

## Estrategia de implementación

# Impulso IA - Plan de Transformación Digital para Microempresa de Comercio al Detel Agrícola

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

Basándonos en el perfil, asumimos que el principal desafío de esta microempresa de comercio al detal en el sector agrícola es la **gestión ineficiente de inventario y la falta de visibilidad de datos relevantes para la toma de decisiones**. Esto puede traducirse en pérdidas por productos perecederos, dificultad para identificar productos de mayor demanda y una limitada capacidad para ofrecer precios competitivos.

Aquí hay 2 acciones de bajo costo y alto impacto para implementar en los próximos 7 días:

- **Automatización del Inventario con Notion AI (7 días):**
  - **Acción:** Crear una base de datos en Notion para registrar el inventario actual, precios de compra y venta, fechas de vencimiento (si aplica) y proveedores. Usar Notion AI para automatizar la entrada de datos (ej. escanear facturas con la app móvil de Notion y que la IA extraiga la información).
  - **Impacto:** Reducción del tiempo dedicado al control manual del inventario, mayor visibilidad de los productos disponibles y alerta temprana sobre productos próximos a vencer.
- **Análisis Básico de Ventas con H2O.ai (7 días):**
  - **Acción:** Exportar los datos de ventas de los últimos meses (si los tiene, aunque sea en una hoja de cálculo) a H2O.ai's Driverless AI (versión de prueba o plan más básico). Utilizar la función de "AutoML" para identificar patrones de compra, productos más vendidos y horarios de mayor demanda.
  - **Impacto:** Descubrir tendencias de ventas ocultas, optimizar el stock de los productos más

demandados y mejorar la programación de personal (si aplica).

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

Este plan se enfoca en la optimización de las operaciones y la mejora en la toma de decisiones:

### Días 0-30: Optimización del Inventario y Análisis Inicial

- **Tarea 1:** Implementación completa de la base de datos de inventario en Notion. **Herramienta:** Notion.
- **Tarea 2:** Integración de Notion AI para automatizar la actualización del inventario (escanear facturas, agregar nuevos productos, etc.). **Herramienta:** Notion AI.
- **Tarea 3:** Análisis exploratorio de datos de ventas en H2O.ai. Identificar productos estrella, productos de baja rotación y patrones de compra. **Herramienta:** H2O.ai.
- **Tarea 4:** Establecer alertas automáticas en Notion para productos con baja existencia o próximos a vencer. **Herramienta:** Notion.

### Días 31-60: Predicción de Demanda y Optimización de Precios

- **Tarea 1:** Utilizar H2O.ai para crear modelos predictivos de demanda basados en datos históricos de ventas, estacionalidad y otros factores relevantes (ej. clima). **Herramienta:** H2O.ai.
- **Tarea 2:** Ajustar los niveles de inventario basándose en las predicciones de demanda generadas por H2O.ai. **Herramienta:** H2O.ai y Notion.
- **Tarea 3:** Analizar la sensibilidad al precio de los diferentes productos utilizando H2O.ai. Identificar oportunidades para optimizar los precios y aumentar la rentabilidad. **Herramienta:** H2O.ai.
- **Tarea 4:** Automatizar el envío de informes de inventario y ventas a través de la API de Notion a un email (configurando por ejemplo una automatización con Zapier o Make). Esto permite tener un seguimiento periódico sin tener que entrar a Notion.

### Días 61-90: Personalización de la Oferta y Expansión de Clientes

- **Tarea 1:** Segmentar la base de clientes (si existe) en Notion utilizando información demográfica y patrones de compra identificados en H2O.ai. **Herramienta:** H2O.ai y Notion.
- **Tarea 2:** Crear ofertas y promociones personalizadas para cada segmento de clientes. **Herramienta:** Notion.
- **Tarea 3:** Utilizar Notion AI para generar descripciones de productos más atractivas y personalizadas. **Herramienta:** Notion AI.
- **Tarea 4:** Implementar un programa de fidelización básico utilizando Notion para registrar las compras de los clientes y ofrecer recompensas por lealtad. **Herramienta:** Notion.

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

- **Reducción de pérdidas por productos perecederos (%):**  $(\text{Valor de los productos perdidos antes del plan} - \text{Valor de los productos perdidos después del plan}) / \text{Valor de los productos perdidos antes del plan} * 100$ .
- **Aumento de ingresos por producto (%):** Medir el incremento en ventas de los productos optimizados por H2O.ai.
- **Tiempo ahorrado en la gestión de inventario (horas/semana):** Comparar el tiempo dedicado a la gestión de inventario antes y después de la implementación de Notion AI.
- **Tasa de conversión de clientes (leads a ventas):** Si la empresa comienza a captar leads (ej. a través de redes sociales), medir la tasa de conversión de esos leads en ventas.

### 4. Radar de Oportunidades en Colombia

Esta microempresa podría beneficiarse del programa **Centros de Transformación Digital Empresarial (CTDE)** de iNNpulsa Colombia. Los CTDE ofrecen acompañamiento técnico y asesoría personalizada para que las PYMES implementen soluciones digitales en sus negocios. Dada la ubicación de la empresa, es importante identificar el CTDE más cercano y postularse para recibir el acompañamiento.

## 5. Gestión de Riesgos y Desafíos Locales

- **Riesgo: Resistencia al cambio por parte del personal.**
- **Solución:** Involucrar al personal desde el principio en el proceso de implementación. Ofrecer capacitación práctica y personalizada sobre el uso de las herramientas. Destacar los beneficios tangibles para ellos (ej. reducción de tareas manuales, mayor eficiencia).
- **Riesgo: Conectividad a internet limitada.**
- **Solución:** Priorizar tareas que se puedan realizar offline y sincronizar los datos cuando haya conexión disponible. Utilizar la app móvil de Notion para ingresar datos en el campo y sincronizar cuando se tenga acceso a una red Wi-Fi. Considerar la posibilidad de invertir en un plan de datos móvil para garantizar la conectividad básica.

...