



# LEGIBLE MARKETING

## AI Growth Platform — Capabilities Brief

IA + Agentes Humanos para el Crecimiento de Ingresos.

Voice • SMS • Email • WhatsApp • Chat • CRM • Analytics

# Legible Marketing — Plataforma de Crecimiento con IA (Brief de Capacidades)

---

Tipo de documento: Visión general de producto y capacidades para inversores

Preparado para: Conversaciones con inversores / soporte de deck

Última actualización: 2026-05-11

Tagline: IA + Agentes Humanos para el Crecimiento de Ingresos.

---

## Misión: Democratizando la tecnología de crecimiento para PYMES

Democratizamos el acceso a tecnología de crecimiento para pequeñas y medianas empresas. Los CRM empresariales, centros de llamadas y agencias suelen estar fuera del alcance de las PYMES—pero las PYMES necesitan los mismos resultados para ejecutar sus planes de crecimiento. Legible Marketing entrega los mismos resultados a una fracción del costo, para que las PYMES puedan ejecutar el ciclo completo de crecimiento sin contratar equipos completos de marketing y ventas.

El ciclo completo de crecimiento para PYMES: Nuestro stack permite a las PYMES acceder a un equipo de crecimiento completo en una sola plataforma:

1. Presencia en línea — Constructor de sitios con IA, CMS, gestión de contenido multilingüe, auto-crawler de base de conocimiento
2. Adquisición — PPC/SEM y SEO (servicios gestionados) para posicionarse en el mercado y atraer leads
3. Nutrición — Secuencias omnicanal (voz, email, SMS, WhatsApp, chat), memoria cross-channel, nutrición multi-contacto
4. Conversión — Calificación con IA, pipeline visual drag-and-drop, llamadas de voz IA con transferencia cálida, coaching en tiempo real, sincronización con Google Calendar
5. Análisis — Chat de analítica IA, pronósticos predictivos de ingresos, alertas inteligentes, atribución de conversión, reportes automatizados

Ventajas clave:

- Garantía Sin Resultados, Sin Pago — menor riesgo para PYMES
  - Multi-locale (EN/ES/PT) — sirviendo LatAm, Norteamérica y Europa donde las PYMES tienen menos acceso a herramientas enterprise
  - Una suscripción reemplaza múltiples empleados — sin necesidad de contratar equipos de marketing, ventas o call center
  - Tier agencia — las agencias ejecutan el ciclo completo para muchos clientes PYMES en una plataforma
- 

## Resumen ejecutivo

Legible Marketing es una plataforma de crecimiento con IA multi-tenant y multi-locale que unifica alcance omnicanal, un CRM integrado con pipeline visual, agentes de voz IA en tiempo real (con transferencia humana y coaching IA), y analítica predictiva en un sistema operativo para adquisición de clientes y compromiso del cliente.

La plataforma combina:

- Voz IA en tiempo real vía WebSocket con respuestas en sub-segundos—más rápidas que la reacción humana—voz natural premium, enrutamiento multi-motor IA y fallbacks resilientes
  - Motor de coaching IA en tiempo real con scoring de calidad, recomendaciones adaptativas y enrutamiento por sentimiento durante llamadas en vivo
  - Múltiples capacidades de IA en producción (p. ej. inteligencia emocional, memoria, crawler de base de conocimiento, scoring, coaching, pronósticos, chat de analítica, alertas, voz, agendamiento en lenguaje natural)—agrupadas para el producto; los límites exactos son tema de diligencia, no un recuento fijo en marketing.
  - Automatización de campañas en voz, SMS, email, WhatsApp y chat con gestión de campañas inbound
  - CRM con pipeline visual drag-and-drop, personalización nombre/apellido, sincronización Google Calendar e integraciones CRM (Salesforce, HubSpot)
  - Analítica predictiva: pronósticos de ingresos con intervalos de confianza, chat de analítica IA, alertas inteligentes, atribución de conversión, reportes automatizados
  - Un portal del cliente para gestión autoserivicio, analytics, calendario, facturación y operaciones de equipo
  - Una plataforma de administración para aprovisionamiento multi-tenant, recursos, límites de uso, cumplimiento y observabilidad
  - Un CMS de marketing y un Constructor de Sitios con IA para soportar ejecución de crecimiento de extremo a extremo
- 

## Nota importante sobre "opcional / configurable"

En este producto, "opcional" no significa "falta". Significa que la capacidad está implementada pero puede estar controlada por política, empaquetada por tier o dependiente de integración:

- Controlada por política: grabación/transcripción, monitoreo (escuchar/susurrar/intervenir), comportamientos de consentimiento/cumplimiento
- Empaquetada por tier: módulos avanzados como base de conocimiento, lead sets, patrones avanzados de sincronización CRM (varía por plan)
- Dependiente de integración: plantillas WhatsApp, SSO, ciertas características (requiere claves de configuración/dominios/plantillas)

Esto es típico de plataformas enterprise: las características se construyen una vez, luego se habilitan por tenant/campaña según política y empaquetado.

---

## Las capacidades de la plataforma fluyen hacia los clientes

Cada capacidad que construimos para la plataforma (aprovisionamiento de tenants, configuración de agentes, Lead Sets, cumplimiento, facturación, analytics) se entrega a los clientes a través del portal del cliente y las APIs. Los clientes reciben:

- Su propio tenant — espacio de trabajo aprovisionado, aislado y seguro con RBAC
- Sus campañas — impulsadas por nuestro motor de agentes y campañas (outbound + inbound)
- Sus analytics — pronósticos predictivos, chat IA de analítica, alertas inteligentes y reportes automatizados
- Su CRM — pipeline visual drag-and-drop, sincronización Google Calendar, personalización nombre/apellido
- Su cumplimiento — DNC, consentimiento, RGPD/LGPD aplicados a sus datos
- Su facturación — suscripciones, uso, límites, facturas vía Stripe

La distinción siguiente es funcional: orientado al cliente = lo que los usuarios ven y usan en el portal; operaciones de plataforma = lo que configuramos y operamos — pero el resultado siempre es valor para el cliente.

---

## Por qué es difícil de replicar (IP y ventaja técnica)

- Voz en tiempo real + ingeniería de confiabilidad: audio bidireccional, respuestas en sub-segundos más rápidas que humanos, enrutamiento multi-motor IA con failover automático, conferencias/transferencias y salvaguardas operativas
- Motor de coaching IA en tiempo real: scoring de calidad, recomendaciones adaptativas y enrutamiento por sentimiento durante llamadas en vivo — mejorando el rendimiento del agente humano en tiempo real
- Capa de IA integrada en coaching, pronósticos, analítica y orquestación (detalle en diligencia técnica—sin reducirlo a un único número de marketing)
- Memoria y continuidad entre canales: historial cross-channel persistente + perfiles de relación + contexto comprimido listo para prompts
- Personalización nivel CRM: campos nombre/apellido, pipeline visual drag-and-drop, sincronización Google Calendar, sincronización bidireccional Salesforce/HubSpot
- Analítica predictiva y pronósticos: pronósticos de ingresos con intervalos de confianza, chat de analítica IA en EN/ES/PT, detección de anomalías, atribución de conversión
- Automatización y optimización: secuencias, disparadores/acciones, monitoreo de respuestas, primitivas de A/B testing, gestión de campañas inbound y bucles de optimización
- Preparación empresarial: verificación de webhooks, cifrado en reposo para secretos, auditorías, SSO, exportación/eliminación RGPD/LGPD, controles de consentimiento/DNC

En resumen: la mayoría de las herramientas pueden hacer \*una\* de estas cosas. Nuestra plataforma hace todas, integradas, con operaciones y facturación de nivel producción.

---

## Lo que reciben nuestros clientes (capacidades orientadas al cliente)

### Portal del cliente (autoservicio)

- Gestión de campañas
  - Crear, configurar, iniciar/pausar/detener campañas
  - Secuencias multi-toque en todos los canales (voz/SMS/email/WhatsApp)
  - Horarios con zona horaria, horario comercial, ritmo y enrutamiento
- CRM y pipeline
  - Base de datos de leads con etapas/estado, scoring, asignación, etiquetas e historial de actividad
  - Segmentación vía Lead Sets (datasets de campaña) y filtrado
- Inbox omnicanal

- Conversaciones unificadas en chat, email, SMS, WhatsApp e hilos de voz
- Etiquetado, búsqueda y analytics por canal
- Llamadas y supervisor
  - Historial de llamadas, grabaciones/transcripciones (controladas por política), banderas QA
  - Herramientas de supervisor (escuchar/susurrar/intervenir donde esté disponible) y soporte de transferencia
  - El monitoreo en vivo muestra quién maneja cada llamada (agente de voz IA y/o agente humano asignado), para que los supervisores puedan seleccionar la llamada exacta a monitorear incluso cuando un agente IA maneja múltiples concurrentemente
- Calendario
  - Reserva de citas y recordatorios
  - Integración Google Calendar para flujos de agendamiento

## **Reporting, analytics y exportaciones (visibles al cliente)**

- Analytics de llamadas (voz)
  - Total de llamadas, tasas de finalización, desglose por estado, inbound vs outbound, tendencias de duración
  - Vistas de rendimiento por agente y por campaña
  - Reportes unificados en telefonía cloud y fuentes PBX opcionales
- Analytics de conversaciones y canales (omnicanal)
  - Conversaciones por canal (chat/email/SMS/WhatsApp/voz)
  - Tendencias de engagement e indicadores de throughput operacional
- Analytics de leads y pipeline
  - Leads por estado/etapa, embudos de conversión, indicadores de velocidad
  - Visibilidad de scoring de calidad y conversión (módulo de scoring opcional)
- Señales de QA y coaching
  - Distribución de puntaje QA, llamadas marcadas y conteos de llamadas puntuadas (módulo QA opcional)
- Visibilidad de costos
  - Desglose de uso/costo para voz y uso de proveedores (atribución de uso + consolidados)
- Analytics operacionales (admin/operador)
  - Comparaciones de agentes y campañas, distribuciones de calidad y tendencias de rendimiento
  - Visibilidad de salud del sistema/latencia y fallbacks de proveedores (vistas admin/operador)
- Exportaciones
  - Superficies de reporte exportables (CSV/JSON/PDF según área) para facturación, conversaciones, campañas y cumplimiento
- Activos
  - Biblioteca de activos descargables (ej. grabaciones/media cuando las políticas lo permitan)
- Facturación y uso
  - Visibilidad de suscripción y uso (límites, umbrales, facturas)
  - Alertas de uso y manejo de excesos (donde esté configurado)

## **Sitios web, CMS y contenido (ejecución de crecimiento)**

- Sitio de marketing
  - Páginas multi-locale (servicios, blog, webinars, casos de estudio, precios, FAQs, contacto)
  - Enrutamiento listo para SEO con contenido localizado
- CMS (en Admin)
  - Crear/editar/publicar páginas de marketing y contenido largo
  - Flujos de edición de contenido multi-locale
  - Gestión de metadata SEO y contenido estructurado
- Constructor de Sitios con IA
  - Generación de sitios basada en plantillas con bloques modulares (hero, beneficios, testimonios, CTAs, FAQs, contacto, footer)
  - Soporte de copy multi-locale y estilizado de marca consistente
  - Flujos de media/logo/favicon con aprobación

## **Widget (experiencia del usuario final)**

- Widget embebible para sitios de clientes:
    - UX de chat de texto + mensajería de voz
    - Actualizaciones en tiempo real y persistencia de conversaciones
    - Validación de dominio + autenticación por API key pública
    - Soporte multi-locale (en/es/pt)
    - UI personalizable (posicionamiento e integraciones de tema)
- 

## **Cómo lo entregamos (operaciones de plataforma que habilitan los resultados del cliente)**

### **Operaciones multi-tenant**

- Aprovisionamiento de tenants, gestión de usuarios, control de acceso basado en roles
- Asignación y aislamiento de recursos:
  - Números telefónicos
  - Identidades/dominios de email
  - Buzones y canales de mensajería
  - Controles de acceso a nivel de canal (qué puede ver/usar cada tenant)

### **Operaciones de agentes e IA**

- Gestión unificada de agentes en todos los canales
- Configuración de voz:
  - Presets de voz y configuración por mercado
  - Clonación de voz personalizada para consistencia de marca
  - Enrutamiento multi-motor IA (opciones de latencia ultra-baja y voz natural premium)
- Herramientas de contenido y respuesta:
  - Biblioteca de respuestas predefinidas
  - Generación de contenido asistida por IA y controles de calidad (módulos opcionales)

### **Operaciones de campañas**

- Asistente de campañas y UI de gestión
- Lead Sets para datasets de campaña:
  - Crear/gestionar Lead Sets
  - Importar leads y adjuntar a Lead Sets
  - Vincular Lead Sets a campañas (modelo de vínculo activo)
- Automatizaciones:
  - Disparadores y acciones basados en reglas (automatización de campaña + conversación donde esté configurado)
  - Ejecución de flujos vía workers/colas

### **Operaciones de cumplimiento y seguridad**

- Gestión DNC / opt-out
- Seguimiento de consentimiento y controles
- Flujos de exportación y eliminación de datos RGPD
- Logs de auditoría
- Gestión de webhooks y visibilidad de entrega
- Configuración SSO (enterprise)

### **Analytics y observabilidad**

- Monitoreo de salud del sistema en tiempo real
- Monitoreo de latencia y fallbacks para voz IA
- Analytics de uso de IA (uso + costo)
- Alertas de validación y dashboards de diagnóstico

### **Facturación y empaquetado**

- Facturación segura por suscripción (suscripciones, checkout, webhooks)
- Seguimiento y agregación de uso en voz e IA
- Límites por plan, alertas y procesamiento de excesos
- Gestión de paquetes/suscripciones de servicios para servicios complementarios

### **Extensibilidad de la plataforma**

- Portal de documentación API para integradores y operaciones internas
  - Webhooks para eventos del ciclo de vida (estado de entrega, pagos, mensajería, etc.)
  - Herramientas de diagnóstico admin y operacionales para despliegues en producción
- 

### **Capacidades del motor central (lo que hace funcionar el sistema)**

#### **Stack de Voz IA en tiempo real (llamadas de voz natural)**

- Pipeline de audio WebSocket bidireccional para telefonía de nivel carrier
- Respuestas en sub-segundos—más rápidas que la reacción humana para turnos naturales
- Enrutamiento multi-motor IA:
  - Speech-to-speech ultra-baja latencia para respuestas instantáneas
  - Voz natural premium para conversaciones consistentes con la marca
- Arquitectura resiliente:
  - Health checks + fallback automático entre motores
  - Controles de concurrencia y gestión de capacidad
- Flujos robustos de transferencia cálida:
  - Transferencias cálidas/frías
  - Handoff hablado a especialista (tiempo real)
  - Lógica de reintentos en escenarios ocupado/sin respuesta

#### **Opciones de call center (IA, humano o mixto)**

- Consola de agentes humanos
  - Softphone WebRTC en navegador para agentes (con presencia)
  - Estados de presencia (disponible/ocupado/wrap-up/offline) para enrutamiento y control de carga
- Consola de supervisores
  - Monitoreo en vivo e intervenciones (escuchar/susurrar/intervenir; controlado por política)
  - Capacidades de transferencia forzada y control de conferencias
- Pipeline de grabación + transcripción
  - Captura de grabación de llamadas (controlada por política) y flujos de recuperación/reproducción
  - Jobs de transcripción y transcripciones almacenadas (controladas por política)
- Wrap-up post-llamada y disposiciones
  - Notas de wrap-up + resultados de disposición + seguimiento de siguiente acción
  - Flujos de reprocesamiento QA (re-puntuar/re-resumir; módulo QA opcional)

#### **Captura inbound + conocimiento (conversaciones con contexto)**

- Campañas inbound que enrutan y responden en todos los canales (voz/chat/SMS/WhatsApp/email)
- Base de conocimiento del cliente:
  - Flujos de ingestión/crawl + resumen (módulo empaquetado por tier)
  - Inyección de contexto KB en prompts de agente para respuestas de mayor calidad

#### **Motor de campañas omnicanal**

- Secuencias multi-toque y programación
- Pipelines de envío específicos por canal:
  - SMS (carrier)
  - Email (entrega enterprise + webhooks)
  - Sincronización y envío de plantillas WhatsApp

- Llamadas de voz (telefonía cloud; PBX opcional donde esté configurado)
- Seguimiento de resultados y atribución de analytics

### **Ingestión y segmentación de leads**

- Importación de archivos con:
  - Detección automática de campos + UI de mapeo
  - Normalización (email + teléfono)
  - Comportamiento de dedupe (sin sobrescritura de datos por defecto)
- Lead Sets:
  - Seguimiento de membresía en dataset de campaña
  - Vinculación de membresía idempotente

### **Automatización del ciclo de vida del lead (0 → nutrición → calificación → conversión)**

- Captura
  - Inbound: widget + canales inbound que resuelven o crean leads
  - Outbound: los contactos de campaña crean engagement y resultados rastreables
- Secuencias de nutrición
  - Secuencias multi-paso, multi-canal con retrasos y lógica condicional (donde esté configurado)
  - Monitoreo de respuestas para conectar respuestas inbound con contactos outbound (módulo opcional)
- Investigación y enriquecimiento
  - Motor de investigación de leads (insights de empresa/mercado/contexto) con caché y reutilización (módulo opcional)
- Calificación
  - Flujos de calificación conscientes de etapa y seguimiento de resultados
  - Superficies de scoring predictivo y/o basado en reglas (módulo opcional)

### **Memoria y continuidad (la "ventaja" para nutrición)**

- Memoria de conversación cross-channel
  - Almacena historial de conversaciones en voz, chat, email, SMS y WhatsApp
  - Vincula interacciones al mismo lead para que los follow-ups sean consistentes y contextuales
- Perfil de relación + preferencias
  - Construye un perfil de relación en evolución (señales de confianza/engagement, objeciones, intereses, preferencias)
  - Soporta transiciones de canal con mensajes de continuidad (ej. "seguimiento de nuestra llamada...")
- Inyección de contexto en cada contacto
  - Agrega contactos previos, mensajes recientes y puntos clave en un "contexto comprimido" listo para prompts
  - Pondera contexto por recencia/relevancia para que el agente pueda referenciar interacciones pasadas naturalmente

### **Capa de inteligencia (personalización que compone)**

- Inteligencia emocional
  - Detecta sentimiento/estado emocional y adapta tono, ritmo y estrategia de mensajería
  - Rastrea objeciones e intereses en el tiempo para que los follow-ups aborden bloqueos reales
- Personalización de timing
  - Aprende canales preferidos y patrones de "mejor momento para contactar" a partir de señales de engagement
  - Programación con zona horaria y recomendaciones de timing de follow-up
- Recomendaciones de próxima mejor acción (módulo opcional)
  - Sugiere el mejor canal + timing + acción según historial del lead, engagement y contexto de campaña
  - Proporciona alternativas cuando el canal preferido es inefectivo
- Prevención proactiva de objeciones (módulo opcional)
  - Identifica señales tempranas (precio, timing, autoridad, confianza, competidor) y usa estrategias de prevención antes de que las objeciones frenen la conversión

### **Automatización y optimización (escala sin contratar)**

- Secuencias y automatización de nutrición (donde esté configurado)
  - Secuencias multi-paso con retrasos y lógica condicional en email/SMS/WhatsApp/voz
- Disparadores y acciones (módulo opcional)
  - Automatizaciones basadas en eventos y tiempo (lead creado, estado cambiado, sin respuesta tras X días, etc.)
  - Acciones automatizadas: iniciar secuencias, cambiar estado, asignar propietarios, notificar equipos, y más
- Monitoreo de respuestas
  - Vincula respuestas inbound a contactos outbound y pausa automáticamente más contactos tras una respuesta (módulo opcional)
- Primitivas de experimentación y optimización (módulo opcional)
  - Soporte de sistema de A/B testing y motores de optimización de campañas para iterar hacia mayor conversión

### **Arquitectura Worker + cron (escalabilidad)**

- Servicio worker dedicado para ejecución de campañas (colas BullMQ)
- Servidor media-streams dedicado para sesiones de audio WebSocket persistentes
- Cron runner programado para:
  - Agregación de uso de proveedores
  - Monitoreo de créditos/saldo
  - Procesamiento de excesos
  - Limpieza de jobs y reset de capacidad

### **Soporte de monetización (integrado en el producto)**

- Tiers de suscripción (control de características + derechos)
- Primitivas de facturación basada en uso:
  - Registro y agregación de uso de proveedores (voz/IA/email/mensajería donde esté configurado)
  - Límites por plan + alertas + flujos de excesos
- Operaciones de pago:
  - Facturas, enlaces de pago, sesiones de checkout, reconciliación de webhooks

### **Flujos de ingresos (soportados por flujos implementados)**

- Suscripción SaaS central (Starter/Professional/Enterprise/Agency) más tarifas de setup opcionales
- Ingresos basados en uso
  - Atribución de minutos de voz y uso de IA (donde esté configurado)
  - Registros de exceso y vinculación con facturas (donde esté configurado)
- Complementos
  - Números telefónicos adicionales, mailboxes/identidades de email, aumentos de capacidad y desbloques de features (donde esté configurado)
- Productos de voz
  - Clonación de voz personalizada para consistencia de marca (módulo opcional)
- Suscripciones de servicios
  - Servicios gestionados recurrentes en plataforma (Website, SEO, PPC) (donde esté configurado)
- Empaquetado enterprise
  - SSO y controles de acceso enterprise (dependiente de integración)
  - Patrones de empaquetado tier agencia/white-label (donde esté configurado)

### **Valoración pre-revenue indicativa (basada en tech/IP; no es asesoramiento financiero)**

Esta sección es una metodología + rango razonable, no una promesa. Las valoraciones pre-revenue dependen fuertemente de fundador/equipo, señales de tracción, calidad de pipeline, tamaño de mercado y apetito de inversores.

#### 1) Piso de costo de reemplazo (ingeniería + tiempo)

Nuestra huella de repo es sustancial (~2.000+ archivos JS/TS y ~500k+ líneas). Reconstruir la misma amplitud—infraestructura de voz, campañas multicanal, CRM, analytics, facturación, cumplimiento/seguridad, website/CMS—típicamente toma un equipo de varias personas durante muchos meses.

- Qué soporta esto: una historia creíble de "costo de reemplazo" (tiempo para construir + profundidad de integración), útil al defender una valoración.

#### #### 2) Rangos de referencia de mercado (early-stage 2026)

Los benchmarks públicos 2025-2026 muestran comúnmente:

- Rangos pre-seed post-money agrupados alrededor de \$5M–\$20M, con muchos deals en la banda \$5M–\$15M.
- Rangos seed post-money comúnmente alrededor de \$10M–\$17M (mayores para plataformas IA / enterprise-ready destacadas).

#### #### 3) Framing de valoración sugerido para Legible Marketing (pre-revenue)

Dada la profundidad del producto implementado (voz en tiempo real + operaciones call-center + omnicanal + memoria + facturación + cumplimiento):

- Framing pre-seed conservador: \$6M–\$10M post-money
- Framing pre-seed fuerte (deep tech + preparación enterprise): \$10M–\$15M post-money
- Caso premium (GTM claro + pipeline fuerte + LOIs/pilotos pagos tempranos): \$15M–\$20M post-money

#### #### 4) Qué aumenta la valoración más rápido (alto apalancamiento)

- Prueba de demanda: LOIs, pilots o compromisos pagos firmados
- GTM repetible: un ICP claro (agencia vs call center vs servicios SMB) y un canal de adquisición escalable
- Economía unitaria: atribución de costo IA/voz + empaquetado de precios que muestre potencial de margen bruto fuerte
- Defensibilidad: evidencia de que memoria/continuidad + confiabilidad de voz en tiempo real mejora materialmente conversión/retención

### Integraciones (superficie actual)

- Telefonía: Telefonía cloud de nivel carrier, integración PBX opcional (enterprise)
- Voz/IA: Voz en tiempo real multi-motor (ultra-baja latencia + voz natural premium), clonación de voz personalizada, integración LLM self-hosted opcional
- Email: Entrega enterprise (envío + webhooks de eventos inbound/outbound)
- Facturación: Facturación segura por suscripción (webhooks, checkout, suscripciones)
- WhatsApp: sincronización de plantillas y flujos de envío
- Calendario: Integración Google Calendar + recordatorios/despacho
- Conectores CRM: Conectores Salesforce/HubSpot (donde esté configurado) + patrones de sincronización de fuentes de leads externas
- SSO: OIDC/SAML2 vía IdPs enterprise
- Webhooks + API: sistema de webhooks + portal de documentación API para integraciones externas

### Fundamentos de seguridad, seguridad y cumplimiento

- Aislamiento de tenants (modelo de datos multi-tenant) + control de acceso basado en roles
- Gestión e herencia de secretos (claves gestionadas por platform owner con patrones de asignación a nivel tenant)
- Verificación de webhooks y endpoints inbound endurecidos
- Controles de consentimiento y cumplimiento
  - Manejo DNC/opt-out
  - Políticas de consentimiento y grabación configurables (controladas por política)
  - Flujos de exportación y eliminación RGPD
- Seguridad LLM
  - Patrones de detección de inyección de prompts
  - Validación de output estructurado y parsing seguro

### Diferenciadores (listos para inversores)

- Voz en tiempo real con confiabilidad: WebSocket speech-to-speech con respuestas en sub-segundos (más rápidas que la reacción humana), fallback multi-motor
- Arquitectura multi-motor (telefonía + IA): reduce vendor lock-in y mejora uptime
- Orquestación de handoff de transferencia cálida: handoff hablado a especialista con acuse de recibo + reintentos
- Full-stack growth OS: CRM + campañas + conversaciones + llamadas + facturación + cumplimiento en una plataforma
- Herramientas operacionales: límites de uso integrados, analytics de costo IA/voz, observabilidad, auditorías y controles de cumplimiento
- Multi-locale primero: soporte de producto y contenido en inglés, español y portugués con UX localizada

---

## Actualizaciones de paridad enterprise (implementadas)

- Paridad call center solo-IA: modos de monitoreo de supervisor (escuchar/coaching/intervenir) para llamadas IA usando topología de conferencia determinística (outbound + inbound)
- Permisos enterprise: roles con alcance tenant + claves de permiso explícitas + UI de asignación (más allá de RBAC básico)
- Editor del constructor de sitios: editor visual drag-and-drop con draft/versionado + publicar/rollback y validación estricta de configuración
- Operaciones ACD/colas: UI de colas en vivo (SSE), persistencia de estado de cola e intervenciones de supervisor

---

## Perfiles de clientes ideales (ICP) y casos de uso

- Agencias de generación de leads: outbound + inbound + reportes + gestión multi-tenant de clientes
- Empresas de servicios: configuración de citas y calificación a escala (voz + chat)
- Call centers / equipos de ventas: flujos mixtos IA + humanos con transferencias y monitoreo
- Equipos empresariales: SSO, logs de auditoría, controles de cumplimiento, opciones de integración PBX

---

## Notas sobre posicionamiento

Este brief documenta lo implementado en el producto (capacidades visibles en Admin UI, portal del cliente y sistemas backend). Está diseñado para acompañarse de:

- un deck narrativo corto (problema → solución → tracción → GTM → financieros)
- ejemplos de recorridos de cliente (campaña outbound → conversión widget inbound → cita reservada → transferencia a closer)

---

## Contacto

Para consultas de inversores: [info@legiblemarketing.com](mailto:info@legiblemarketing.com)

Sitio web: [legiblemarketing.com](http://legiblemarketing.com)

LinkedIn: [Página de la empresa]

\*Confidencial. Solo para inversores calificados. No es una oferta de venta de valores.\*

---

## Equipo

Juan Camilo Perez Toro — Fundador

Fundador único y desarrollador. Diseñó y construyó Legible Marketing desde cero—voz IA en tiempo real, motor omnicanal, CRM, facturación y cumplimiento. Fundador técnico full-stack con más de 2.000 archivos y ~500k líneas de código en producción.

---

## Tracción

- Pre-revenue — Etapa inicial, enfoque producto-primero
- Producto en producción — Plataforma en vivo: 2.000+ archivos JS/TS, ~500k líneas de código
- Demo en vivo disponible — Llamadas de voz, transferencias, grabaciones, buzón omnicanal, memoria/continuidad
- Multi-locale — Producto y contenido en inglés, español y portugués
- Listo para empresa — SSO, registros de auditoría, DNC, flujos RGPD

---

## Uso de fondos

Buscando: \$400K–\$600K pre-seed

Equity: ~10%

Asignación:

- 50% Producto — Campañas inbound, escalar voz, base de conocimiento, confiabilidad
- 35% Ventas y GTM — Outbound, partnerships, pipeline
- 15% Operaciones — Compensación del fundador (\$100K en 18 meses), cumplimiento, soporte, infraestructura

Objetivo de runway: 12–18 meses hasta hitos

Lo que reciben los inversores: ~10% equity; derechos pro-rata; derechos de información. Potencial de retorno: 10x–50x+ en exit (ej. empresa \$50M–\$200M).

## **Panorama competitivo**

| Alternativa | Limitación |

|-----|-----|

| CRMs (HubSpot, Salesforce) | Almacenan datos; no ejecutan secuencias voz/SMS/email |

| IA monocanal (solo voz, solo chat) | Sin memoria omnicanal ni transferencia humana |

| Legible Marketing | Voz en tiempo real + omnicanal + CRM + memoria + transferencia humana en una plataforma |