

## Estrategia de implementación

### 1. Diagnóstico y Quick Wins (Victorias Tempranas)

**Diagnóstico:** Dada la información limitada sobre la descripción del negocio, el objetivo y el desafío actual, asumiremos un escenario común: una microempresa del sector primario que realiza ventas al detal enfrenta dificultades para llegar a nuevos clientes, optimizar sus procesos internos y gestionar eficientemente su inventario, impactando su rentabilidad.

#### Quick Wins (Implementación en 7 Días):

- **Creación de un "Centro de Conocimiento" en Notion AI:** Usar Notion AI para crear una base de datos de clientes con la información que se tenga, incluyendo sus preferencias y comportamiento de compra (si se tienen registros). Esto permite personalizar la comunicación y optimizar las ventas. Automatizar la creación de fichas de clientes mediante prompts con IA.
- **Análisis Exploratorio de Datos Básicos con H2O.ai:** Importar los datos de ventas (si los hay) a H2O.ai (Driverless AI) para realizar un análisis exploratorio básico. Identificar los productos más vendidos, las temporadas de mayor demanda y los clientes más valiosos. Con esta información, ajustar el inventario y las estrategias de marketing. Utilizar la función de "AutoML" para encontrar patrones ocultos en los datos.

### 2. Plan de Implementación 30-60-90 Días

#### Fase 1: 30 Días - Centralización y Análisis Inicial

- **Tarea 1: (Notion AI)** Digitalizar y centralizar toda la información relevante del negocio en Notion: datos de clientes, proveedores, inventario, ventas. Utilizar templates y automatizaciones de Notion AI para agilizar la entrada de datos.
- **Tarea 2: (H2O.ai)** Cargar y limpiar los datos de ventas e inventario en H2O.ai Driverless AI. Experimentar

con diferentes algoritmos y parámetros para mejorar la precisión de los modelos predictivos.

- **Tarea 3: (Ambas)** Integrar Notion AI con H2O.ai a través de la API de H2O (si es técnicamente viable y justifica la inversión/esfuerzo) o mediante exportación/importación manual de datos. El objetivo es que las insights generados por H2O.ai se incorporen a los dashboards y reportes en Notion para una mejor visualización y toma de decisiones.
- **Tarea 4: (Ambas)** Configurar alertas y notificaciones automáticas en Notion AI basadas en los análisis de H2O.ai. Por ejemplo, alertar sobre productos con baja rotación o clientes que no han comprado en un tiempo.

## Fase 2: 60 Días - Predicción y Personalización

- **Tarea 1: (H2O.ai)** Desarrollar modelos predictivos más robustos en H2O.ai para predecir la demanda de productos, la probabilidad de compra de un cliente y la necesidad de reposición de inventario.
- **Tarea 2: (Notion AI)** Utilizar Notion AI para crear campañas de marketing personalizadas basadas en los perfiles de clientes y las predicciones de H2O.ai. Automatizar la creación de correos electrónicos y mensajes personalizados con Notion AI.
- **Tarea 3: (Ambas)** Implementar un sistema de gestión de inventario basado en las predicciones de H2O.ai. Utilizar Notion AI para monitorear el inventario en tiempo real y generar alertas de reposición automática.

## Fase 3: 90 Días - Optimización y Escalabilidad

- **Tarea 1: (H2O.ai)** Monitorear y refinar los modelos predictivos de H2O.ai continuamente, incorporando nuevos datos y ajustando los parámetros.
- **Tarea 2: (Notion AI)** Ampliar la base de datos de clientes con información de nuevas fuentes (redes sociales, encuestas, etc.). Utilizar Notion AI para segmentar los clientes en grupos más pequeños y específicos.
- **Tarea 3: (Ambas)** Integrar las herramientas con otras plataformas (ej: WhatsApp Business API para interacciones con clientes). Explorar la automatización de procesos adicionales, como la gestión de pedidos y el seguimiento de envíos.

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

- **Aumento de Ingresos por Ventas:** Medir el incremento en las ventas totales en comparación con el período anterior a la implementación de las herramientas.
- **Reducción de Costos de Inventario:** Medir la disminución en los costos de almacenamiento y desperdicio de inventario debido a una mejor gestión de la demanda.
- **Tiempo Ahorrado en Gestión de Inventario:** Medir el tiempo que los empleados ahorran en la gestión del inventario gracias a la automatización y las alertas.
- **Tasa de Conversión de Campañas de Marketing:** Medir el porcentaje de clientes que realizan una compra después de ser expuestos a una campaña de marketing personalizada.

### 4. Radar de Oportunidades en Colombia

La empresa puede explorar los **Centros de Transformación Digital Empresarial (CTDE)**, una iniciativa de MinTIC e iNNpulsa. Estos centros ofrecen asesoría y acompañamiento personalizado para la adopción de tecnologías digitales. Pueden ayudar a la empresa a definir una estrategia de transformación digital a medida, acceder a financiamiento y conectar con proveedores de soluciones tecnológicas.

### 5. Gestión de Riesgos y Desafíos Locales

- **Desafío 1: Resistencia al Cambio por parte de los empleados:** Muchos empleados pueden ser resistentes a la adopción de nuevas tecnologías. **Solución:** Implementar un programa de capacitación y sensibilización gradual, destacando los beneficios de las herramientas para su trabajo diario. Ofrecer incentivos y reconocimiento a los empleados que adopten las nuevas tecnologías rápidamente. Involucrar a los empleados en el proceso de implementación desde el principio.
- **Desafío 2: Conectividad a Internet Limitada:** En áreas rurales o zonas con infraestructura limitada, la conectividad a Internet puede ser un obstáculo. **Solución:** Explorar opciones de conectividad alternativas, como internet satelital o planes de datos móviles. Priorizar las tareas que requieren mayor ancho de banda.



para los momentos en que la conexión sea más estable. Descargar datos y materiales con anticipación para trabajar offline cuando sea necesario.

...