MANUAL DE USUARIO Y OPERACIÓN

Plataforma de Automatización Publicitaria y Cierre de Ventas

Guía operativa completa con capturas reales de la consola: ingesta RAG, consejo de 35 agentes, supervisión HITL, monitoreo de campañas lanzadas, galería de banners y cierre en WhatsApp con SalesGPT.

SISTEMA	VERSIÓN	PERFILES	ENDPOINT CRM
MarketIA Core	v2.0 Enterprise	Operador · HITL · Ventas	localhost:5173

Contenido del Manual

Lo que encontrarás en esta guía operativa estructurada en 15 láminas.

01
Propósito y Arquitectura 360°
El flujo integral: desde la ficha técnica hasta la cita en Calendly.

02
Tablero Bento Grid (Captura Real)
Consola de campañas, streaming por WebSockets y vista previa móvil.

03
Base RAG y Productos
Carga de PDF/Word/Excel y extracción de dolores y USPs con Gemini.

04
Marketplace de 35 Agentes
6 divisiones operativas: Social, SEO, Contenido, Ads, Ingeniería y Negocio.

05
Banners 6 Capas y Video HD
Composición fotorrealista con Pillow y comerciales cinemáticos 12s.

06
Galería de Banners Reales
Showcase de piezas generadas: Agente de Voz, RPA y Atlantis Analyzer.

07
Flujo de Supervisión (4 Pasos)
Protocolo con capturas de elementos UI: Inspección, Logs, Dictamen y Despacho.

08
Decisión & Feedback Synthesizer
Pantallas de Aprobación vs Rechazo con panel de reentrenamiento.

09
Campañas Lanzadas (Dashboard)
Monitoreo en tiempo real de campañas activas, progreso y re-apertura.

10
Publicación Multicanal Social
Captura del feed real en LinkedIn con sidebar corporativo.

11
Prospección Outbound B2B
Extracción web con ScrapeGraph y arquitectura de WhatsApp Dual.

12
Closer SalesGPT en WhatsApp
Bandeja de chats, superación de objeciones y agendamiento en Calendly.

El Ciclo de 360° de MarketIA

De manual técnico a cita agendada en Calendly: automatización publicitaria y comercial sin fisuras.

PASO 1

Ingesta RAG

Absorbe manuales y PDFs técnicos con Gemini Flash, extrayendo dolores, USPs e ICP corporativo.

PASO 2

Consejo Multiagente

Estrategia, Arte, Copywriter, Psicología y Brand Guardian componen la campaña.

PASO 3

Supervisión HITL

El operador valida y aprueba en el Bento Grid antes de publicar o detonar mensajes.

PASO 4

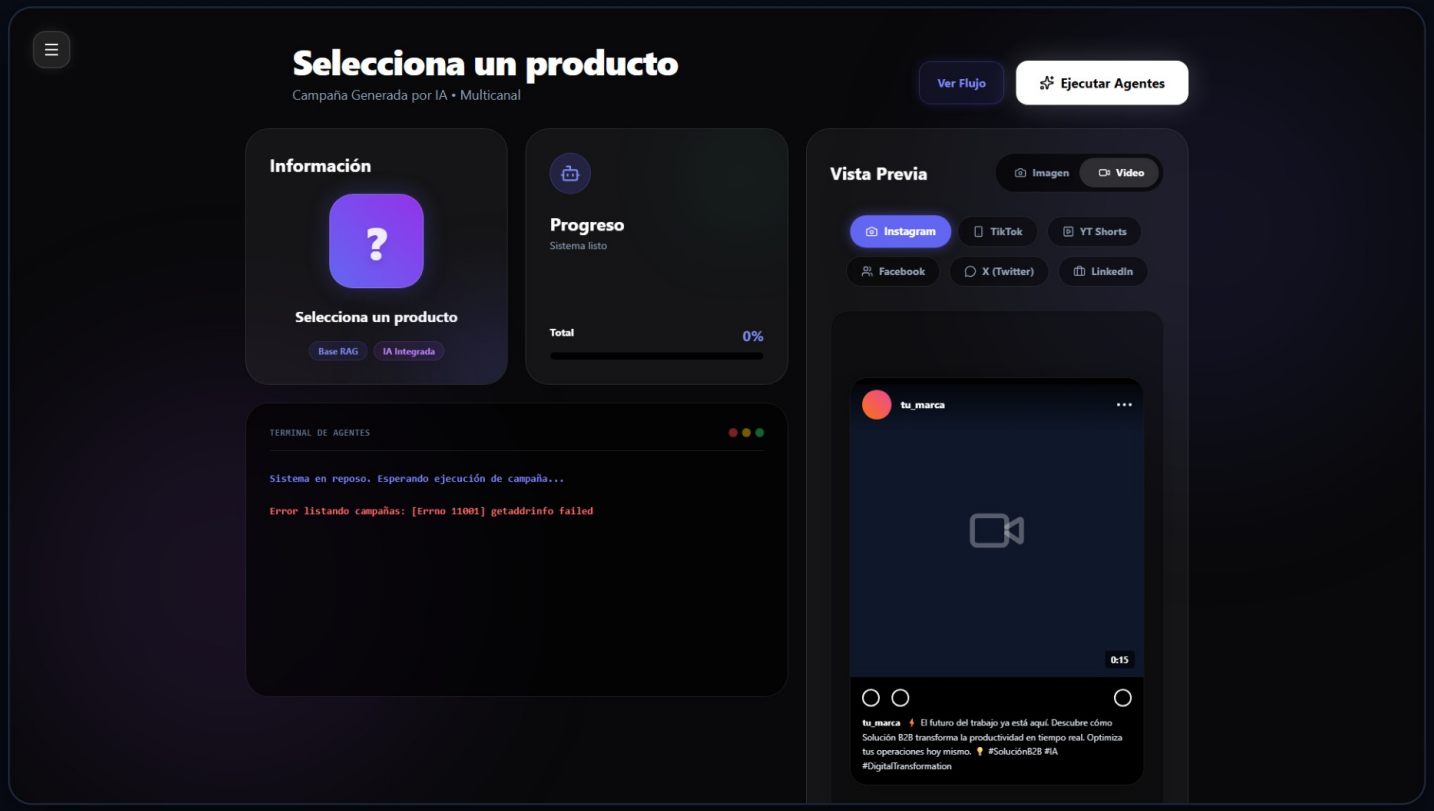
SalesGPT Closer

Atención técnica en tiempo real en WhatsApp con RAG y agendamiento autónomo en Calendly.

Principio de Skills Desacopladas: La inteligencia artificial razona, diseña y redacta los borradores; las herramientas de alto costo (APIs pagadas, publicaciones en vivo y disparos a prospectos) esperan la firma digital del supervisor.

Así se ve tu Consola Bento Grid

Captura real completa sin recorte de la pantalla de campañas con todos sus componentes visibles.



1 Tarjeta de Producto

Muestra el producto RAG activo, propuesta de valor y badges de IA.

2 Terminal en Vivo

Consola en tiempo real por WebSockets (`/ws/logs`) con logs paso a paso.

3 Previsualizador Móvil

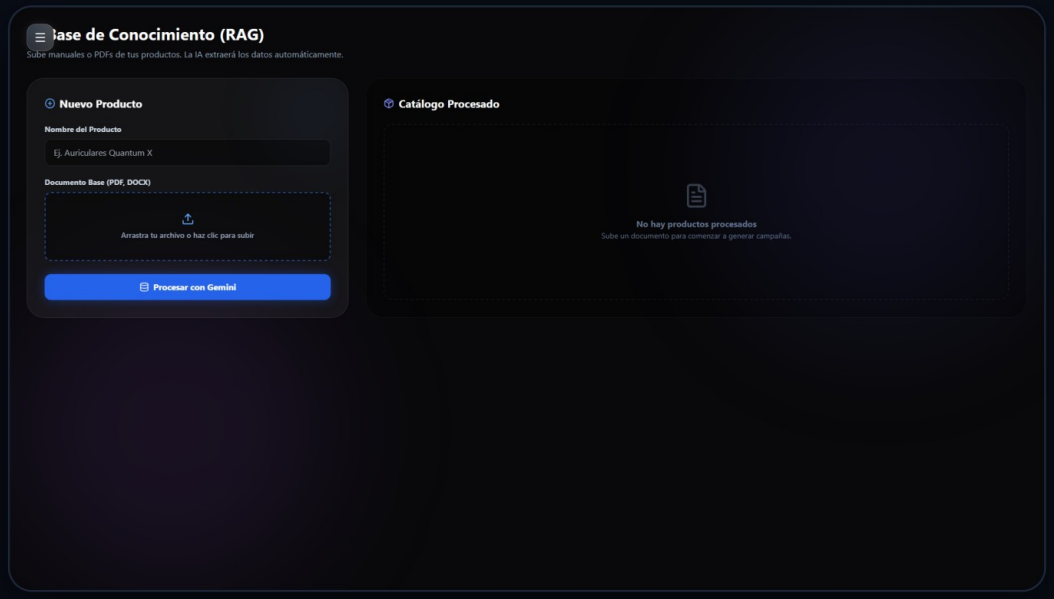
Mockup interactivo para IG, TikTok, LinkedIn, FB y YT Shorts.

4 Botones de Acción

Ver Flujo (grafo neón) y **Ejecutar Agentes** para iniciar.

Base de Conocimiento de Productos

Captura real del módulo de ingesta y procesamiento cognitivo de manuales y fichas técnicas.



1. Carga de Ficha Técnica

Arrastra manuales en PDF, Word (.docx) o catálogos Excel. El sistema soporta documentación de más de 50 páginas sin fragmentar el contexto técnico.

2. Procesar con Gemini Flash

Al pulsar el botón azul, Gemini analiza el documento y extrae automáticamente:

- **Dolores Clave (Pain Points):** Problemas críticos que resuelve.
- **USPs:** Diferenciadores cuantificables frente a la competencia.
- **ICP (Target):** Cargos corporativos a los que dirigir el mensaje.

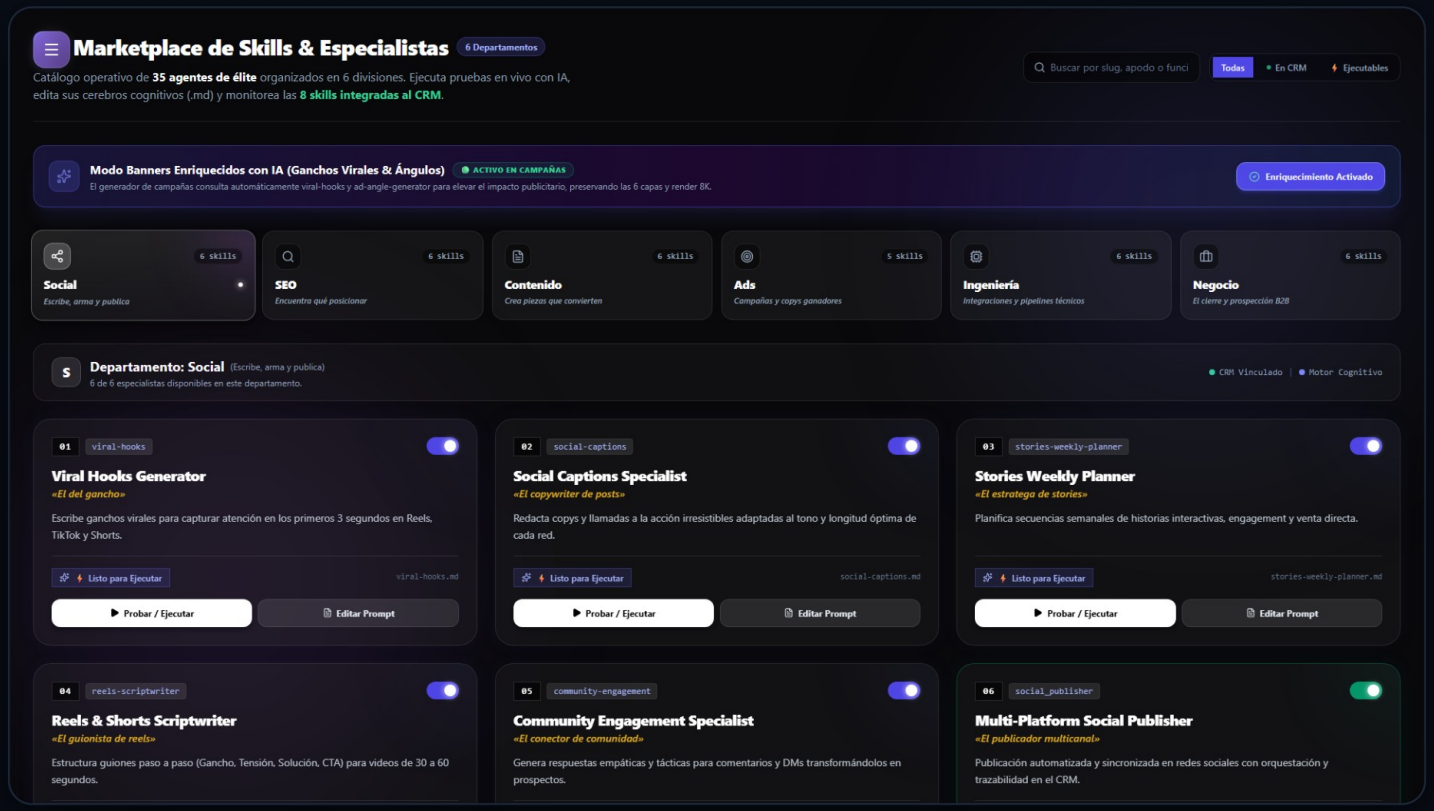
3. Catálogo Procesado

Los productos quedan indexados en Supabase, disponibles al instante para el orquestador creativo y para las respuestas técnicas de SalesGPT.

Captura Real: Base de Conocimiento RAG (localhost:5173/products)

Marketplace de Skills & 35 Agentes

Captura real completa de la consola de habilidades especializadas organizadas en 6 divisiones.



1 Banners Enriquecidos

Switch para activar ganchos virales y ángulos de venta B2B.

2 6 Divisiones Operativas

Social, SEO, Contenido, Ads, Ingeniería y Negocio.

3 Especialistas de Élite

Viral Hooks, Social Captions, Stories Planner, Reels Scriptwriter.

4 Editar Prompts en Caliente

Permite calibrar el archivo .md de cada agente desde el CRM.

Banners de 6 Capas y Renderizado

Ejemplo real de pieza publicitaria de alta fidelidad maquetada con el motor Pillow + ImageFX.



Capa 1 · Fondo Fotorrealista
Generado vía Google Labs ImageFX o Flux.1 Dev en ComfyUI, libre de artefactos tipográficos.

Capa 2 · Vignette & Contraste
Gradiente oscuro calculado para asegurar legibilidad sobre cualquier iluminación de fondo.

Capa 3 y 4 · Titular Bold y Subtítulo
Texto nítido vectorizado con tipografía sans-serif corporativa, palabras clave resaltadas en color neón.

Capa 5 y 6 · Isotipo y Zonas Seguras
Isotipo de marca integrado en esquina superior y protección de márgenes para no solapar botones de redes.

Activo Real Generado: banner_literal_agente_de_voz.jpg (Pillow Layering Engine)

Galería de Banners Generados por MarketIA

Muestra real de piezas publicitarias generadas para distintos productos B2B y enfoques psicológicos.



ENFOQUE LITERAL

1080 × 1080

Voice Agent IA

Atención sin latencia para call centers y operaciones bancarias de alta demanda.



ENFOQUE DOLOR / PROBLEMA

1080 × 1080

RPA Web Automation

Eliminación de tareas repetitivas y control operativo centralizado sin errores.



ENFOQUE CORPORATIVO

1080 × 1080

Atlantis Analyzer

Speech Analytics & Auditoría de calidad automatizada para llamadas de soporte.

MARKETIA

Cómo Validar una Campaña en 4 Pasos

Protocolo operativo con los elementos visuales exactos de la interfaz de supervisión.

01

1. Inspección

Revisa el copy y la pieza visual en el visor móvil.



02

2. Consola de Logs

Verifica la deliberación y validaciones del sistema.



03

3. Dictamen

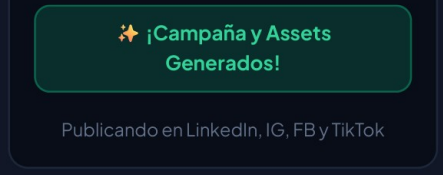
Elige entre aprobar o retroalimentar a los agentes.



04

4. Despliegue

Publicación y prospección outbound en simultáneo.



Regla de Seguridad: Si el producto no tiene ficha técnica vinculada o el RAG presenta datos contradictorios, rechaza la campaña para evitar desinformación ante clientes corporativos.

Pantallas de Decisión y Feedback Synthesizer

Capturas de la interfaz exacta para dictaminar campañas y reentrenar a los agentes en caliente.

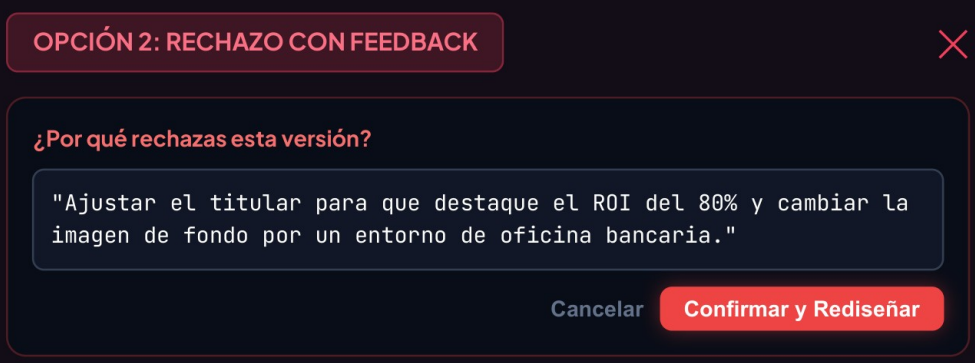
OPCIÓN 1: APROBACIÓN INMEDIATA ✓



Transición a Estado: approved

- Sube el video HD (.mp4) y banner (.jpg) al Storage de Supabase.
- Genera la URL pública CDN protegida con token.
- Agenda la publicación simultánea en las 4 redes sociales.
- Dispara los mensajes fríos homologados en Meta Cloud API.

OPCIÓN 2: RECHAZO CON FEEDBACK ✕

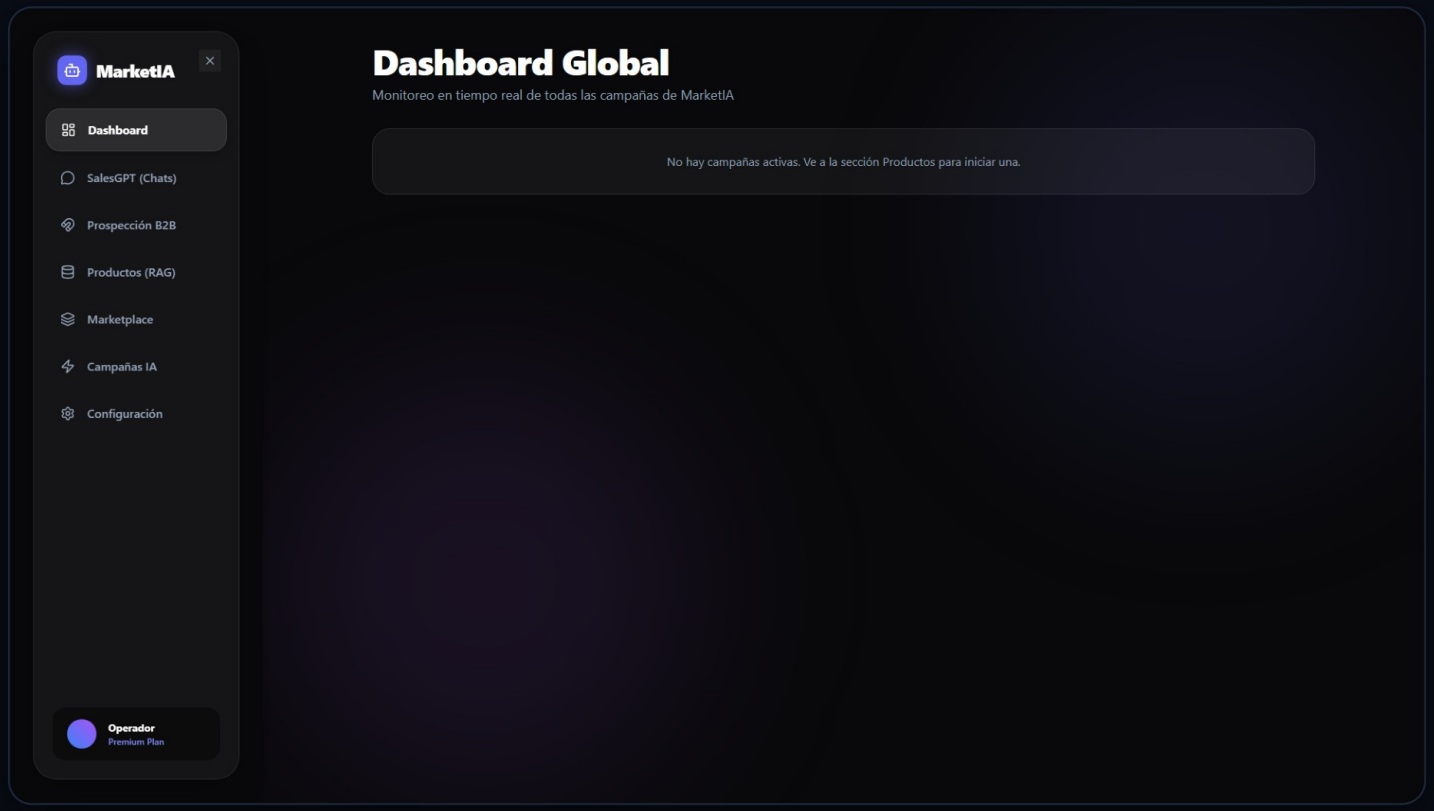


Módulo Feedback Synthesizer

Inyecta la observación directamente en la memoria del **Prompt Engineer** y **Brand Guardian** para regenerar la pieza sin reiniciar la ficha técnica.

Dashboard Global · Monitoreo de Campañas

Captura real completa del panel de seguimiento para auditar el ciclo de vida y métricas de cada campaña.



1 Monitoreo en Tiempo Real

Lista cada campaña creada en Supabase con su producto, estado y avance.

2 Ciclo de Vida (30% a 100%)

generating_plan (30%), pending_approval (60%), active (100%).

3 Navegación con 1 Clic

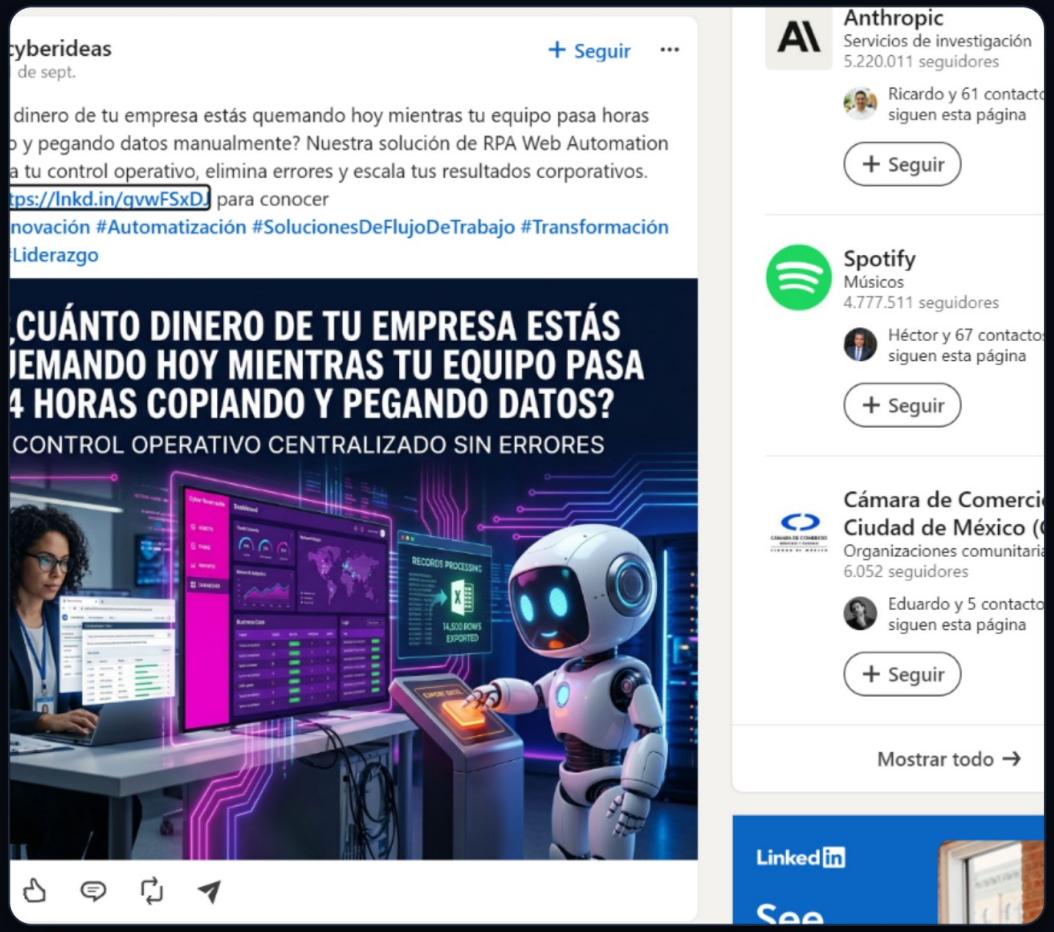
Hacer clic en cualquier tarjeta carga su historial completo en el visor.

4 Control de Limpieza

Permite archivar o depurar resultados de pruebas con un clic seguro.

Publicación Confirmada en Redes Sociales

Captura real del feed de LinkedIn Company Pages con la publicación ejecutada por MarketIA.



Despliegue Multicanal Simultáneo

Al aprobar la campaña, el **Social Publisher** despacha el contenido con una sola orden hacia:

- **LinkedIn:** Páginas corporativas
- **Instagram:** Reels y carrusel
- **Facebook:** Páginas comerciales
- **TikTok:** Videos de 12s

Ajuste Automático por Red

Cada red social recibe su formato nativo:

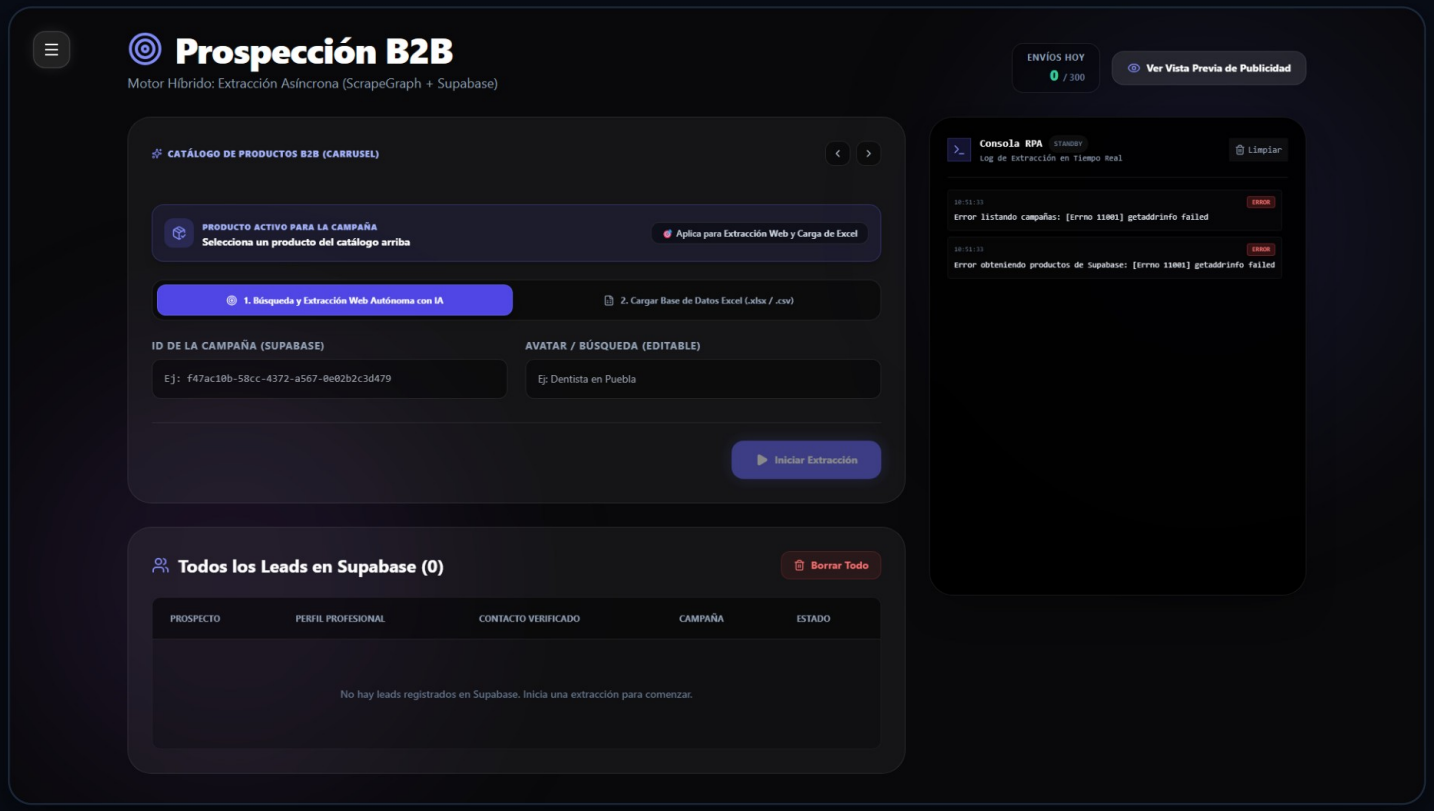
- LinkedIn recibe textos extensos con métricas de ROI y tono ejecutivo.
- Instagram recibe captions directos con saltos de línea y emojis B2B.
- TikTok y Reels reciben comercial cinemático con locución neural Edge-TTS.

Captura Real: Feed de LinkedIn Company Page (Driver Automatizado)

MARKETIA

Prospección Masiva B2B y Scraper

Captura real completa de la bandeja de prospección: extracción web autónoma y carga de bases Excel.



1 Extracción Web con IA

Scraper inteligente con ScrapeGraph AI en Google Maps y directorios.

2 Carga Masiva Excel

Lector con validación de teléfonos en formato internacional E.164.

3 Consola RPA en Vivo

Streaming de extracción y geocodificación sin bloquear la UI.

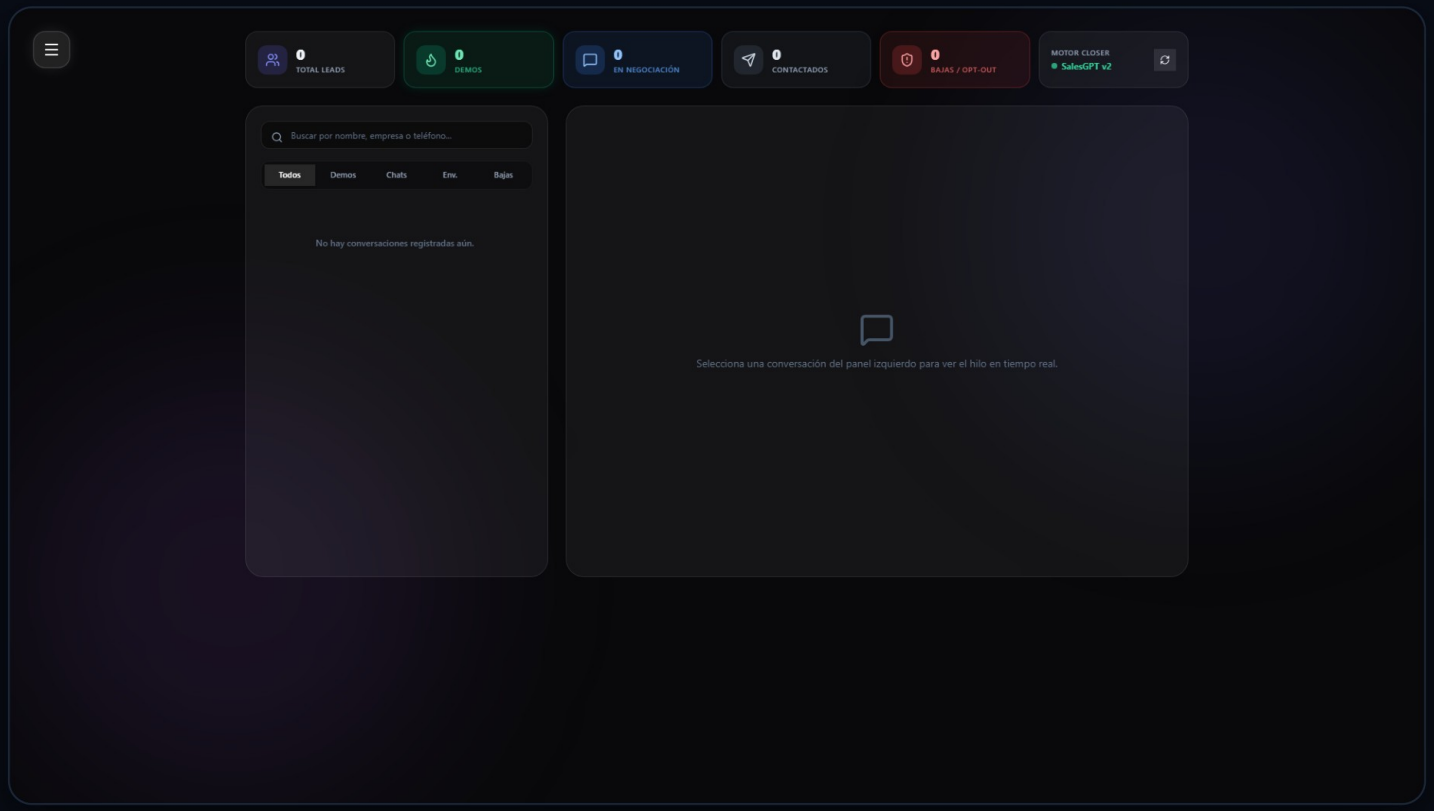
4 Tabla de Leads Supabase

Prospectos clasificados con Nombre, Empresa, Teléfono y Estado.

MARKETIA

SalesGPT: Bandeja de Chats en WhatsApp

Captura real completa del CRM de atención autónoma para supervisar conversaciones y agendamiento.



1 Métricas de Conversión

Total Leads, Demos Agendadas, En Negociación y Bajas (Opt-out).

2 Motor Closer Activo

Indicador verde activo conectado a la Evolution API a costo cero.

3 Filtros por Estado

Pestañas para filtrar por Demos, Chats calientes y Envíos fríos.

4 Visor de Hilo en Vivo

Supervisión de mensajes y toma de control manual en cualquier momento.

Preguntas Frecuentes y Buenas Prácticas

Resolución de incidencias cotidianas y los 4 mandamientos de cada turno operativo.

Preguntas Frecuentes (FAQ)

¿La consola muestra error al conectar por WebSockets?
Verifica que el servicio backend esté activo en el puerto 8000 ejecutando `python api.py`. El frontend intentará reconectar automáticamente cada 1.5s.

¿Cómo reactivo la línea de WhatsApp si se cierra la sesión?
Abre el archivo `ver_qr_whatsapp.html` o visita el panel de Evolution API en el puerto 8080 para escanear el código QR con el teléfono del negocio.

¿Puedo pausar la extracción de prospectos a mitad de proceso?
Sí, pulsa el botón rojo "Borrar Todo" o limpia la consola de RPA para detener la cola de ScrapeGraph de inmediato.

Los 4 Mandamientos del Operador

1. **Calidad RAG antes de Crear:** Nunca lances una campaña si la ficha de producto carece de especificaciones y USPs claros.
2. **Revisa las Zonas Seguras:** Comprueba que ningún texto del banner tape el isotipo corporativo en la previsualización móvil.
3. **Formato E.164 Obligatorio:** En las listas de Excel, valida siempre el prefijo de país (+52 para México) para evitar fallas de entrega en Meta.
4. **Monitoreo Activo de SalesGPT:** Revisa la bandeja de chats para atender manualmente a prospectos de alta prioridad que soliciten cotizaciones especiales.