

Informe técnico · Evolución del agente IA comercial

Resumen de actividades para robustecer el agente de ventas de Zona FIT con datos históricos, investigación de mercado y estrategia prescriptiva.

Panorama general del proyecto

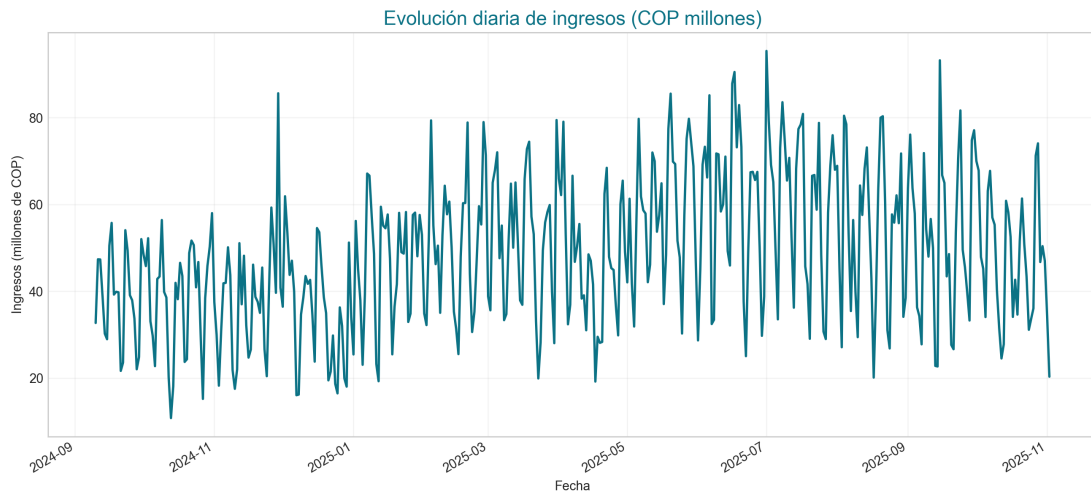
- Extracción y normalización del histórico completo de Shopify (bulk_definitivo.json → CSV).
- Análisis descriptivo con analyze_bulk_data.py y métricas en analysis_outputs/.
- Investigación de negocio y mercado colombiano (documento RAG y fuentes externas).
- Diseño de estrategia prescriptiva para el agente (segmentos, bundles, guiones, descuentos).

GMV analizado COP 20.44 B	Órdenes procesadas 62,434	Clientes únicos 36,429
Ticket promedio COP 327k	Órdenes con descuento 93 %	Top SKU Whey & Creatina

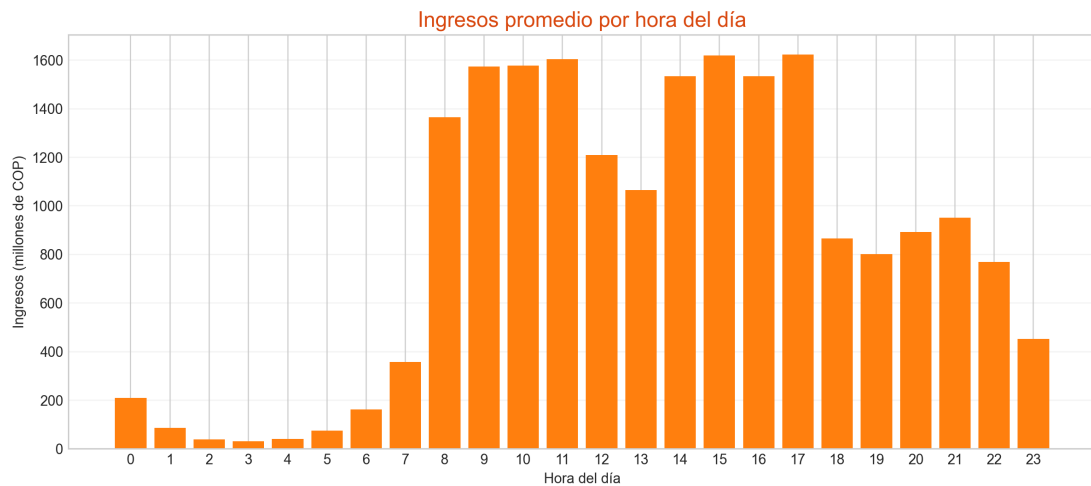
Proceso de trabajo

- 1. Extracción y limpieza:** Conversión del bulk a CSV, validación de montos/fechas y clasificación de productos.
- 2. Análisis descriptivo:** KPIs, Pareto del catálogo, estacionalidad y segmentación RFM.
- 3. Investigación de mercado:** Revisión del documento ‘IA para Estrategia de Contenido Premium Nutrition’ y estudios del sector.
- 4. Estrategia prescriptiva:** Playbook del agente: guiones por objetivo, bundles y reglas de descuentos/horarios.

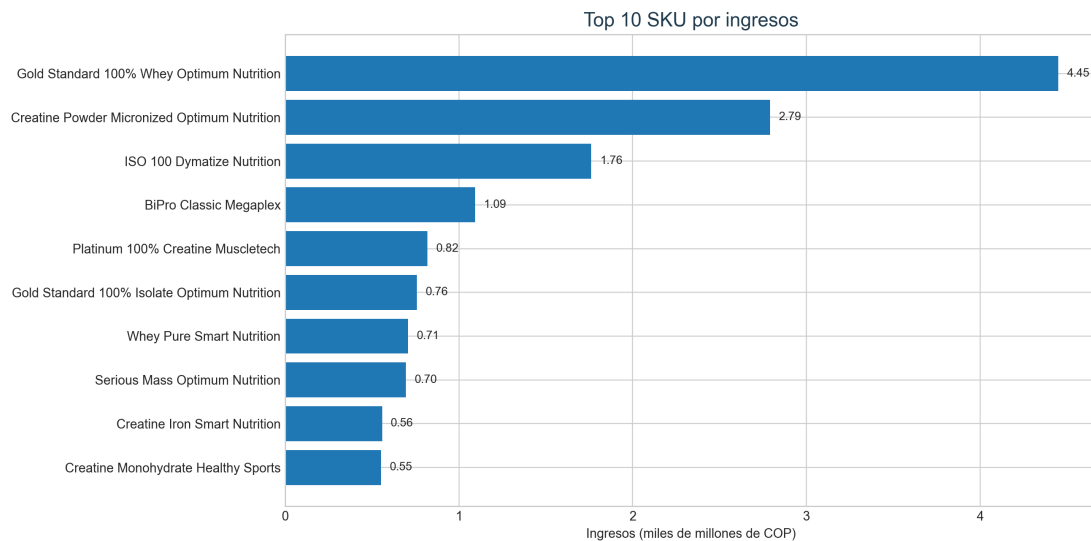
Insights visuales



Ingresos diarios: picos entre mayo y julio 2025.



Horas pico: 9:00 – 17:00 para campañas del agente.



Top 10 SKU dominados por proteínas y creatinas.

Conclusiones y próximos pasos

- El corazón del negocio está en un grupo reducido de productos héroe; debemos contarlo así cuando el agente atienda.
- Los clientes ya llevan varios artículos por compra, lo que abre la puerta a sugerir combos y rutinas completas.
- Los descuentos funcionan, pero hay que darles propósito: premios para quienes vuelven y empujes suaves para los que se alejaron.
- Los mejores resultados llegan en la semana y en horario laboral, así que programaremos allí los mensajes más importantes.
- Integraremos estrategia_agente_ventas.md en el prompt para que la IA converse como un asesor real de Zona FIT.

Resumen de la estrategia comercial

- Portafolio héroe: priorizar proteínas (whey, isolate, mass gainers) y creatinas que suman ~55 % del mercado y >60 % del GMV interno.
- Bundles por objetivo (masa, definición, bienestar) enfatizando ahorro por porción y beneficios combinados.
- Segmentación práctica: Leales (exclusivos), Activos (upsell premium), En riesgo (recordatorios y asesoría), Inactivos (win-back con testimonios).
- Guía conversacional: diagnosticar metas, elegir proteína base, sumar aliados (creatina/aminoácidos/wellness) y reforzar confianza en Zona FIT.
- Calendario y canales: martes-jueves (09 h–17 h), campañas locales en Bogotá/Medellín/Cali por email, SMS y WhatsApp.
- Descuentos inteligentes: mantener promociones pero potenciar beneficios diferenciados (puntos, combos exclusivos, envíos puntuales).

Referencias: histórico Shopify, analysis_outputs/, documento 'IA para Estrategia de Contenido Premium Nutrition' y reportes de mercado (Euromonitor, ICEX, Portafolio).