

Manual Exclusivo



Servicio Marketing AI

PurpleMeans

Enero 2026

purplemeans.com

Manual del Servicio



Prepared by
PurpleMeans Team

Table of Contents



04	¿Qué es Marketing AI?
05	Beneficios del servicio
06	12 Casos de Uso Estratégicos
07	Arquitectura del servicio
08	El Camino al Éxito
09	La importancia de un buen diagnóstico
10	Nuestra misión
11	Contact Information

¿Qué es el servicio Marketing AI?

03



El servicio se basa en la creación e integración de modelos inteligentes que aprenden del comportamiento real de los usuarios y evolucionan con el tiempo.

A través de estos modelos, es posible:

- Predecir la probabilidad de conversión o compra
- Identificar clientes con riesgo de abandono (churn)
- Detectar oportunidades de cross-selling y up-selling
- Optimizar la inversión publicitaria en función del retorno esperado
- Personalizar mensajes, canales y timing de forma automática

Todo ello con una visión totalmente data-driven y orientada a negocio.

Nuestra misión

Crear una visión predictiva, clara y accionable del cliente para impulsar decisiones estratégicas basadas en datos.

En PurpleMeans ayudamos a las organizaciones a anticiparse al comportamiento del consumidor, maximizar el impacto de sus acciones de marketing y convertir la inteligencia artificial en una ventaja competitiva real y sostenible.



Decisiones predictivas, no reactivas

Anticipa el comportamiento de tus clientes y toma decisiones basadas en lo que va a ocurrir, no solo en lo que ya ha pasado.



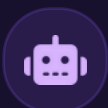
Optimización inteligente del ROI

Invierte tu presupuesto de marketing donde realmente genera impacto, maximizando el retorno esperado de cada acción.



Personalización a escala

Adapta mensajes, canales y timing a cada usuario de forma automática, incluso en entornos con miles de clientes.



Detección temprana de oportunidades y riesgos

Identifica clientes con alta probabilidad de conversión, abandono o crecimiento antes de que el impacto sea visible.



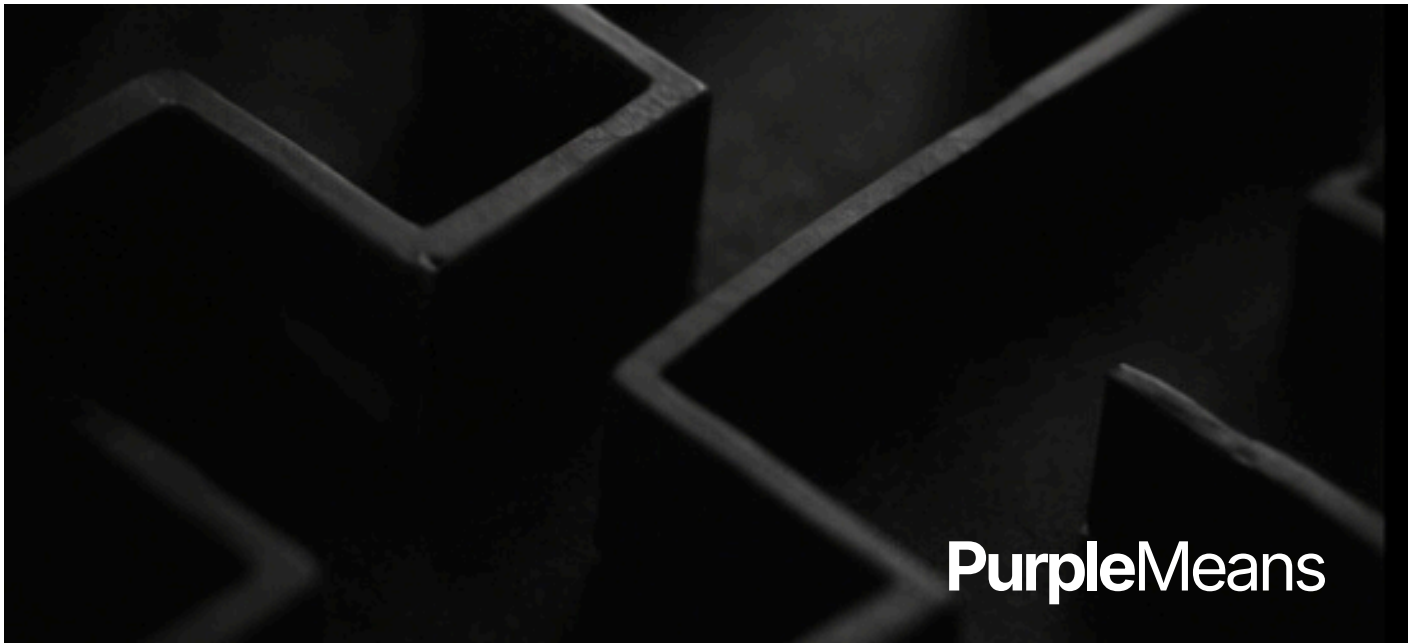
Marketing alineado con negocio

Conecta modelos de inteligencia artificial con KPIs reales para que el marketing deje de ser gasto y se convierta en palanca de crecimiento.

12 Casos de Uso Estratégicos

05

Desde la centralización técnica hasta la toma de decisiones directivas, cubrimos todo el espectro de necesidades de datos.



Optimización de inversión

Redistribución automática del presupuesto de marketing hacia campañas, canales y audiencias con mayor retorno esperado.



Leads prioritarios

Identificación predictiva de los leads con mayor probabilidad de conversión para optimizar el trabajo del equipo comercial.



Prevención de churn

Detección temprana de clientes con riesgo de abandono para activar acciones de retención personalizadas.



Personalización avanzada

Adaptación automática de mensajes, canales y timing según el comportamiento real de cada usuario.



Paid media inteligente

Optimización de pujas, creatividades y audiencias basada en predicción de ROI y no solo en datos históricos.



Ventas cruzadas

Identificación de oportunidades de cross-selling y up-selling en función de la probabilidad real de compra.



Funnel optimizado

Anticipación de abandonos y detección de fricciones en el funnel para mejorar la conversión sin aumentar tráfico.



Simulación de campañas

Predicción del impacto de distintas estrategias antes de lanzar una campaña para reducir riesgos y mejorar resultados.



Segmentación dinámica

Creación de segmentos inteligentes que evolucionan automáticamente según el comportamiento del cliente.



Acciones prioritarias

Priorización de iniciativas de marketing en función de su impacto real en negocio y generación de valor.



Visión Ejecutiva (C-Level)

Vistas sintéticas con KPIs estratégicos y evolución temporal para seguimiento directivo sin ruido operativo.



Visión unificada

Alineación entre marketing, ventas y negocio mediante modelos compartidos basados en datos y predicción.

Arquitectura del servicio

07

Fuentes de Datos



Marketing

Campañas, Inversión, Canales



Clientes

CRM, Comportamiento Web/App



Ventas

Transacciones, Conversiones



Externos

Contexto, Mercado, Tendencias



Motor Predictivo



Data Preparation

Feature Engineering & Cleaning



Churn Model

Clasificación



Conversion

Propensión



CLV Model

Regresión



Next Best Action

Recomendación



Real-time Scoring Engine

Asignación de probabilidad en tiempo real

API REST

Plataformas de Activación



CRM & Sales

Listas priorizadas & Workflows



Marketing Automation

Campañas personalizadas por segmento



Advertising Platforms

Audiencias Lookalike & Retargeting



01 Diagnóstico

Analizamos el estado de los datos de marketing, las fuentes disponibles, la calidad de la información y los objetivos de negocio para identificar oportunidades reales de aplicación de inteligencia artificial.



Marketing AI Assessment



02 Modelado

Diseñamos y entrenamos modelos de inteligencia artificial aplicados al marketing, como predicción de conversión, propensión de compra, churn, optimización de inversión y personalización avanzada.



Modelos de Marketing AI



03 Construcción

Implementamos la arquitectura técnica necesaria para integrar los modelos con los sistemas del cliente, asegurando escalabilidad, automatización y conexión directa con los canales de marketing.



Plataforma de Marketing AI



04 Activación

Activamos los modelos en los procesos de marketing para optimizar campañas, priorizar acciones y tomar decisiones basadas en predicción, acompañando al equipo en la adopción del modelo.



Training & Activation



La importancia de un buen diagnóstico

09



PurpleMeans

En cualquier proyecto de Marketing AI, el diagnóstico inicial es un paso clave para garantizar el éxito del servicio. Antes de diseñar modelos de inteligencia artificial o activar decisiones automatizadas, es imprescindible comprender en qué estado se encuentran los datos de marketing, cómo se están capturando y qué objetivos de negocio necesita impulsar la empresa.

Muchas organizaciones disponen de grandes volúmenes de datos de marketing, pero estos suelen estar distribuidos en múltiples plataformas —CRM, herramientas de marketing digital, campañas paid media, analítica web, ventas o automatización— con definiciones inconsistentes, métricas poco alineadas y escasa conexión con el impacto real en negocio. Esta fragmentación limita la capacidad predictiva, genera conclusiones parciales y dificulta la toma de decisiones basadas en inteligencia artificial fiable y accionable.

El diagnóstico permite analizar en profundidad:

- Las fuentes de datos de marketing disponibles y su integración (CRM, canales digitales, campañas, ventas, automatización).
- La calidad, coherencia y disponibilidad de la información necesaria para aplicar modelos de inteligencia artificial.
- Los indicadores y métricas utilizados para medir rendimiento, conversión, retención y retorno de la inversión.
- El grado de alineación entre marketing, ventas y negocio en la toma de decisiones basadas en datos.

Un buen diagnóstico no solo mejora la precisión de los modelos de Marketing AI, sino que también permite priorizar la información realmente relevante, evitando métricas de vanidad y enfocando la inteligencia artificial en aquellos indicadores que generan impacto directo en el ROI y el crecimiento del negocio.

En definitiva, el diagnóstico es el punto de partida que garantiza que el servicio de Marketing AI se convierta en una herramienta estratégica para anticipar resultados, optimizar inversiones y escalar decisiones de marketing, y no simplemente en un conjunto de modelos sin contexto ni impacto real.

En PurpleMeans creemos que el marketing puede —y debe— ser algo más que intuición, opiniones o decisiones tomadas con información incompleta. Creemos en un marketing que se apoya en el conocimiento, en la comprensión profunda de los datos y en la capacidad de convertir la complejidad en claridad.

Nuestra misión es ayudar a las empresas a entender lo que realmente está ocurriendo, a través de sus datos, para que puedan tomar mejores decisiones, con mayor confianza y menor incertidumbre. No se trata solo de medir, sino de dar sentido a la información y transformarla en una herramienta útil para el negocio.

Vivimos en un entorno donde los datos están por todas partes, pero no siempre aportan respuestas. Por eso, en PurpleMeans trabajamos para ordenar, estructurar y simplificar la información, eliminando ruido, contradicciones y métricas vacías. Queremos que los datos dejen de ser un obstáculo y se conviertan en un aliado estratégico.

Nos mueve la convicción de que cuando los datos son claros, las decisiones son mejores. Que un marketing bien medido genera confianza dentro de las organizaciones, alinea equipos y permite avanzar con una visión compartida. Y que detrás de cada gráfico y cada dashboard debe haber siempre un propósito: ayudar a crecer de forma sostenible.

PurpleMeans nace con una vocación clara: convertir el marketing en una disciplina rigurosa, comprensible y conectada con el negocio, sin perder de vista a las personas que toman decisiones cada día. Porque para nosotros, la tecnología y los datos solo tienen sentido cuando están al servicio de la estrategia.

Esa es nuestra misión.

Hacer que el marketing deje de ser una cuestión de intuición y se convierta en una verdadera ciencia aplicada al crecimiento.

Somos:

- Innovación orientada a la toma de decisiones basada en datos
- Rigor analítico aplicado al marketing
- Claridad en un entorno de datos complejos
- Metodología estructurada y enfocada a negocio
- Tecnología al servicio de la estrategia, no al revés
- Un puente entre marketing, ventas y dirección
- Evolución del marketing hacia un enfoque más científico



Convierte tu marketing en una palanca estratégica del negocio.

Hablemos y descubre cómo Customer Analytics puede ayudarte a obtener una visión clara, fiable y alineada con tus objetivos.

Website

www.purplemeans.com

Email

info@purplemeans.com