

Estrategia de implementación

1. Diagnóstico y Quick Wins (Victorias Tempranas)

Diagnóstico: Dada la falta de información específica sobre la Descripción del Negocio, Objetivo Principal y Desafío Actual, asumiremos que el desafío principal es la falta de eficiencia en la gestión de inventario y ventas al detal, lo que impacta negativamente la rentabilidad y el crecimiento. La empresa probablemente usa métodos manuales, lo que genera errores, demoras y dificulta la toma de decisiones basada en datos.

Quick Wins (Próximos 7 Días):

- **Implementación de Inventario Básico en Notion:**
 - **Acción:** Crear una base de datos simple en Notion para registrar todos los productos, cantidades, precios de compra y venta. Usar Notion AI para generar descripciones de productos optimizadas para SEO.
 - **Beneficio:** Visibilidad inmediata del inventario actual, reducción de errores en el conteo y pedidos.
- **Análisis Predictivo Básico de Ventas con H2O.ai (AutoML):**
 - **Acción:** Recopilar datos históricos de ventas (si existen) en una hoja de cálculo. Importar estos datos en H2O.ai (AutoML) para generar un modelo predictivo simple de ventas basado en factores como el día de la semana o la época del año. Si no existen datos históricos, generar datos sintéticos basados en un conocimiento del negocio.
 - **Beneficio:** Identificar patrones de venta y tendencias estacionales para optimizar el inventario y la

gestión de pedidos.

- **Automatización de Reportes Diarios en Notion con IA:**
- **Acción:** Crear un template simple en Notion para registrar las ventas diarias (productos vendidos, cantidades, ingresos). Usar Notion AI para generar un resumen diario automatizado que resalte los productos más vendidos y los ingresos totales.
- **Beneficio:** Ahorro de tiempo en la elaboración de reportes, visibilidad diaria del rendimiento del negocio.

2. Plan de Implementación 30-60-90 Días

Fase 1: (Día 1-30): Fundamentos y Automatización

- **Tarea 1:** Configuración completa del sistema de inventario en Notion, incluyendo alertas de stock mínimo y seguimiento de proveedores.
- **Herramienta:** Notion (bases de datos, automatizaciones)
- **Tarea 2:** Integración de datos de ventas de diferentes fuentes (si existen) en una única fuente de datos para alimentar el modelo predictivo de H2O.ai.
- **Herramienta:** H2O.ai (AutoML), Excel (si es necesario para la limpieza y preparación de datos)
- **Tarea 3:** Crear un flujo de trabajo automatizado en Notion para el seguimiento de pedidos y envíos.
- **Herramienta:** Notion (automatizaciones, integraciones básicas con plataformas de mensajería).
- **Tarea 4:** Capacitación básica del personal en el uso de Notion y la interpretación de los resultados del modelo de H2O.ai.

Fase 2: (Día 31-60): Optimización y Predicción Avanzada

- **Tarea 1:** Implementación de un sistema de gestión de clientes (CRM) básico en Notion para registrar información de clientes y realizar seguimiento de interacciones.
 - **Herramienta:** Notion (bases de datos, integraciones).
- **Tarea 2:** Refinar el modelo predictivo de ventas en H2O.ai utilizando datos históricos más completos y variables adicionales (marketing, promociones, etc.). Explorar modelos más complejos dentro de H2O.ai.
 - **Herramienta:** H2O.ai (AutoML).
- **Tarea 3:** Automatizar la generación de informes de rendimiento (ventas, inventario, clientes) utilizando Notion y H2O.ai.
 - **Herramienta:** Notion (automatizaciones, integraciones), H2O.ai (exportación de resultados).
- **Tarea 4:** Implementar un sistema de feedback de clientes a través de encuestas sencillas integradas a Notion, utilizando AI para analizar las respuestas (análisis de sentimiento).
 - **Herramienta:** Notion, Integraciones con herramientas de encuestas, Notion AI.

Fase 3: (Día 61-90): Crecimiento y Escalabilidad

- **Tarea 1:** Integración de plataformas de comercio electrónico (si aplica) con Notion para centralizar la gestión de pedidos y ventas.
 - **Herramienta:** Notion (integraciones), Plataformas de comercio electrónico (dependiendo de la elección de la empresa).
- **Tarea 2:** Utilizar los insights generados por H2O.ai para optimizar las estrategias de marketing y ventas.
 - **Herramienta:** H2O.ai (AutoML), Plataformas de marketing digital (si las usa la empresa).
- **Tarea 3:** Explorar la implementación de herramientas de análisis de datos más avanzadas dentro de

H2O.ai para identificar nuevas oportunidades de crecimiento.

- **Herramienta:** H2O.ai (AutoML).
- **Tarea 4:** Revisar y optimizar el sistema de gestión de inventario y ventas en Notion para garantizar su escalabilidad a medida que el negocio crece.
- **Tarea 5:** Iniciar la búsqueda y aplicación a convocatorias y programas de apoyo a la transformación digital.

3. KPIs para Medir el Retorno de Inversión (ROI)

- **Reducción de Costos de Inventario (%):** $(\text{Costo de inventario inicial} - \text{Costo de inventario final}) / \text{Costo de inventario inicial} * 100$. Mide la eficiencia en la gestión del inventario.
- **Aumento de Ingresos por Ventas (%):** $(\text{Ingresos por ventas finales} - \text{Ingresos por ventas iniciales}) / \text{Ingresos por ventas iniciales} * 100$. Mide el impacto de la optimización de ventas.
- **Horas Ahorradas en Gestión de Inventario (horas/mes):** Mide el tiempo que el personal ahorra al automatizar tareas manuales.
- **Precisión de la Predicción de Ventas (%):** Mide la exactitud del modelo predictivo de H2O.ai. $(1 - \text{Error Medio Absoluto}) * 100$.
- **Tasa de Satisfacción del Cliente (CSAT):** Mide la satisfacción del cliente a través de encuestas.

4. Radar de Oportunidades en Colombia

Dada la naturaleza de la empresa, se recomienda explorar los **Centros de Transformación Digital Empresarial (CTDE) de iNNpulsa**. Estos centros ofrecen asesoría personalizada y gratuita para ayudar a las PYMEs a adoptar tecnologías digitales. También podría explorar las convocatorias de iNNpulsa para cofinanciar proyectos de innovación y transformación digital en el sector primario.

comenzar proyectos de innovación y transformación digital en el sector primario.

5. Gestión de Riesgos y Desafíos Locales

- **Resistencia al Cambio:**
 - **Desafío:** El personal puede mostrar resistencia a adoptar nuevas herramientas y procesos digitales.
 - **Solución:** Implementar un programa de capacitación gradual y práctico, resaltando los beneficios directos para el trabajo diario del personal (ej: ahorro de tiempo, reducción de errores). Designar un "campeón" dentro del equipo que lidere el proceso de adopción y brinde apoyo a sus compañeros.
- **Conectividad a Internet Limitada:**
 - **Desafío:** La falta de acceso a internet de alta velocidad en zonas rurales puede dificultar el uso de herramientas en la nube como Notion y H2O.ai.
 - **Solución:** Explorar opciones de conectividad alternativas (ej: internet satelital, planes de datos móviles). Priorizar el uso de funcionalidades offline de Notion (si están disponibles) para trabajar sin conexión y sincronizar cuando haya acceso a internet. Optimizar la transferencia de datos a H2O.ai para minimizar el consumo de ancho de banda. En algunos casos se puede considerar la instalación de un servidor local para H2O.ai si la conectividad es crítica.

...