



Pipeline de Leads

Tu mapa para conseguir clientes

De encontrar a alguien que podría comprar hasta pasarlo al equipo de ventas.

Claude te guía paso a paso.

7

ETAPAS

4

ICPs

60+

PARA VENTAS

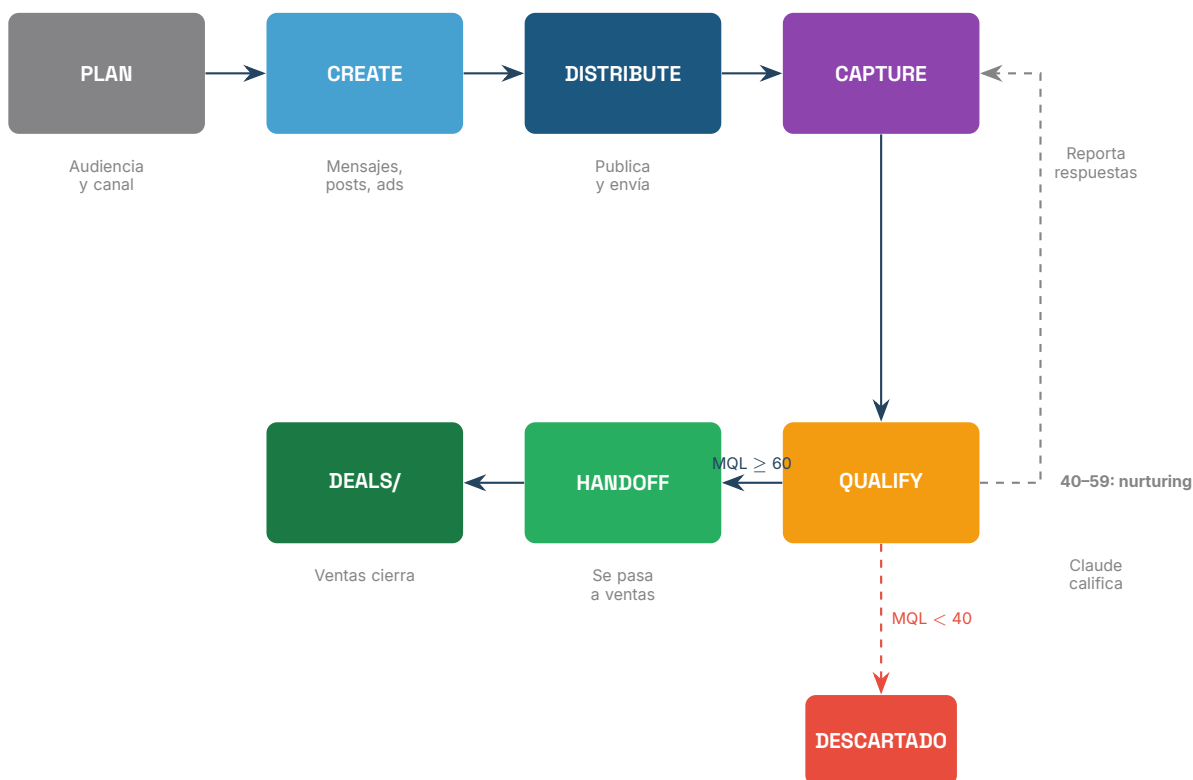
Cofoundy | Marzo 2026

Esta guía es tu referencia visual. Claude es tu guía en el día a día.

No necesitas memorizar nada. Esta guía es tu mapa de referencia. Cuando quieras hacer algo, dile a Claude qué necesitas y él te guía paso a paso.

El Pipeline

Tu trabajo: encontrar personas que podrían comprar, calificarlas, y pasarlas al equipo de ventas. El pipeline tiene 7 etapas. Claude te guía en cada una.



Los dos repos

Hay dos repos separados. Tú trabajas en `leads/`. Cuando el lead califica, pasa a `deals/`.



i Tú no vendes. Encuentras y calificas. Cuando un lead muestra interés real y encaja con nuestro cliente ideal, Claude lo pasa al equipo de ventas y ellos cierran.

ICPs — A Quién Le Vendemos

ICP significa **Ideal Customer Profile**: el tipo exacto de persona o empresa al que le vendemos. Cada ICP tiene un dolor específico, un ticket típico, y un mensaje que resuena con ellos.

ICP 1: Restaurantes / Food & Beverage

Dolor

No tienen web, o tienen una web fea. Dependen de Instagram para reservas. Sus competidores ya tienen reservas online.

Dónde encontrarlos

Instagram, LinkedIn, Google Maps (busca "restaurante Lima" y filtra los sin web)

Ticket típico

Landing Profesional: **S/. 1,500–2,500**

Mensaje que resuena

- "Tu competencia ya tiene reservas online."
- "Tus clientes te buscan en Google. ¿Qué encuentran?"

Decision maker

Dueño o Gerente (directo)

ICP 2: Profesionales Independientes

Dolor

Necesitan presencia web profesional. No tienen landing. Sus clientes los buscan en Google y no los encuentran.

Dónde encontrarlos

LinkedIn (busca por cargo + Lima), referidos de clientes actuales

Ticket típico

Landing Express – Profesional: **S/. 800–2,500**

Mensaje que resuena

- "Tus clientes te buscan en Google. ¿Qué encuentran?"
- "Tu presencia digital dice mucho de ti antes de la primera llamada."

Decision maker

El mismo profesional

ICP 3: Startups / Tech Companies

Dolor

Necesitan desarrollo rápido. No tienen equipo técnico. Los freelancers son lentos o poco confiables.

Dónde encontrarlos

LinkedIn, Startup Peru, YC community, Twitter/X founders LATAM

Ticket típico

AI Chatbot – Enterprise: **S/. 4,000–50,000+**

Mensaje que resuena

- "Productos de software en semanas, no meses."
- "CTO on demand sin contratar full-time."

Decision maker

CEO / CTO / Founder

 ICP 4a: Barberías**Dolor**

Invisibles en Google. Sillas vacías a media semana. Dependen 100% de boca a boca e Instagram.

Dónde encontrarlos

Instagram, Google Maps, puerta a puerta

Ticket típico

Sistema Barber Visible: **S/. 899–4,500**

Mensaje que resuena

- "Cuando buscan 'barbería cerca de mí', tu competencia aparece. Tú no."
- "10–15 clientes nuevos al mes desde Google."

Decision maker

Dueño / barbero principal

 ICP 4b: Spas / Centros de Estética

Dolor

Invisibles en Google. Responden precios todo el día por WhatsApp. Cabinas vacías entre semana.

Dónde encontrarlos

Instagram, Google Maps, Facebook Ads

Ticket típico

Sistema Vitrina Digital: **S/. 1,200–6,000**

Mensaje que resuena

- "15–20 clientas nuevas al mes desde Google a tu spa."
- "¿Tu spa aparece en Google? Revisa gratis."

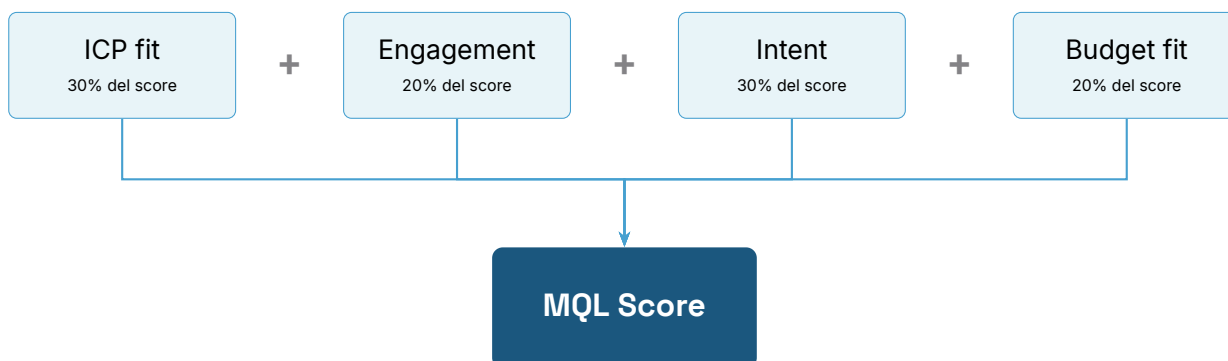
Decision maker

Dueña o Gerente

MQL Score — Cómo Calificamos

Cada lead tiene un **MQL score** del 0 al 100. Cuando el score llega a 60, lo pasamos a ventas (deals/). Claude calcula el score automáticamente — tú solo le dices quién respondió.

La fórmula



$$\text{MQL} = (\text{icp_fit} \times 0.3 + \text{engagement} \times 0.2 + \text{intent} \times 0.3 + \text{budget_fit} \times 0.2) \times 10$$

Qué evalúa cada factor

Factor	Score 1-10	Qué significa un 10
ICP fit	¿Encaja con nuestros ICPs?	Empresa exacta del ICP, tamaño perfecto, industria
Engagement	¿Cuánto interactuó?	Nos escribió proactivamente, respondió rápido
Intent	¿Qué tan cerca de comprar está?	Pidió propuesta, tiene urgencia, quiere agendar call
Budget fit	¿Puede pagar nuestros precios?	Confirmó presupuesto dentro de nuestros rangos

Qué hacer con cada score

≥ 60 — Calificado Dile a Claude que lo pase a ventas

40-59 — Nurturing Sigue la conversación. Follow-up cada 3-5 días.

< 40 — Baja prioridad No inviertas más tiempo. Si algo cambia, actualiza.

⚠ NUNCA pasar un lead con MQL < 60 a ventas. Si crees que hay una excepción, consúltalo con tu líder antes. El equipo de ventas solo recibe leads calificados.

Referencia Rápida

Qué puedes y no puedes decir

✓ Puedes decir	✗ No puedes decir
"Productos de software en semanas, no meses"	Nombres de clientes sin permiso
Rangos de precio ("entre S/. 1,500 y S/. 2,500")	Precio exacto por DM ("te cuesta S/. 1,800")
"Hemos trabajado con restaurantes, salones, startups"	Garantías: "va a triplicar tus ventas"
"Usamos AI para acelerar el desarrollo"	Plazos inventados: "lo tenemos en 1 semana"
Métricas propias verificadas (GENERA: +150 profesores)	Info interna (márgenes, unit economics)

Precios — Rangos públicos

Producto	Mín. Soles	Máx. Soles
Landing Express	S/ 800	S/ 1,200
Landing Profesional	S/ 1,500	S/ 2,500
Landing Empresarial	S/ 3,500	S/ 6,000
AI Chatbot	S/ 4,000	S/ 7,000
AI Agent Custom	S/ 15,000	S/ 35,000
AI Enterprise	S/ 50,000+	—

¿Listo?

Abre Claude y dile qué necesitas hacer hoy.

No necesitas memorizar nada. Claude te enseña mientras trabajan juntos.