

## Estrategia de implementación

### Plan de Transformación Digital - Impulso IA

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

**\*\* Diagnóstico:\*\*** Dada la naturaleza de microempresa en el sector primario con ventas al detal en Colombia, el desafío principal probablemente reside en la **\*\*eficiencia operativa y el acceso a mercados\*\***. La gestión manual de inventario, la falta de visibilidad sobre las ventas y la dificultad para llegar a nuevos clientes son comunes. La adopción de herramientas digitales busca optimizar estos procesos.

**\*\* Quick Wins (Implementación en 7 días):\*\***

- **1. Centralizar la Gestión de Inventario con Notion AI:** Usar Notion AI para crear una base de datos de inventario inteligente.
  - **Acción:** Configurar una base de datos en Notion con campos para producto, cantidad, precio de compra, precio de venta, proveedor. Usar Notion AI para categorizar productos automáticamente y generar alertas de stock mínimo.
  - **Beneficio:** Reducción de errores en el conteo de inventario, mejor gestión de pedidos y prevención de pérdidas por obsolescencia.
- **2. Análisis Básico de Datos de Ventas con H2O.ai:** Importar datos de ventas existentes (incluso si están en Excel) a H2O.ai para identificar productos más vendidos y patrones de compra.
  - **Acción:** Preparar una hoja de cálculo con datos históricos de ventas (fecha, producto, cantidad, precio, cliente). Importar la hoja a H2O.ai y usar la herramienta para generar informes básicos sobre los productos más vendidos y los momentos de mayor demanda.
  - **Beneficio:** Identificar oportunidades para enfocar los esfuerzos de marketing y optimizar el stock de productos clave.

de productos clave.

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

**\*\* Fase 1: Día 1-30 - Optimización Interna (Foco en Eficiencia)\*\***

- **Tarea 1: Integración Avanzada de Notion AI para Inventario y Clientes.** Configurar relaciones entre la base de datos de inventario y una base de datos de clientes en Notion. Utilizar Notion AI para automatizar el seguimiento de pedidos y enviar notificaciones personalizadas a los clientes.
- **Herramienta:** Notion AI.
- **Tarea 2: Modelado Predictivo Básico con H2O.ai.** Utilizar H2O.ai para predecir la demanda futura de productos basándose en datos históricos y factores externos (ej: clima, festivos).
- **Herramienta:** H2O.ai.
- **Tarea 3: Capacitación Básica del Personal.** Realizar una capacitación inicial para el personal en el uso de Notion AI y H2O.ai. Enfocarse en las funcionalidades básicas y la importancia de la correcta introducción de datos.

**\*\* Fase 2: Día 31-60 - Expansión a Mercados Digitales (Foco en Crecimiento)\*\***

- **Tarea 1: Creación de una Página Web Sencilla con Notion AI.** Utilizar Notion AI para generar el contenido inicial de una página web básica que muestre los productos y servicios de la empresa. Integrar la página web con las bases de datos de Notion para mantener la información actualizada.
- **Herramienta:** Notion AI.
- **Tarea 2: Implementación de una Estrategia de Marketing Digital Sencilla.** Utilizar H2O.ai para segmentar a los clientes según sus patrones de compra y crear campañas de marketing dirigidas en redes sociales.
- **Herramienta:** H2O.ai (para la segmentación) y plataformas de redes sociales.
- **Tarea 3: Automatización de la Atención al Cliente con Notion AI.** Crear una base de conocimientos en Notion con preguntas frecuentes y respuestas. Integrar esta base de conocimientos con un chatbot

básico para responder a las consultas de los clientes en tiempo real.

- **Herramienta:** Notion AI.

**\*\* Fase 3: Día 61-90 - Optimización y Escalabilidad (Foco en Sostenibilidad)\*\***

- **Tarea 1: Integración de H2O.ai con Sistemas de Contabilidad.** Conectar H2O.ai con los sistemas de contabilidad de la empresa para obtener una visión completa del rendimiento financiero.
- **Herramienta:** H2O.ai y software de contabilidad existente.
- **Tarea 2: Análisis de Sentimiento de los Clientes con Notion AI.** Utilizar Notion AI para analizar los comentarios y reseñas de los clientes en redes sociales y otras plataformas. Identificar áreas de mejora en el servicio al cliente y la calidad del producto.
- **Herramienta:** Notion AI.
- **Tarea 3: Exploración de Nuevos Canales de Venta.** Investigar la posibilidad de vender los productos en línea a través de plataformas de comercio electrónico o marketplaces.

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

- **1. Aumento de Ingresos por Ventas Online:** Medir el porcentaje de incremento en los ingresos generados a través de la página web y las plataformas de comercio electrónico. (Financiero)
- **2. Reducción del Tiempo de Gestión de Inventario:** Medir el tiempo ahorrado en la gestión de inventario gracias a la automatización con Notion AI. (Operativo)
- **3. Tasa de Conversión de Leads:** Medir el porcentaje de clientes potenciales que se convierten en clientes reales a través de las campañas de marketing digital. (Operativo)
- **4. Satisfacción del Cliente (CSAT):** Medir la satisfacción del cliente a través de encuestas y análisis de comentarios en línea. (Operativo)

### 4. Radar de Oportunidades en Colombia

Para una microempresa del sector primario en Colombia el programa **\*\*Centros de Transformación**

de comentarios en línea. (Operativo)

## 4. Radar de Oportunidades en Colombia

Para una microempresa del sector primario en Colombia, el programa **\*\*Centros de Transformación Digital Empresarial (CTDE)\*\*** de iNNpulsa es una excelente oportunidad. Los CTDE ofrecen asesoría y acompañamiento personalizado para la adopción de tecnologías digitales. Además, iNNpulsa frecuentemente abre convocatorias para cofinanciación de proyectos de innovación. Esta empresa podría explorar la posibilidad de aplicar a un CTDE para recibir apoyo en la implementación de su plan de transformación digital y explorar opciones de cofinanciación para adquirir equipos o contratar servicios especializados.

## 5. Gestión de Riesgos y Desafíos Locales

- **1. Resistencia al Cambio por Parte del Personal:** Muchos empleados pueden sentirse incómodos o temerosos ante la introducción de nuevas tecnologías.
  - **Solución:** Implementar un programa de capacitación gradual y personalizado. Destacar los beneficios tangibles de las nuevas herramientas (ej: menos trabajo manual, mayor eficiencia) y ofrecer incentivos para la participación. Crear "campeones" dentro del equipo que lideren el proceso de adopción y sirvan como mentores para sus compañeros.
- **2. Conectividad Limitada en Zonas Rurales:** La conexión a Internet puede ser deficiente o inexistente en algunas áreas rurales.
  - **Solución:** Explorar opciones de conectividad alternativas, como la conexión satelital o el uso de planes de datos móviles. Optimizar el uso de datos y la sincronización offline de las herramientas (ej: descargar datos para trabajar offline y sincronizar cuando haya conexión). Priorizar la implementación de soluciones que requieran menos ancho de banda.

...