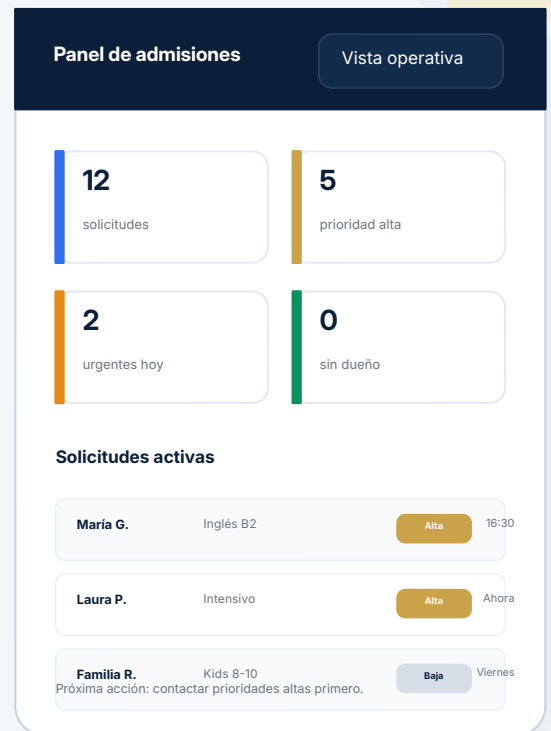
LeadOS Academias

Sistema para no perder solicitudes de matrícula

Registra, clasifica y prioriza cada solicitud que entra por WhatsApp, formulario o email para que el equipo sepa a quién contactar primero y con qué contexto.

EL PROBLEMA

Las solicitudes entran por varios canales. El seguimiento no siempre avanza igual.



Canales dispersos

WhatsApp, formularios, email y llamadas generan información fragmentada.



Respuesta tardía

Las oportunidades calientes se enfrían cuando no hay prioridad clara.



Seguimiento débil

Sin una próxima acción, el equipo pierde contexto y control.

Cómo lo convierte en control operativo



Resultado esperado

El equipo ve qué solicitudes son más relevantes, quién debe contactar y cuál es el siguiente paso comercial.

Solicita un diagnóstico de 15 minutos

FUNCIONAMIENTO

De solicitud dispersa a oportunidad priorizada.

LeadOS Academias convierte entradas comerciales en una base operativa con contexto, prioridad y siguiente acción.

Qué hace LeadOS

- 1 Captura la solicitud**
Recibe la entrada desde el canal definido.
- 2 Valida datos mínimos**
Nombre, contacto, curso de interés y disponibilidad.
- 3 Clasifica con IA**
Curso, nivel, urgencia, perfil y prioridad.
- 4 Registra en la base**
Google Sheets o Airtable como base operativa.
- 5 Avisa al equipo**
Notificación interna con resumen accionable.
- 6 Deja próxima acción**
Llamar, escribir, pedir datos o agendar.

7. Todo queda visible en un dashboard operativo.

BENEFICIOS

Menos pérdida, más velocidad y más control.

- Menos solicitudes perdidas.
- Más velocidad de respuesta.
- Seguimiento claro para admisiones.

- Dashboard operativo.
- Prioridad para oportunidades calientes.
- Más control del equipo comercial.

Qué incluye

- Formulario o canal de entrada
- Clasificación IA
- Base operativa en Sheets o Airtable
- Dashboard
- Avisos internos
- Email de confirmación
- Configuración, pruebas y documentación básica

Inversión

Implementación estándar

1.900 €

Primera versión funcional en 7-10 días.

Mantenimiento mensual

300 €/mes

Oferta fundadora

1.500 € + 300 €/mes

Oferta fundadora limitada a los 3 primeros clientes, con alcance controlado y permiso para caso de éxito anonimizado.

No incluido inicialmente: WhatsApp Business API real, CRM premium, integraciones complejas, campañas de marketing, garantía de matrículas ni soporte 24/7.

Diagnóstico de 15 minutos