Automatización de Reseñas 2.0

El flujo 100% autónomo desde tu pipeline de ventas.



Gemini Notebook

Dos estrategias, dos propósitos

Manual (Versión 02.02)



Caso de uso

Reactivación puntual, clientes externos, campañas específicas.

Mecánica

Requiere importar CSV, filtrar por etiqueta y añadir contactos a mano al workflow.

100% Automático (Versión 02.03)



Caso de uso

El día a día de tu embudo de ventas.

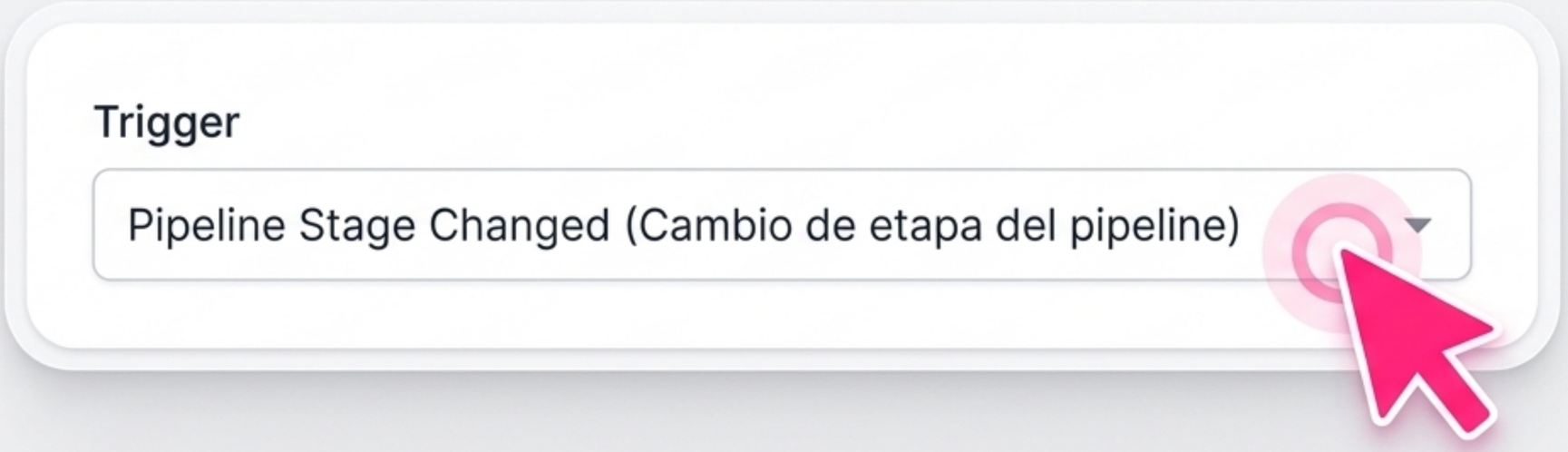
Mecánica

Cada venta cerrada dispara su petición de reseña sola. Cero fricción.

Gemini Notebook

El disparador que lo cambia todo

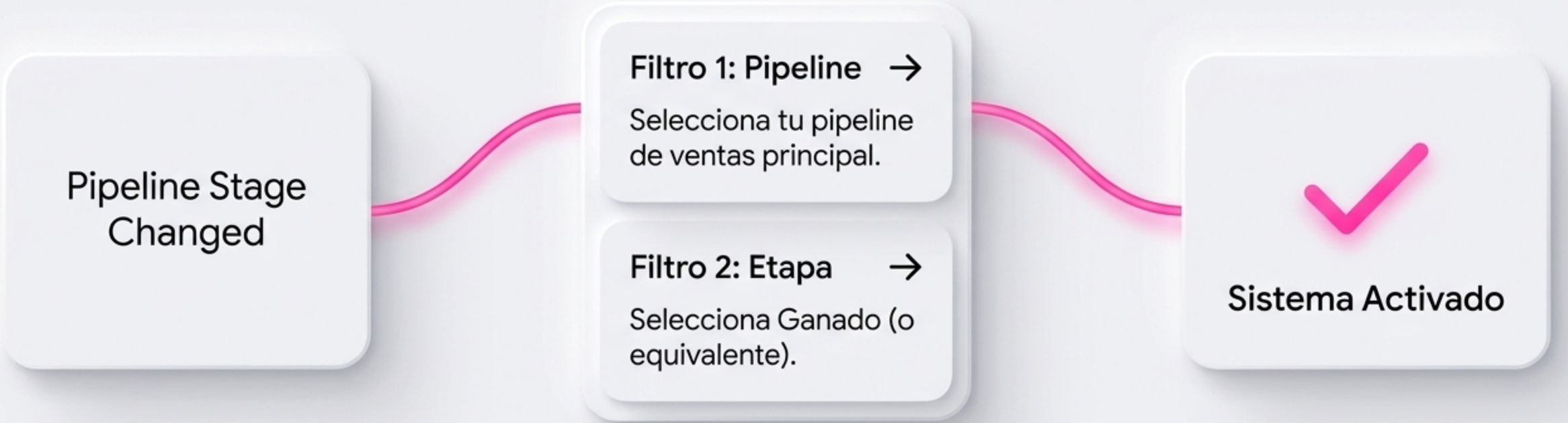
La petición natural de todo negocio: «Cuando marco una oportunidad como ganada, que la reseña se envíe sola».



Gemini Notebook

Los dos filtros obligatorios

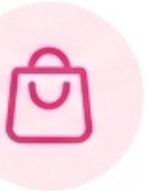
Un cambio de etapa genérico dispararía el flujo por error. Debemos acotar exactamente qué pipeline y qué etapa activan el sistema.



Gemini Notebook

¿Qué significa «Ganado» en tu negocio?

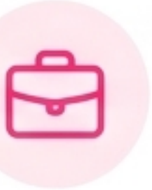
La etapa de cierre es aquella que marcas cuando el cliente ya ha pagado o el servicio ha concluido.



Tienda Online →
Etapa: Pagado / Entregado



Clínica →
Etapa: Tratamiento Realizado



B2B / Consultoría →
Etapa: Cerrado / Facturado

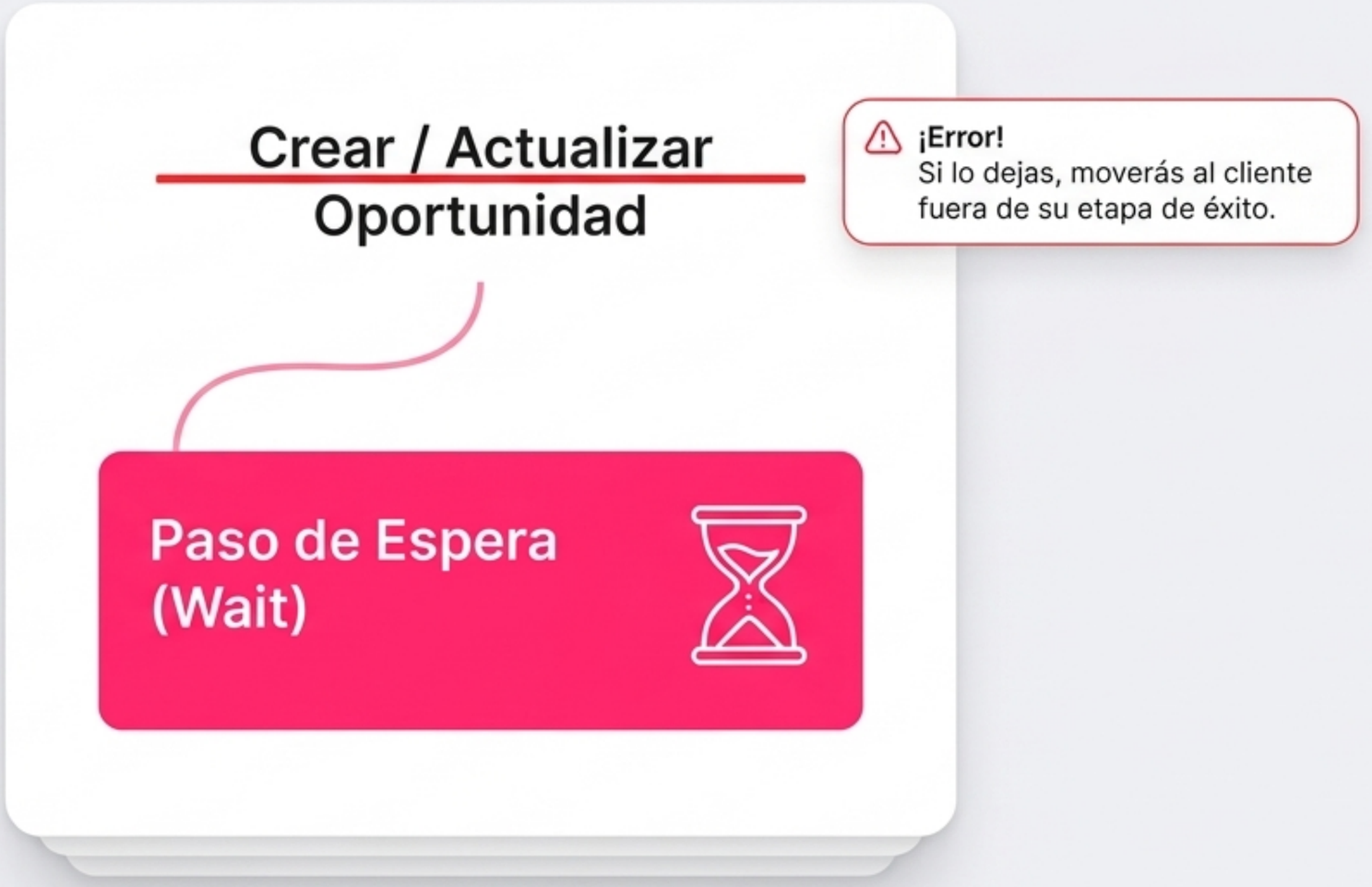


Agencia →
Etapa: Contrato Firmado

Gemini Notebook

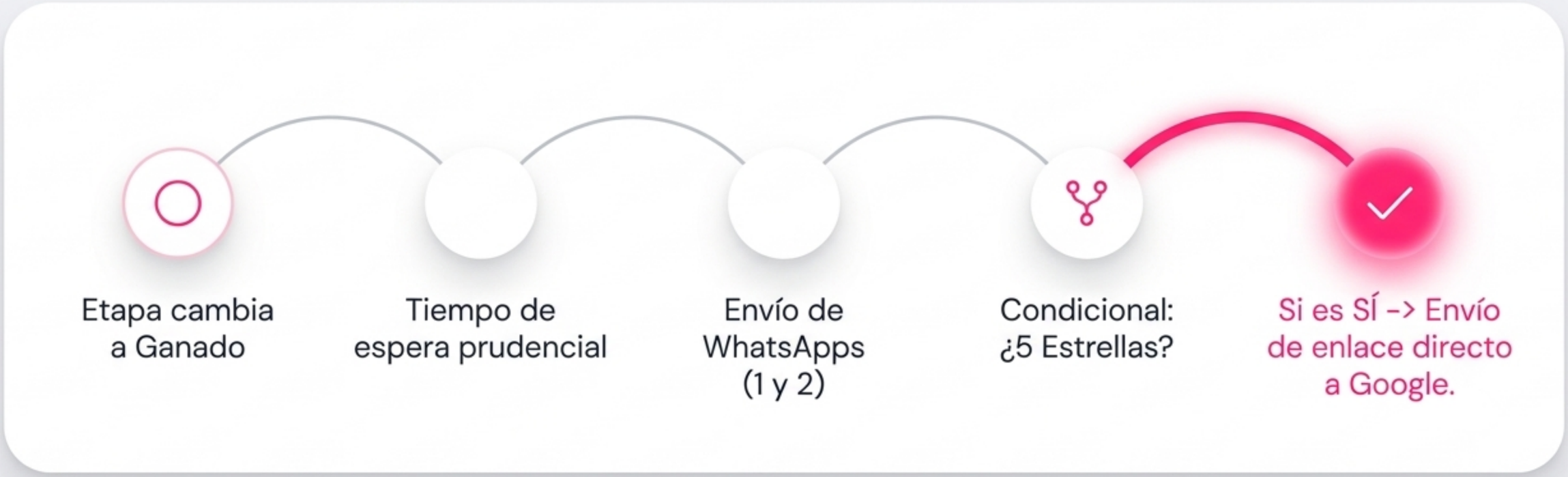
Menos es más: La pieza que sobra

En la versión manual, movíamos al contacto al pipeline de reseñas.
En automático, el contacto ya está donde tiene que estar (en «Ganado»).



Gemini Notebook

La arquitectura del sistema automático



Gemini Notebook

Checklist de seguridad antes de lanzar



Sin Filtros

Riesgo: Entra cualquier cambio de etapa de cualquier pipeline.



Etapa Incorrecta

Riesgo: Pedir reseñas a leads en fases intermedias que aún no han comprado.



Paso Mover Oportunidad

Riesgo: Sacas al cliente de tu embudo de ventas principal.



Olvidar Publicar

Riesgo: Un trigger en estado Borrador no dispara nada. ¡Cambia el switch a Publicado!

Gemini Notebook