

"IA PARA EL SABOR: POTENCIANDO LA GASTRONOMÍA DE PEREIRA"



Presented By:
ALEJANDRO GALEANO
Científico de Datos



EL FUTURO DEL SABOR ES INTELIGENTE

¿QUÉ ES LA IA REALMENTE?

Asistente súper poderoso, no como un robot que dominará el mundo NO TERMINATOR

La IA en la Cocina y el Negocio

Reducir costos y crear nuevas ofertas. Desde la gestión de inventario hasta el marketing que enamora.

Manos a la obra

- “Idea clara de cómo la IA puede poner más dinero en sus bolsillos y darles una ventaja competitiva aquí, en el corazón del Eje Cafetero.”



DESMITIFICANDO LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL

La IA no es un robot que va a cocinar por nosotros. No es Skynet. No es una solución mágica que funciona sin nuestro conocimiento y criterio"

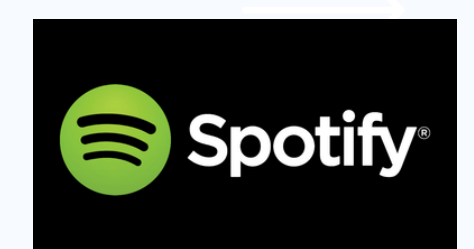
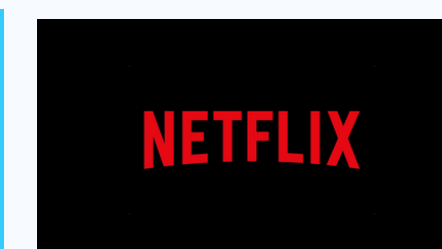
La IA es una herramienta que potencia la inteligencia humana, no la reemplaza.

¿QUÉ SI ES LA IA?

- ✓ Leer y Analizar Datos a una Velocidad Imposible
- ✓ Encontrar Patrones Ocultos
- ✓ Hacer Predicciones
- ✓ Generar Contenido Creativo



Ya la usamos





Casos de Uso Reales para la Gastronomía

➤ Optimizar Procesos y Reducir Costos Gestión de Inventario Predictiva

Problema

Comprar de más genera desperdicio y pérdidas.
Comprar de menos genera clientes insatisfechos.

Solución con IA

La IA puede predecir:
"Este fin de semana es quincena y se anuncia buen tiempo, probablemente necesitarás un 30% más de lomo y un 15% más de aguacate para el guacamole."

Impacto

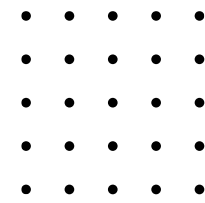
Reducción directa del costo de mercancía vendida (CMV) y del desperdicio de alimentos.

OPTIMIZACIÓN / INGENIERIA DE MENÚ

Esa receta de la abuela que pusimos en la carta con mucho cariño, pero... *¿sabemos realmente cuánto nos deja de ganancia cada vez que sale de la cocina? ¿Sabemos si es tan popular como creemos?*

La Solución con IA: Un 'Radiografía' Instantánea de su Menú

La IA se conecta a los datos que ya tienen en su sistema de punto de venta (POS) y analiza dos cosas para cada plato.



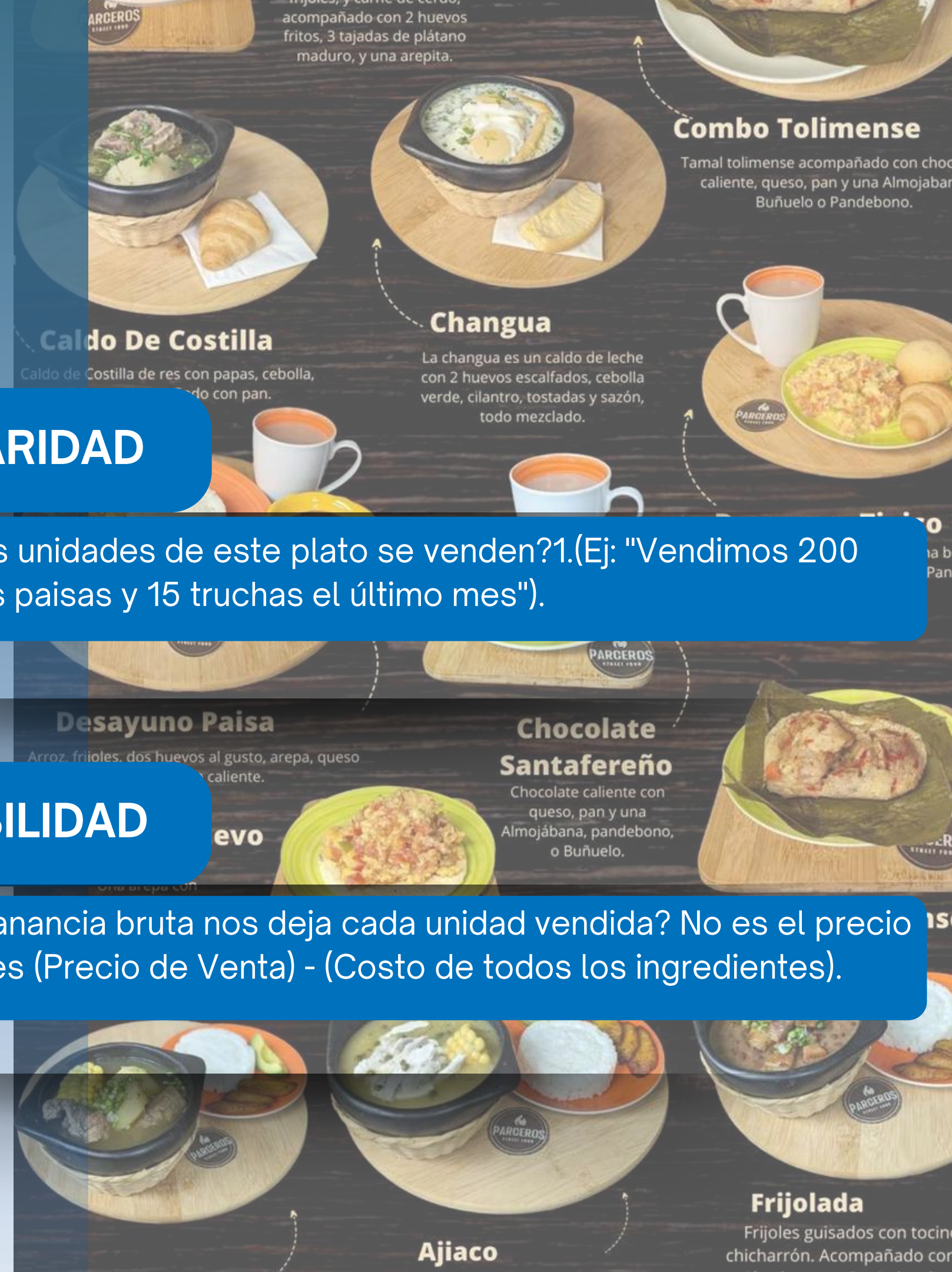
POPULARIDAD

¿Cuántas unidades de este plato se venden?1.(Ej: "Vendimos 200 bandejas paisas y 15 truchas el último mes").



RENTABILIDAD

¿Cuánta ganancia bruta nos deja cada unidad vendida? No es el precio de venta, es (Precio de Venta) - (Costo de todos los ingredientes).



CRUCE DE DATOS = RESULTADOS

"Al hacer este análisis de forma constante con ayuda de la IA, ustedes dejan de adivinar."

***¡Deja de
adivinar!***

1. ESTRELLAS

¿QUÉ SON?: Los campeones de su negocio. La gente los pide mucho y además, les dejan un excelente margen de ganancia.

EJEMPLO: Su "Bandeja Paisa de la Casa": precio de \$35,000 pero hacerla les cuesta solo \$15,000 (ganancia de \$20,000) y es la que más se vende.

Acción con IA: Póngalos en un lugar privilegiado del menú, con una foto espectacular.

2. VACAS LECHERAS

¿QUÉ SON?: son la base de su clientela, pero no les están dejando mucho dinero por cada venta.

EJEMPLO: ·El "Menú del Día" o "Corrientazo". Venden 80 al día, pero la ganancia por cada uno es muy bajita porque quieren mantener el precio competitivo.

Acción con IA: OPTIMIZA CON CUIDADO

- Reduce Costos
- Ajusta la Porción
- Venta Cruzada(Entrenar al mesero)

3. PUZZLES (o RETOS)

¿QUÉ SON?: Son sus joyas escondidas. Pero por alguna razón, la gente no los pide.

EJEMPLO: ·Un plato de "Sobrebarriga en salsa criolla al vino", que tiene un precio elevado pero su costo es moderado. O un postre especial de autor con café.

Acción con IA: HACERLOS VISIBLES

- Re-nombrar el plato
- Mejorar la Descripción
- Incentivar al personal

4. PERROS

¿QUÉ SON?: Estos platos son un problema. No le gustan a la gente y no dejan dinero.

EJEMPLO: ·Una "Ensalada de Quinoa con Tofu" que pusieron por seguir una moda, pero su clientela tradicional no la pide, y tienen que comprar quinoa y tofu solo para ese plato.

Acción con IA: CONSIDERAR LA ELIMINACIÓN

- Quitarlo del menú
- Reinventarlo

IMPULSAR NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS

Marketing Hiper-Personalizado:



- ✓ Análisis de Sentimiento
- ✓ Publicidad Dirigida

Creación de Nuevos Productos y Experiencias:



- ✓ Brainstorming de Platos: Dame 5 ideas para un nuevo postre
- ✓ Nuevas Líneas de Negocio: "¿Qué productos empacados al vacío podría vender, basados en mis platos más populares?"

Diferenciación, creación de nuevas fuentes de ingreso y mantener la oferta fresca y emocionante.





Los Datos son su Oro

Tienen un registro digital de sus ventas? ¿Leen las reseñas de sus clientes? Empiecen por ahí. Un simple Excel bien llevado es un gran comienzo."



Herramientas Accesibles (¡Sin Programar!)

- ChatGPT / Google Gemini: Crear Textos
- Canva (con su "Magic Studio"): Crear imágenes
- Chatbots Básicos (WhatsApp Business, Facebook Messenger): Optimizar tiempo.



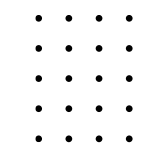
Siguiente Etapa (Pequeña Inversión):

Software de Punto de Venta (POS) con Analítica:

"¿Tiene reportes de ingeniería de menú? ¿Analiza patrones de venta?"

Plataformas de Email Marketing (Mailchimp, etc.).

¿Cómo Empiezo HOY?



La Estrategia Clave: "No intenten hacer todo a la vez. Elijan UN problema que les duela



CONCLUSIÓN

- "La revolución de la IA no es algo que va a pasar. **¡Está pasando ahora!**"



¡Sean curiosos!

- ☒ IA NO ES UN MONSTRUO
- ☒ AYUDA A SER MÁS EFICIENTES
- ☒ FUENTE DE CREATIVIDAD

GRACIAS

POR SU ATENCIÓN

INFORMACIÓN DE CONTACTO



318-358-8071



alejandro@alejandrogaleano.com

