

Estrategia de implementación

1. Diagnóstico y Quick Wins (Victorias Tempranas)

Diagnóstico: Dada la naturaleza de microempresa en el sector primario con actividad de comercio y ventas al detal, el principal desafío probablemente reside en la optimización de la gestión de inventario, la eficiencia en las ventas y la visibilidad del negocio en un mercado competitivo. La falta de herramientas digitales puede estar limitando el crecimiento y la rentabilidad.

Quick Wins (Próximos 7 Días):

- **Quick Win 1: Inventario Inteligente con Notion AI:** Utilizar Notion AI para crear una base de datos de inventario. Ingresar todos los productos con detalles (proveedor, costo, precio de venta, fecha de vencimiento, cantidad disponible). Usar Notion AI para generar alertas automáticas de bajo inventario y próximos vencimientos. Esto reduce el desperdicio y asegura la disponibilidad de productos.
- **Quick Win 2: Análisis de Datos de Ventas con H2O.ai:** Recopilar los datos de ventas de la última semana (incluso si están en hojas de cálculo simples) y cargarlos en H2O.ai. Utilizar la plataforma para identificar los productos más vendidos y las horas de mayor demanda. Ajustar la estrategia de promoción y personal en base a esta información.
- **Quick Win 3: Automatización de Consultas Frecuentes con Notion AI:** Crear una página de "Preguntas Frecuentes" en Notion y utilizar Notion AI para responder automáticamente las consultas de los clientes sobre precios, disponibilidad y horarios. Esto libera tiempo valioso para la atención personalizada y tareas estratégicas.

2. Plan de Implementación 30-60-90 Días

Fase 1: 30 Días - Fundamentos y Automatización Inicial

- **Tarea 1:** Implementar un sistema de gestión de inventario completo en Notion, utilizando Notion AI para generar informes de rotación de inventario y optimizar la gestión de compras.
- **Herramienta:** Notion AI (plantillas predefinidas para gestión de inventario, automatización de alertas).
- **Tarea 2:** Integrar datos de ventas históricos (3-6 meses) en H2O.ai para crear modelos predictivos de demanda.
- **Herramienta:** H2O.ai (autoML para crear modelos de predicción sin necesidad de expertos en ciencia de datos).
- **Tarea 3:** Crear un flujo de trabajo automatizado para la gestión de pedidos y facturación en Notion, aprovechando la capacidad de integración con otras herramientas (si aplica).
- **Herramienta:** Notion (automatización de tareas repetitivas, centralización de información).

Fase 2: 60 Días - Optimización y Personalización

- **Tarea 1:** Utilizar H2O.ai para segmentar clientes en base a patrones de compra y preferencias. Crear campañas de marketing personalizadas para cada segmento.
- **Herramienta:** H2O.ai (segmentación de clientes, personalización de ofertas).
- **Tarea 2:** Implementar un sistema de retroalimentación de clientes en Notion, utilizando Notion AI para analizar el sentimiento de las reseñas y comentarios.
- **Herramienta:** Notion AI (análisis de sentimiento, clasificación de comentarios).
- **Tarea 3:** Optimizar la estrategia de precios en base a los modelos predictivos de demanda generados en H2O.ai.
- **Herramienta:** H2O.ai (análisis de sensibilidad de precios).

Fase 3: 90 Días - Escalabilidad y Expansión

- **Tarea 1:** Explorar la integración de las herramientas con plataformas de comercio electrónico o

marketplaces para ampliar el alcance del negocio.

- **Herramientas:** Notion (gestión de contenido y flujos de trabajo), H2O.ai (análisis de rendimiento de canales de venta).
- **Tarea 2:** Utilizar H2O.ai para identificar nuevas oportunidades de mercado y nichos de clientes.
- **Herramienta:** H2O.ai (análisis de datos de mercado, identificación de tendencias).
- **Tarea 3:** Capacitar al personal en el uso avanzado de las herramientas y fomentar una cultura de datos en la empresa.
- **Herramientas:** Recursos online, talleres personalizados (considerar la posibilidad de buscar capacitaciones subsidiadas por el gobierno).

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

- **KPI 1: Aumento de Ingresos por Ventas (Financiero):** Medir el incremento porcentual en los ingresos por ventas en comparación con el período anterior a la implementación del plan.
- **KPI 2: Reducción de Pérdidas por Desperdicio de Inventario (Financiero):** Medir la disminución en el valor de los productos que se pierden por vencimiento, daño o robo.
- **KPI 3: Tiempo Ahorrado en la Gestión de Inventario (Operativo):** Medir el número de horas semanales que se ahorran gracias a la automatización del sistema de gestión de inventario.
- **KPI 4: Tasa de Conversión de Clientes Potenciales (Operativo):** Medir el porcentaje de clientes potenciales que se convierten en clientes reales después de interactuar con las campañas de marketing personalizadas.

4. Radar de Oportunidades en Colombia

La empresa podría explorar el programa **Centros de Transformación Digital (CTD)** de iNNpulsa Colombia. Los CTD ofrecen asesoría gratuita a las PYMES para implementar soluciones digitales a la medida. Dado el sector primario, podría buscar asesoría en optimización de la cadena de suministro,

trazabilidad de productos y acceso a mercados digitales. Los CID también ofrecen capacitaciones y acompañamiento para la adopción de tecnologías.

5. Gestión de Riesgos y Desafíos Locales

Desafío 1: Resistencia al Cambio por parte del Personal: La implementación de nuevas herramientas digitales puede generar resistencia por parte del personal que no está familiarizado con la tecnología.

Solución: Ofrecer capacitación personalizada y gradual, destacando los beneficios de las herramientas en términos de eficiencia y facilidad de uso. Involucrar al personal en el proceso de implementación y solicitar su retroalimentación.

Desafío 2: Conectividad a Internet Limitada: En zonas rurales o áreas con infraestructura deficiente, la conectividad a Internet puede ser un obstáculo para el uso de las herramientas en la nube. **Solución:** Explorar opciones de conectividad alternativas, como internet satelital o planes de datos móviles. Considerar la posibilidad de utilizar versiones offline de las herramientas (si están disponibles) o descargar datos en momentos de buena conexión para trabajar sin conexión posteriormente.

...