

GabeDA - Menú de Capacidades Analíticas e Inteligencia Artificial

Instrucciones de Evaluación

Para cada capacidad, califique su interés/necesidad usando esta escala:

- ★ = No me interesa / No lo necesito
 - ★ ★ = Me interesa poco
 - ★ ★ ★ = Me interesa, pero no es urgente
 - ★ ★ ★ ★ = Me interesa bastante, lo usaría
 - ★ ★ ★ ★ ★ = ¡Lo necesito urgente! / Lo usaría inmediatamente
-

SECCIÓN A: Analítica Tradicional (Capacidades Actuales)

A1. Análisis Pareto (Regla 80/20)

Qué hace: Identifica qué productos/clientes generan el 80% de tus ventas

Ejemplo: "5 de tus 50 productos generan el 70% de tus ingresos"

Valor para tu negocio: Sabes dónde enfocar tu energía y recursos

Tu calificación: ☐ ★ ☐ ★ ★ ☐ ★ ★ ★ ☐ ★ ★ ★ ★ ☐ ★ ★ ★ ★ ★

A2. Alertas de Inventario

Qué hace: Te avisa cuando productos se están agotando o acumulando

Ejemplo: "Producto X tiene stock para solo 5 días" o "Producto Y lleva 90 días sin venderse"

Valor para tu negocio: Evitas quiebres de stock y capital muerto

Tu calificación: ☐ ★ ☐ ★ ★ ☐ ★ ★ ★ ☐ ★ ★ ★ ★ ☐ ★ ★ ★ ★ ★

A3. Salud de Inventario

Qué hace: Analiza rotación, días de inventario, productos estancados

Ejemplo: "Tienes \$2M en productos que no se mueven hace 60+ días"

Valor para tu negocio: Optimizas tu capital de trabajo y espacio

Tu calificación: ☐ ★ ☐ ★ ★ ☐ ★ ★ ★ ☐ ★ ★ ★ ★ ☐ ★ ★ ★ ★ ★

A4. Segmentación de Clientes

Qué hace: Agrupa clientes por comportamiento (frecuentes, ocasionales, dormidos, nuevos)

Ejemplo: "Tienes 12 clientes frecuentes, 45 ocasionales, 23 que no compran hace 3+ meses"

Valor para tu negocio: Estrategias diferentes para cada tipo de cliente

Tu calificación: ☐ ★ ☐ ★ ★ ☐ ★ ★ ★ ☐ ★ ★ ★ ★ ☐ ★ ★ ★ ★ ★

A5. Velocidad de Productos

Qué hace: Mide qué tan rápido se vende cada producto

Ejemplo: "Producto A se vende en 3 días promedio, Producto B tarda 45 días"

Valor para tu negocio: Mejoras decisiones de compra y espacio

Tu calificación: ☐ ★ ☐ ★ ★ ☐ ★ ★ ★ ☐ ★ ★ ★ ★ ☐ ★ ★ ★ ★ ★

A6. Pronóstico de Ventas Básico

Qué hace: Proyecta ventas futuras basado en histórico

Ejemplo: "Según tendencia, deberías vender 150 unidades el próximo mes"

Valor para tu negocio: Planificas compras e inventario con anticipación

Tu calificación: ☐ ★ ☐ ★ ★ ☐ ★ ★ ★ ☐ ★ ★ ★ ★ ☐ ★ ★ ★ ★ ★

A7. Análisis de Tendencias Temporales

Qué hace: Compara tu desempeño mes vs mes, año vs año

Ejemplo: "Ventas subieron 15% vs mes pasado, pero bajaron 5% vs mismo mes año anterior"

Valor para tu negocio: Sabes si realmente estás creciendo o no

Tu calificación: ☐ ★ ☐ ★ ★ ☐ ★ ★ ★ ☐ ★ ★ ★ ★ ☐ ★ ★ ★ ★ ★

SECCIÓN B: Nuevas Capacidades Analíticas (Sin IA aún)

B1. Análisis de Rentabilidad por Producto

Qué hace: Calcula ganancia real de cada producto (margen - costos ocultos)

Ejemplo: "Producto X vende mucho pero solo deja 8% margen. Producto Y vende menos pero deja 35% margen"

Valor para tu negocio: Sabes qué productos realmente te hacen ganar dinero

Tu calificación: ☐ ★ ☐ ★ ★ ☐ ★ ★ ★ ☐ ★ ★ ★ ★ ☐ ★ ★ ★ ★ ★

B2. Análisis de Estacionalidad

Qué hace: Identifica patrones de venta por temporada/mes/día de semana

Ejemplo: "Tus ventas suben 40% en diciembre, bajan 25% en febrero, los viernes vendes el doble"

Valor para tu negocio: Preparas inventario y personal según demanda predecible

Tu calificación: ☐ ★ ☐ ★★ ☐ ★★★ ☐ ★★★★ ☐ ★★★★★

B3. Análisis de Canastas (Market Basket)

Qué hace: Descubre qué productos se compran juntos

Ejemplo: "80% de quienes compran producto A también compran producto B"

Valor para tu negocio: Creas combos, promociones, y mejoras ubicación de productos

Tu calificación: ☐ ★ ☐ ★★ ☐ ★★★ ☐ ★★★★ ☐ ★★★★★

B4. Detección de Clientes en Riesgo de Abandonar

Qué hace: Identifica clientes que antes compraban seguido y ahora no

Ejemplo: "Cliente Juan solía comprar cada 15 días, lleva 60 días sin comprar - ¡contáctalo!"

Valor para tu negocio: Recuperas clientes antes de perderlos definitivamente

Tu calificación: ☐ ★ ☐ ★★ ☐ ★★★ ☐ ★★★★ ☐ ★★★★★

B5. Análisis de Punto de Reorden Inteligente

Qué hace: Calcula el momento exacto para pedir más inventario por producto

Ejemplo: "Pide Producto X cuando tengas 25 unidades (llegarás a 0 en 12 días, tu proveedor tarda 10 días)"

Valor para tu negocio: Nunca te quedas sin stock ni sobre-compras

Tu calificación: ☐ ★ ☐ ★★ ☐ ★★★ ☐ ★★★★ ☐ ★★★★★

B6. Dashboard de Indicadores Clave (KPIs)

Qué hace: Vista rápida de salud del negocio en una sola pantalla

Ejemplo: "Ventas del mes, margen promedio, inventario crítico, clientes activos - todo en un vistazo"

Valor para tu negocio: Tomas el pulso de tu negocio en 30 segundos

Tu calificación: ☐ ★ ☐ ★★ ☐ ★★★ ☐ ★★★★ ☐ ★★★★★

B7. Comparación con Meses/Años Anteriores (Benchmarking Personal)

Qué hace: Te muestra cómo va tu negocio comparado con tu propio histórico

Ejemplo: "Este octubre vendiste 20% más que octubre pasado, pero margen bajó 5%"

Valor para tu negocio: Ves si tus cambios/estrategias están funcionando

Tu calificación: ☐ ★ ☐ ★★ ☐ ★★★ ☐ ★★★★ ☐ ★★★★★

SECCIÓN C: Capacidades con Inteligencia Artificial

C1. Asistente de Voz/Chat para Consultas ("Habla con Tus Datos")

Qué hace: Le preguntas a tu teléfono/computador sobre tu negocio en lenguaje normal

Ejemplo:

- Tú: "¿Cuáles fueron mis 5 productos más vendidos en julio?"
- IA: "Los más vendidos fueron: Producto A (120 unidades), Producto B (95 unidades)..."

Cómo funciona: Por WhatsApp, web, o app - escribes o hablas como si fuera tu contador

Valor para tu negocio: No necesitas buscar en reportes, solo preguntas

Tu calificación: ☐ ★ ☐ ★★ ☐ ★★★ ☐ ★★★★ ☐ ★★★★★

C2. Explicaciones Inteligentes ("¿Por Qué Pasó Esto?")

Qué hace: La IA no solo muestra números, explica QUÉ pasó y POR QUÉ

Ejemplo: "Tus ventas bajaron 15% en agosto. Detecté que:

- Producto estrella tuvo quiebre de stock 12 días
- Hubo feriado largo (3 días menos de ventas)
- Competencia nueva abrió a 2 cuadras Recomendación: Asegura stock de producto estrella y considera promoción para recuperar clientes"

Valor para tu negocio: Entiendes tu negocio sin ser experto en datos

Tu calificación: ☐ ★ ☐ ★★ ☐ ★★★ ☐ ★★★★ ☐ ★★★★★

C3. Alertas Predictivas ("Te Aviso ANTES de que Pase")

Qué hace: La IA predice problemas/oportunidades y te avisa automáticamente

Ejemplos de alertas:

- "🚨 Tu inventario de Producto X llegará a 0 en 8 días según tendencia actual"
- "📈 Demanda de Producto Y subiendo 45% - considera aumentar stock"
- "🚨 Cliente María no ha comprado en 45 días, solía comprar cada 20 días"
- "💡 Se acerca diciembre, tus ventas suelen subir 60% - prepara inventario"

Cómo funciona: Alertas por WhatsApp, email, o app

Valor para tu negocio: El negocio se monitorea solo, tú actúas antes de problemas

Tu calificación: ☐ ★ ☐ ★★ ☐ ★★★ ☐ ★★★★ ☐ ★★★★★

C4. Recomendaciones Automáticas de Acciones

Qué hace: La IA sugiere qué hacer específicamente basado en tu situación

Ejemplos:

- "Producto Z lleva 90 días sin moverse. Sugerencia: Descuento 30% o bundle con productos populares A y B"
- "Tienes \$1.5M en inventario lento. Opciones: 1) Promoción 2x1 productos X,Y,Z 2) Consignación 3) Liquidación"
- "Margen bajo este mes por costos de Producto K. Sugerencia: Renegocia con proveedor o sube precio 8%"

Valor para tu negocio: No solo ves el problema, sabes cómo resolverlo

Tu calificación: ☐ ★ ☐ ★★ ☐ ★★★ ☐ ★★★★ ☐ ★★★★★

C5. Procesamiento Inteligente de Documentos (Foto → Datos)

Qué hace: Sacas foto a boletas/facturas/inventarios y la IA extrae y ordena los datos automáticamente

Ejemplo:

- Sacas foto a 20 boletas de compras
- La IA lee montos, productos, fechas, proveedores
- Todo queda registrado automáticamente en tu sistema

Cómo funciona: App móvil o WhatsApp, sacas foto y listo

Valor para tu negocio: Cero digitación manual, cero errores de tipeo

Tu calificación: ☐ ★ ☐ ★★ ☐ ★★★ ☐ ★★★★ ☐ ★★★★★

C6. Coach de Negocios Personalizado con IA

Qué hace: Un asistente IA que conoce tu negocio específico y te guía

Ejemplos de conversaciones:

- Tú: "¿Cómo puedo aumentar mis ventas?"
- IA: "Basado en tus datos, veo 3 oportunidades: 1) Recuperar 8 clientes dormidos que compraban \$500k/mes 2) Producto A tiene demanda alta pero quiebres frecuentes 3) Tus clientes frecuentes compran 40% más los viernes - considera promoción jueves"

Valor para tu negocio: Es como tener un consultor 24/7 que conoce tu negocio

Tu calificación: ☐ ★ ☐ ★★ ☐ ★★★ ☐ ★★★★ ☐ ★★★★★

C7. Detección de Anomalías Automática

Qué hace: La IA detecta patrones raros o fuera de lo normal automáticamente

Ejemplos:

- "🚨 Detecté que producto X vendió 0 unidades hoy, normalmente vendes 5-8 diarias - ¿problema de precio/stock?"
- "📊 Nota inusual: Gastos operacionales subieron 40% este mes - revisar facturas"
- "💡 Patrón nuevo: Últimas 3 semanas ventas de sábado superan ventas de viernes (antes era al revés)"

Valor para tu negocio: Detectas problemas u oportunidades que no verías manualmente

Tu calificación: ☐ ★ ☐ ★★ ☐ ★★★ ☐ ★★★★ ☐ ★★★★★

C8. Pronósticos Inteligentes Multi-Factor

Qué hace: Predicciones que consideran múltiples factores (histórico, temporada, tendencias, eventos)

Ejemplo: "Pronóstico noviembre:

- Ventas proyectadas: \$4.2M (\pm \$300k)
- Basado en: histórico nov 2023-2024, crecimiento actual (+12%), Black Friday (semana 4)
- Recomendación stock: Productos A,B,C aumentar 40%, Producto D mantener normal
- Riesgo: Competencia nueva, monitorear primeras 2 semanas"

Valor para tu negocio: Planificas con mayor certeza y preparación

Tu calificación: ☐ ★ ☐ ★★ ☐ ★★★ ☐ ★★★★ ☐ ★★★★★

SECCIÓN D: Información Adicional

D1. ¿Prefieres recibir información de tu negocio por...?

- ☐ Correo electrónico
 - ☐ WhatsApp
 - ☐ Plataforma web (navegador)
 - ☐ App móvil
 - ☐ Reporte PDF mensual
 - ☐ Videollamada con consultor
 - ☐ Otro: _____
-

D2. ¿Cuál es tu mayor dolor/frustración con tu negocio actualmente?

D3. ¿Si pudieras saber UNA cosa sobre tu negocio que hoy no sabes, qué sería?

D4. ¿Cuánto tiempo dedicas por semana a revisar números/datos de tu negocio?

- ☐ Menos de 1 hora
 - ☐ 1-3 horas
 - ☐ 3-5 horas
 - ☐ Más de 5 horas
 - ☐ No reviso números regularmente
-

D5. ¿Qué precio mensual considerarías razonable por un servicio así?

- ☐ Menos de \$50.000
 - ☐ \$50.000 - \$100.000
 - ☐ \$100.000 - \$200.000
 - ☐ \$200.000 - \$300.000
 - ☐ Más de \$300.000
 - ☐ Depende de lo que incluya
-

Información del Negocio (Opcional)

Nombre del negocio: _____

Rubro: _____

Años operando: _____

N° aproximado de productos/servicios: _____

N° transacciones promedio al mes: _____

¿Usa sistema computacional para ventas? ☐ Sí ☐ No

Si sí, ¿cuál?: _____

¡Gracias por tu tiempo!

Tu opinión nos ayuda a crear un servicio que realmente necesites.

Contacto: [Tu email/teléfono]

GabeDA - Decisiones Inteligentes para Tu Negocio