# SOLUCIÓN GEN AI PARA DISTRIBUIDORES PEPSICO

### TIPO DE PROYECTO: TECNOLÓGICO

Innovación con Inteligencia Artificial Generativa (GenAI)

## **ESPACIO CURRICULAR/MÓDULO:**

PRÁCTICA PROFESIONALIZANTE 1

### **EJES | UNIDADES CONCEPTUALES:**

Product Discovery | Crazy 8s | GenAl | Elevator Pitch | Validación | Testing Ágil

Exploramos cómo la IA Generativa puede integrarse al proceso de descubrimiento de producto, optimizando la toma de decisiones a partir de datos reales.

### PROBLEMÁTICA | NECESIDAD | CASO:

Este proyecto aborda un problema operativo recurrente en las distribuidoras de PepsiCo: si bien el sistema de pedidos registra check-in/check-out para validar visitas de preventistas a clientes geolocalizados, esa información no se traduce en insights accionables. Los distribuidores acceden a reportes básicos que requieren trabajo manual (descargas, limpieza y cruces en **Excel) para responder preguntas clave como:** ¿Qué porcentaje de visitas fue válida por vendedor? ¿Dónde hay incumplimientos sistemáticos? ¿Cómo se relaciona la validez de la visita con la compra efectiva? ¿Existen clientes visitados sin compra a los que se les vende posteriormente por WhatsApp o teléfono?

#### **OBJETIVO GENERAL:**

Diseñar y validar una solución GenAl que analice automáticamente los registros de visitas de preventistas y genere reportes ejecutivos accionables.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

- 1. Identificar las necesidades reales de los usuarios (supervisores, analistas, administrativos).
- 2. Validar propuesta mediante entrevistas simuladas y feedback de usuarios.
- 3. Aplicar técnicas de Crazy 8s para idear y prototipar posibles soluciones.
- 4. Desarrollar el Elevator Pitch del producto integrando storytelling y Crazy Eyes.
- 5. Evaluar el impacto de la herramienta en la eficiencia operativa y la toma de decisiones.



# **FUNDAMENTACIÓN | HIPÓTESIS:**

En las distribuidoras de PepsiCo, los datos abundan pero no generan conocimiento útil.

Nuestro proyecto surge de esa brecha entre registrar y comprender.

Desde el enfoque de Product Discovery y la innovación con GenAl, exploramos cómo la inteligencia artificial puede convertir información en decisiones.

La propuesta invita a repensar la gestión operativa: menos tareas manuales, más análisis estratégico.

Es una idea realista, escalable y adoptable, capaz de integrarse en procesos empresariales existentes y potenciar el valor de los equipos humanos.

# **ACCIONES | RECURSOS | TIEMPO:**

- 1. Detectar el problema real: Revisión de reportes de campo y entrevistas exploratorias con perfiles simulados de supervisores y analistas. Identificación de necesidades y validación de hipótesis iniciales.
- 2. Idear soluciones posibles: Aplicación de dinámicas de innovación para generar propuestas, seleccionando la propuesta más viable (asistente GenAl de análisis de visitas).
- 3. Experimentar con modelos GenAI: Pruebas con distintos modelos para evaluar precisión, coherencia y capacidad de generar reportes automáticos a partir de archivos CSV.
- 4. Diseñar el flujo de interacción: Definición del flujo conversacional "subir archivo → analizar → devolver resumen ejecutivo" y creación de prompts ajustados según el rol del usuario (analista, jefe, supervisor).
- 5. Validar la propuesta y comunicar el producto: Presentación del prototipo en contexto de prueba y recolección de feedback sobre utilidad, claridad de resultados y experiencia del usuario.

# **ENLACE A REPOSITORIO DE TRABAJO**

# **INTEGRANTES:**

0

- **©** LÍDER DE PROYECTO: MAIA MAJZUM
- **QINVESTIGADORA: EGLIMAR RAMIREZ**
- TÉCNICO GENAI: JONATHAN MANUEL PALOMEQUE
- **\* DISEÑADOR UX: JONATHAN GUILLÉN**
- **III** ANALISTA DE NEGOCIO: VALENTINA PICH
- **COMUNICADOR: FRANCISCO OVIEDO**

# PRODUCTO FINAL | CONCLUSIONES | RESULTADOS ESPERADOS:

El producto final es una solución GenAl diseñada para las distribuidoras de PepsiCo, capaz de analizar automáticamente los registros de visitas de preventistas (check-in/check-out) y convertirlos en información estratégica para la toma de decisiones. A partir de la carga de un archivo operativo, la herramienta genera indicadores clave (KPIs), identifica visitas válidas o inválidas y ofrece resúmenes ejecutivos en lenguaje natural, comprensibles y accionables.

# **ENLACE AL CHAT BOT**

**ENLACE A EXCEL DE PRUEBA** 

# TECNICATURA: CIENCIA DE DAROS E INTELIGENCIA ARTIFICIAL

**COHORTE: 2024** 

**DOCENTE: DIANELA ACCIETTO:** 

