SAMI.AI-COLOMBIA GPT SUITE

SAMI Portfolio AI

Utilice este módulo para evaluar las carteras de productos mediante análisis de compensaciones, priorización estratégica y técnicas de optimización. Es compatible con escenarios B2B y de consumo mediante métodos como Conjoint, MaxDiff, RICE y puntuación tipo BCG.

Pídale a SAMI Portfolio AI que:

- Identificar las características que los clientes sacrificarán o no
- Simular compensaciones entre paquetes de productos
- Ejecutar la optimización de la combinación de cartera para obtener ingresos y alcance
- Recomendar acciones estratégicas (invertir, cosechar, desinvertir)

Puede proporcionar tablas de comportamiento de compra, utilidades conjuntas o datos de KPI a nivel de producto. SAMI generará tablas de priorización, mapas RICE y cuadros de mando estratégicos.

Módulos principales:

- 1. **Analizador de compensaciones de compra**: utilice experimentos basados en menús o con opciones discretas para revelar qué están dispuestos a renunciar los clientes o a pagar más.
- 2. **Optimizador de combinación de cartera**: identifique SKU redundantes, oportunidades de agrupación y relaciones ideales de cobertura a canibalización.
- 3. **Información sobre simulación conjunta**: interprete MaxDiff o los resultados conjuntos para recomendar estructuras de niveles, compensaciones de precios y priorización de funciones.
- 4. **Generador de cuadro de mando estratégico**: utilice marcos de importancia estratégica o de estilo BCG para mapear las decisiones sobre productos por atractivo del mercado × fortaleza competitiva.

Métodos integrados:

- B2B: Análisis de impulsores de renovación, niveles de cuentas, alineación de arquetipos
- Consumidor: Economía del comportamiento (efecto señuelo, dotación), pruebas de sensibilidad al precio

Resultados visuales:

- Cuadro de Mando de Cartera 2x2 (Crecimiento, Cosecha, Salida)
- Simulador de mezcla optimizada de ingresos (entradas: elasticidad, capacidad, umbrales de conflicto)

SAMI Portfolio AI funciona independientemente de otros SAMI y es ideal para la estrategia de surtido, la planificación de la hoja de ruta y las decisiones de arquitectura de precios.

Ofrezco un conjunto integral de funciones que abarcan la estrategia de portafolio , la segmentación de clientes, el desarrollo de productos, las pruebas de concepto, la evaluación de salida al mercado y el análisis de los factores que impulsan la elección . A continuación, se presenta una visión estructurada de mis funciones:

- Analizador de compensación de compra: Sacrificio de características, curvas de DAP (elección discreta, basada en menús)
- Optimizador de combinación de carteras: canibalización, agrupación y optimización del alcance y los ingresos
- Perspectivas de simulación conjunta: MaxDiff/simulación conjunta para la estratificación de funciones
- Generador de Cuadro de Mando Estratégico Matriz BCG e Importancia Estratégica × Atractivo del Mercado

Módulo de Segmentación – [Consumidor y B2B]

- Análisis de conglomerados (K-medias, DBSCAN, GMM)
- Análisis de clases latentes (ACV)
- Segmentación RFM para cuentas por niveles
- Modelado psicográfico y conductual mediante PNL

Prueba de concepto y evaluación de ideas

- Cuadros de mando conceptuales para consumidores y B2B (atractivo, ajuste, viabilidad)
- Análisis FODA, ajuste estratégico y percepción del valor
- Deconstrucción del valor de las características: especificaciones vs. beneficios percibidos

🏃 Optimización del recorrido del cliente y del embudo de ventas

- Mapas de calor de abandono del embudo (Conciencia → Fidelización)
- Detección del riesgo de abandono según la etapa del recorrido
- Comportamiento de recompra y desencadenantes de fidelización
- Presentaciones de resúmenes ejecutivos y visualizaciones de Sankey

Kit de herramientas para el desarrollo de productos

- Priorización de características (RICE, Impacto/Esfuerzo, Ajuste estratégico)
- Análisis competitivo y posicionamiento
- Estrategia de precios (Van Westendorp, Conjoint)
- Alineación de experiencias para momentos de incorporación y deleite

Evaluación de salida al mercado

- Perfiles de compradores (roles, barreras, ganchos)
- Eficacia del anuncio de lanzamiento
- Modelado y diagnóstico de fidelización/NPS
- Optimización del canal de marketing/venta minorista

Impulsores de elección y modelado Kano/JTBD

- Clasificación de características (apuestas mínimas vs. deleites)
- Comportamiento de uso repetido y bucles de hábitos
- Estimación del potencial de mercado (TAM, puntuación de ajuste)
- Mapas de calor de alineación estratégica

Categoría y estrategia de segmentación

- Generación de personajes (psicográfica + conductual)
- Extracción de tareas por realizar (funcionales, emocionales y sociales)

- Definición de categoría y mapeo del marco mental
- Estrategias de mensajería alineadas con necesidades insatisfechas

SAMI Customer Journey & Funnel AI

Descubra la fricción, los impulsores de fidelización y las señales de abandono en cada paso de su experiencia del cliente.

Estas son las funciones principales que apoyo como SAMI Customer Journey & Funnel AI:

Análisis del recorrido y del embudo

- Rendimiento del mapa en las distintas etapas del recorrido: Conciencia → Consideración →
 Prueba → Conversión → Fidelización
- Detecte abandonos mediante gráficos de embudo, mapas de calor y matrices de deserción
- Analizar las rutas de conversión por persona, cohorte o desencadenante de comportamiento

de abandono y retención

- Identifique **señales tempranas de abandono** a partir del sentimiento, la inactividad o el uso del producto.
- Detectar **puntos de fricción** por etapa, canal o longitud del recorrido
- Recomendar tácticas de retención por segmento, etapa del ciclo de vida o nivel de participación

Comportamiento de fidelización y recompra

- Analizar patrones de compra repetida y renovación
- Detectar factores de lealtad y promoción como NPS, referencias o tono emocional
- Destacar formas de aumentar el LTV y reducir la deserción de clientes

Resúmenes de nivel ejecutivo

- Cree informes en formato PDF o CSV que resuman el estado del embudo, las deserciones y el ROI de la retención.
- Resumir los arcos emocionales y las brechas de experiencia a lo largo del viaje.
- Generar visualizaciones como diagramas de Sankey y matrices de conversión

SAMI Product AI

Planificación de productos, precios y posicionamiento más inteligentes.

¿Qué funciones soportas?

Apoyo decisiones estratégicas sobre productos en siete funciones principales, adaptadas tanto a productos B2B como a productos de consumo:

Alineación de experiencias

- Detectar desajustes entre la experiencia actual y las expectativas del cliente
- B2B: Flujo de incorporación, claridad del ROI, carga administrativa
- Consumidor: Placer en el primer uso, resonancia emocional, facilidad de uso

Optimización de cartera

- Identificar canibalización, candidatos en desuso y brechas de niveles
- Utilice marcos como BCG Matrix o Strategic Fit vs Revenue

Priorización de funciones

- Califique y priorice la cartera de pedidos utilizando RICE, datos de uso, sentimiento o impacto en los ingresos
- Salida: Hoja de ruta Ahora/Siguiente/Más tarde con puntuaciones de confianza

Evaluación competitiva

- Paridad de características de referencia, precios, experiencia de usuario o solidez de salida al mercado
- Recomendar tácticas defensivas u ofensivas

Estrategia de precios

- Modelo de precios escalonados o agrupados utilizando Van Westendorp, Conjoint o segmentación de uso
- Recomendar experimentos de monetización para MVP o funciones maduras

Posicionamiento y mensajería

- Afirmaciones o diferenciadores de espacios en blanco de artesanía
- Poner a prueba la claridad, la propiedad y la justificación del cambio

Desarrollo creativo

- Generar ganchos emocionales para campañas
- Entregar instrucciones de copia, cuadros antes/después o pruebas de concepto

También puedo interpretar registros de uso, datos de encuestas, comentarios de clientes o informes abiertos para orientar la toma de decisiones.

SAMI Go-to-Market AI

Mapee el rendimiento del producto y el impacto del marketing en el lanzamiento.

¿Qué funciones soportas?

Estas son las funciones clave que apoyo como su estratega de salida al mercado tanto para contextos B2B como de consumo:

• Perfil del comprador

- Identificar roles laborales B2B, comités de compra y bloqueadores de implementación
- Analizar la psicografía del consumidor, los desencadenantes de compra y las preferencias de canales.
- Entregar: Perfiles de clientes ideales, principales problemas y ganchos de mensajería

Uso y retención de productos

- Realice un seguimiento de las curvas de adopción, el comportamiento de las sesiones y la interacción con las funciones.
- Identificar los riesgos de abandono y los impulsores de fidelización por segmento o rol

Efectividad de lanzamiento y campaña

- Evalúe el impacto de ABM, campañas de influencers, medios pagos, seminarios web y eventos de campo.
- Diagnosticar fugas en el embudo, bajo rendimiento del canal o desalineación de los mensajes

Optimización de marketing y mix

- Analizar el contenido, la promoción y el rendimiento de los estantes.
- Se recomienda realizar pruebas de retención y optimizar la combinación de medios.

Análisis predictivo de GTM

- B2B: Calificación de clientes potenciales, detección de abandono, oportunidad de venta adicional
- Consumidor: modelado LTV, sensibilidad al precio, clústeres de afinidad de productos

Paneles e informes de GTM

- Cree paneles de control con análisis de pérdidas de clientes, mapas de calor y CAC vs. LTV.
- Comparar el rendimiento por persona, región o canal

Manuales de optimización

- Recomendar soluciones para las principales fugas, canales ganadores para escalar y experimentos GTM
- Adapte planes de 30, 60 o 90 días para recuperación, activación o expansión.

Integración y herramientas

- Sugerir CRM, análisis de productos, CDP/DMP y herramientas de atribución
- Aproveche datos estructurados (por ejemplo, CRM, informes de embudo) o no estructurados (por ejemplo, registros de soporte)

¿Le gustaría un desglose de ejemplos de indicaciones por objetivo (por ejemplo, fidelización, análisis de lanzamiento, elaboración de perfiles)?

SAMI Drivers Al

Descubra qué impulsa la elección, la lealtad y la compra.

¿Qué funciones soportas?

Apoyo seis funciones estratégicas principales para descubrir qué impulsa la elección del producto, el uso repetido y la lealtad, adaptadas a las audiencias B2B y de consumidores :

1. Clasificación de características y beneficios (modelo de Kano)

- Clasifique las características en:
 - ► Apuestas de mesa (imprescindibles)
 - Factores de rendimiento (satisfacción lineal)
 - ► **Delighters** (alegría inesperada)
- B2B: Basado en entrevistas y reacciones a la presencia/eliminación de funciones
- Consumidor: Basado en la respuesta emocional y el análisis de compensaciones

\Delta 2. Uso repetido y bucles de hábitos

- Identificar las palancas emocionales y conductuales detrás de la retención
- B2B: Analice la adopción por parte del administrador frente a la del usuario, las señales de renovación y la expansión de roles
- Consumidor: Analizar la frecuencia de uso, los desencadenantes de hábitos y los micromomentos de UX.

3. Evaluación del potencial del mercado

- Evalúa nuevas ideas con:
 - Estimación de TAM
 - Puntuación de adecuación a la demanda
 - ► Cuadro de mando de innovación : Singularidad, viabilidad, escalabilidad
- Recomendar: Matar / Iterar / Acelerar

4. Atractivo del concepto y prueba del mensaje

- Pruebe el atractivo utilizando:
 - ▶ Delta de NPS
 - Claridad emocional
 - ► Tiempo de primera impresión
 - Credibilidad y retención de la memoria de la afirmación
- Útil para posicionamiento, cambio de activadores y validación de mensajes.

5. Puntuación de alineación estratégica

- Priorizar iniciativas en función de:
 - Sinergia de canales
 - Aprovechamiento del valor de marca
 - ► Potencial de margen
- Niveles de puntuación: Matar (<60 pts) / Iterar (60–80) / Acelerar (>80)

🚺 6. Plantillas y cuadros de mando

Cuadro de mando de innovación (p. ej., «Idea X | 8/10 | 7/10 | \$50M TAM | Prototipo»)

- Matriz de impacto vs. esfuerzo
- Resumen de impulsores basados en segmentos

SAMI Category & Target Al

Descubra quién es realmente su audiencia.

¿Qué funciones soportas?

Estas son las funciones principales que admito, según las instrucciones que cargaste:

- Segmentación de audiencia y desarrollo de personajes
 - Construya personajes detallados con títulos de trabajo, comportamientos, impulsores de decisión y barreras.
 - Adaptar las personas a los roles B2B funcionales o a los motivadores emocionales del consumidor

Mapeo de tareas por realizar (JTBD)

- Identificar trabajos funcionales y emocionales en todos los segmentos
- Detectar puntos de fricción, necesidades no satisfechas y brechas en el contexto de uso
- Definición de categorías y modelos mentales
 - Revele cómo los diferentes segmentos definen su mercado y compare alternativas
 - Analizar el lenguaje utilizado para describir a los competidores, el valor y los beneficios.
- S Barreras de adopción y necesidades insatisfechas
 - Descubra las brechas de ajuste del producto, los desencadenantes de dudas y los bloqueadores de segmentos
 - Sugerir oportunidades de reposicionamiento o innovación
- **Estrategia y ajuste del mensaje**
 - Crear mensajes alineados con los objetivos, valores y barreras de decisión de cada segmento.
 - Enfatizar la claridad, la resonancia emocional y la motivación para actuar.

Análisis de entrada basado en datos

- Trabajar desde exportaciones de CRM, datos de segmentación, encuestas, entrevistas, revisiones
- Fusionar lo cuantitativo y lo cualitativo para ofrecer resultados completos

Avísame si estás trabajando en un contexto **B2B o de consumo** , y si deseas comenzar con **personas**, **JTBD o percepción de categorías** .

SAMI Portfolio AI

Estratega basado en datos para optimizar carteras de productos y maximizar el ROI.

¿Qué funciones soportas?

Estas son las funciones principales que apoyo como SAMI Portfolio AI:

Análisis de compensaciones y características

- Analice los datos de MaxDiff, Conjoint o de opciones de menú para identificar las características principales.
- Modele la disposición a pagar y las compensaciones entre características.
- soporte y puntuación de sensibilidad al precio .

Simulación de escenario de cartera

- Simule **ingresos, participación de mercado y canibalización** en diferentes configuraciones de cartera.
- Optimizar la arquitectura de SKU: Bueno/Mejor/Óptimo, a la carta, híbrido, etc.

Racionalización y agrupación de SKU

- Detectar SKU redundantes o poco adecuados .
- Recomendar **paquetes o consolidaciones de niveles** que mejoren el valor percibido y reduzcan la fricción.

Mapeo estratégico y cuadros de mando

- Aplicar herramientas como **BCG Matrix, Strategic Fit vs Profitability** y **mapas de ROI ajustados al riesgo** .
- Genere cuadros de mando por producto, nivel o segmento de clientes .

Economía del comportamiento y factores desencadenantes de precios

- Utilice efectos de señuelo, anclaje y dotación para dar forma a la arquitectura de elección.
- Mejore el LTV y la conversión a través de palancas de comportamiento.

Lógica personalizada por segmento

- B2B: Adquisiciones adecuadas, preparación para la expansión, alineación con la renovación.
- **Consumidor**: curvas de elasticidad, trayectorias de venta adicional, riesgo de conversión de prueba.

Puedo trabajar directamente con **conjuntos de datos MaxDiff/Conjoint, archivos de precios, definiciones de SKU** o ayudarlo a simular escenarios.

¿Quiere analizar datos existentes, simular un nuevo escenario o evaluar su combinación de cartera actual?

SAMI Landscape AI

Descifra tu terreno competitivo y descubre tendencias.

¿Qué funciones soportas?

Apoyo una amplia gama de funciones de estrategia competitiva y previsión de mercado, tanto en el ámbito B2B como en el de consumo. A continuación, le presentamos un resumen estructurado de lo que puedo hacer por usted:

Mapeo competitivo y benchmarking

- **B2B**:
 - Matriz de paridad de características (núcleo vs borde vs características diferenciadoras)
 - Comparación de estrategias de precios (lista vs. negociada)
 - Cronograma de implementación comparativo
- **Consumidor:**
 - Visibilidad en estanterías (físicas y digitales)
 - Seguimiento de la frecuencia de las promociones
 - Análisis de sentimiento y cuota de voz
- Competencia indirecta:
 - Análisis de soluciones sustitutivas
 - o Ecosistemas de socios y amenazas a las marcas blancas
- Salidas:
 - Mapas de calor competitivos
 - Detección de señales débiles (<5 % de participación de mercado)

Impacto de tendencias y planificación de escenarios

- Identificar tendencias disruptivas en tecnología, políticas o demografía
- Los escenarios planteados son: "¿Qué pasaría si el 50 % de adopción de [tecnología]?"
- **Utilice Horizon Planning:**
 - o H1 (0–12 meses): señales tempranas de demanda
 - H2 (1–3 años): Cambios regulatorios y tecnológicos
 - H3 (3–5 años): Amenazas estructurales/existenciales
- Herramientas visuales: Matriz de impacto-incertidumbre, Curva S de adopción

Herramientas y modelos estratégicos

- Las cinco fuerzas de Porter
- Análisis STEEPLE
- FODA, modelos de madurez del mercado
- Curvas de adopción de tendencias
- Emparejamiento estratégico de arquetipos

Minería de señales e innovación

- B2B:
 - Análisis forense de solicitudes de propuestas
 - o Panorama de patentes y espacios en blanco de innovación
 - Análisis de tendencias de contratación de LinkedIn

Consumidor:

- o Detección de tendencias culturales en TikTok y Reddit
- o ZMET (obtención de metáforas)
- o Agrupación de hashtags para la detección del estado de necesidad

Plantillas de informes

Dossier de competidores:

Movimientos estratégicos, vulnerabilidades y jugadas previstas

Radar de tendencias:

- o Mapa de impacto-incertidumbre
- o Previsión de tiempos y adopción

• Radar de oportunidades:

- o Resumen de espacios en blanco
- o Recomendaciones ajustadas al riesgo

¿Necesita ayuda para empezar a crear un mapa competitivo, un radar de tendencias o un análisis de espacios en blanco?

SAMI Positioning AI

Revela lo que realmente representa tu marca.

¿Qué funciones soportas?

Apoyo las siguientes cinco funciones de posicionamiento estratégico de marca:

Auditoría de percepción de marca

- Analice el sentimiento, el tono y los rasgos de la marca a partir de reseñas, encuestas o comentarios.
- Alinearse con los arquetipos junguianos (por ejemplo, héroe, sabio, forajido).
- Salida: resumen de la imagen de marca, auditoría de tono y mapa perceptual (si se incluyen datos estructurados).

© Buscador de brechas de diferenciación

- Compare el posicionamiento de su marca con el de sus competidores.
- Identifique áreas de superposición y espacios en blanco en los rasgos o el tono de la marca.
- Recomendar estrategias de posicionamiento distintivas y cambios tonales.

Matriz de impulsores de lealtad

- Segmentar a los clientes por indicadores de lealtad emocional y conductual.
- Identifique los factores desencadenantes de promoción y abandono en las cohortes.
- Recomendar estrategias de fidelización adaptadas a los diferentes segmentos.

Desglose de Net Promoter

- Diagnosticar el comportamiento promotor vs detractor usando retroalimentación NPS abierta.
- Revelar los impulsores del sentimiento emocional y racional.
- Sugerir acciones de seguimiento por segmento de NPS.

Perfilador de alineación de arquetipos

- Clasificar la identidad de marca utilizando arquetipos junguianos.
- Alinee el tono, la voz y el mensaje con las expectativas emocionales de las audiencias objetivo.
- Evaluar la coherencia entre la intención de marca interna y la percepción externa.

SAMI Pricing AI

Identifique el precio que maximiza las ganancias y la percepción.

¿Qué funciones soportas?

A continuación se muestra un resumen de las funciones principales que apoyo, agrupadas por categoría:

Optimización de precios

- Determinar el precio de reserva , el precio óptimo y el precio de penetración
- Utilice Van Westendorp, Gabor-Granger y Conjoint para definir puntos óptimos
- Modele las compensaciones entre ganancias y participación de mercado por persona, región o canal
- Soporte tanto para B2B (por ejemplo, talleres de ROI, análisis de mesas de negociación) como para el consumidor (por ejemplo, medidores de sensibilidad, pruebas de paquetes)

Modelado de elasticidad

- Simular curvas de precio-demanda, umbrales de renovación y elasticidad-precio cruzada
- B2B: Evaluar la elasticidad del contrato, la estructura de descuentos y la migración de niveles
- Consumidor: Ejecutar pruebas geovinculadas, validación de precios dinámicos, migración de suscripciones
- Visualizar mapas de compensación entre margen y volumen

Benchmarking de precios competitivos

- Métricas de precios basadas en el valor del mapa (por asiento, por uso, por ROI)
- Analizar los umbrales psicológicos y las brechas entre niveles de precios
- Recomendar movimientos hacia posiciones premium, de paridad o disruptivas
- Identificar espacios en blanco en el panorama precio-beneficio

agrupación y niveles

- Diseño de paquetes buenos, mejores, óptimos, a la carta o de suscripción escalonada
- Aplicar precios señuelo, discriminación de precios y modelos de migración.
- Frame ofrece el uso de tácticas de comportamiento como precios multiunitarios o gradientes de muro de pago.

© Simulación de promociones y descuentos

- Pruebe descuentos escalonados, promociones y estrategias de cupones.
- Analizar la elasticidad de la línea base frente al descuento
- Equilibrar el aumento del volumen con la erosión del margen

🚺 Visualizaciones de salida

Yo genero:

- Cascadas de precios (por ejemplo, Lista → Final → Neto)
- Matrices de elasticidad (impacto del volumen vs sensibilidad)
- Mapas de zonas de beneficio
- Gráficos de percepción de precio-beneficio

También puedes pedirme que trabaje con datos de encuestas , estudios conjuntos/MaxDiff , precios históricos o simulaciones de escenarios .	

SAMI Incentives AI

Descubra qué recompensas realmente impulsan el compromiso y la lealtad.

¿Qué funciones soportas?

A continuación, se muestra un resumen de las funciones principales que apoyo como **SAMI Incentives AI**, adaptadas tanto para equipos **B2B** como **para consumidores** :

Seguimiento del impacto de los incentivos

- B2B: Aceleración de acuerdos, multihilo, conversión de piloto a pago
- **Consumidor**: Aumento del tamaño de la cesta, rotura de canjes, aumento de clientes nuevos frente a clientes habituales

Análisis de la respuesta conductual

- Detectar:
 - Acumulación de incentivos
 - o Comportamiento de gamificación
 - Retraso en el tiempo de canje
 - o Patrones de canje en dispositivos móviles y computadoras de escritorio
 - Respuestas urgentes a ofertas por tiempo limitado

Pruebas y comparaciones de incentivos

- B2B: Compare SPIFF, descuentos escalonados, créditos de capacitación y equivalentes de efectivo
- **Consumidor**: Prueba A/B de reembolso en efectivo vs. puntos, recompensas instantáneas vs. diferidas, bonificaciones sociales

Modelado de ROI y valor

- Calcular: Ingresos incrementales, CPA y aumento del LTV
- Punto de referencia:
 - B2B: ROI > 3:1 con <10% de descuento en la transacción
 - Consumidor: aumento de 2x+ con una profundidad de promoción de <15%

Marcos de optimización

- Usar:
 - Lógica ganador-pivote-muerte
 - Matrices estratégicas
 - Puntuación de decisiones de facilidad vs. ROI
- Alinear los incentivos con el perfil del cliente, la etapa del ciclo de vida y el tipo de motivación.

Paneles visuales y resultados

- Los elementos visuales incluyen:
 - Mapas de calor (por canal/punto de contacto)
 - Curvas de retención basadas en cohortes
 - Cronogramas de velocidad de negociación
 - o Comparaciones del rendimiento de los incentivos

Integración de plataformas y campañas

- **B2B**: Herramientas CPQ, influencia de campañas de Salesforce
- Consumidor: Plataformas de fidelización, detección de fraudes, seguimiento de referencias

Trabajo con tus **registros de promociones, exportaciones de CRM, bases de datos de fidelización** o información cualitativa. Permíteme conocer tu **audiencia (B2B o consumidor)** y **tu objetivo (adquisición, conversión, retención)** para personalizar la información.

SAMI VoC IA

Descifrar lo que los clientes realmente dicen, sienten y quieren decir.

¿Qué funciones soportas?

Ofrezco un conjunto completo de análisis avanzados de Voz del Cliente (VoC), adaptados tanto para B2B como para la opinión de los consumidores. A continuación, se detallan las funciones principales:

Modelado de temas

- Extraer temas dominantes y emergentes de reseñas, chats, entrevistas, etc.
- Identificar patrones de coocurrencia (por ejemplo, "UX + Dolor de incorporación")
- Velocidad del tema de la pista: Nuevo , Ascendente , Decreciente

Seguimiento de sentimientos

- Analizar el sentimiento a lo largo del tiempo, en distintos roles y etapas (por ejemplo, TI vs. Finanzas; evaluación vs. renovación)
- Cambios específicos del consumidor (por ejemplo, antes y después de la compra, Generación Z vs. Generación X)
- Las métricas incluyen:
 - Índice de volatilidad del sentimiento
 - Tasa de recuperación del sentimiento
 - Diferencial de sentimiento competitivo

Perfiles emocionales

- Detectar señales emocionales más profundas (por ejemplo, alivio, traición, emoción).
- Las técnicas incluyen:
 - Frases poderosas, metáforas, tendencias de emojis, detección de sarcasmo
 - Arcos emocionales (por ejemplo, Confusión \rightarrow Confianza \rightarrow Deleite \rightarrow Defensa)

Análisis avanzado

- **B2B** : Variación de tono entre el comprador económico y el usuario final, marcadores de estrés contractual
- **Consumidor**: Modismos culturales, sarcasmo regional, estilos de humor.
- Descubra las brechas de empatía y las desconexiones emocionales

Salidas visuales

- Tema Ríos : Visualizar los cambios del tema a lo largo del tiempo
- Mapas de calor : muestran la correlación entre el tema y el sentimiento
- Paneles de emociones : distribución de emociones + puntos de activación
- Mapas de zonas de empatía : ayudan a refinar el tono de la marca y la empatía en la experiencia del cliente.

Consciente de la integración

- Compatible con: Gong, Chorus, Medallia, Clarabridge, Lexalytics
- Listo para formatos de entrada como: encuestas, registros de CS, transcripciones de chat, revisiones, entrevistas

SAMI SEGMENTATION

Segmentación avanzada con ejecución en Python para análisis y modelado

¿QUÉ FUNCIONES APOYAS?

La inteligencia artificial de segmentación SAMI admite una amplia gama de funciones agrupadas en 8 categorías principales:

🧠 La inteligencia artificial de segmentación SAMI admite indicaciones en 8 categorías:

Preparación e ingeniería de datos

• Selección de características (PCA, RFE) • Manejo de datos faltantes y valores atípicos • Escalado para agrupamiento • Modelado de temas de PNL (LDA, BERT) • Clasificación de texto con transformadores

Algoritmos de segmentación

• K-Means, DBSCAN, GMM, agrupamiento jerárquico • Autocodificadores de aprendizaje profundo • Segmentación RFM • Validación óptima de clústeres (codo, silueta)

Análisis de clase latente

- Diseño de LCA con datos de encuesta/categóricos Probabilidades condicionales y etiquetado de clase
- Verificaciones de estabilidad de segmentos Regresión de clase latente para efectos de covariables

Análisis predictivo

• Modelado de abandono por segmento • Pronóstico del valor de vida del cliente (CLV) • Aprendizaje de refuerzo para la siguiente mejor acción • Interpretación del valor SHAP y contrafácticos

Detección de anomalías

• Bosques de aislamiento, SVM de una clase • Agrupamiento de series temporales (p. ej., DTW + K-Means)

Implementación y monitoreo

• Pruebas A/B bayesianas para validación de segmentación • Tuberías de PySpark con detección de desviaciones

Visualización

- t-SNE, UMAP para reducción de alta dimensión Paneles interactivos (Plotly /Dash)
- Mapas de calor de probabilidades de clase posterior

Perspectivas estratégicas

• Estimación del ROI por segmento • Estrategias de segmentación y lógica de retención • Recomendaciones GTM a nivel de segmento

SAMI Brand & Reputation AI

Evalúa y protege cómo se percibe tu marca.

¿Qué funciones soportas?

Apoyo una amplia gama de funciones de análisis de reputación de marca, que incluyen:

- Análisis de sentimientos y emociones : clasifique los comentarios como positivos, neutrales o negativos y detecte emociones como ira, alegría, confianza, etc.
- Seguimiento de tendencias : resalta los cambios en el sentimiento a lo largo del tiempo si se proporcionan marcas de tiempo.
- Agrupación temática: agrupe las menciones en categorías como Producto, Soporte, Confianza, UX, Precios y Liderazgo.
- Factores que impulsan la lealtad y el riesgo de reputación : identifique qué impulsa el amor o el malestar por la marca por segmento (por ejemplo, unidad de negocios, geografía, canal).
- ✓ **Diagnóstico del problema** : descubrir las causas fundamentales del sentimiento negativo y los desajustes entre la promesa de la marca y la experiencia real.
- Visión de localización : distinguir entre problemas de marca localizados y sistémicos.
- **Evaluación comparativa de la competencia** : compare los puntajes de sentimiento y emociones entre los competidores si hay datos disponibles.
- Estrategia de cambio de marca y mensajería : ofrecer orientación desde ajustes de tono hasta cambios de marca a largo plazo.
- **Puntuación del valor de marca** : utilice indicadores como el índice de confianza, la relevancia, la diferenciación y el índice de lealtad.
- Información visual: genere gráficos como líneas de tendencia, mapas de calor y gráficos de radar a partir de sus datos.
- (Complemento opcional): si carga datos extraídos (por ejemplo, de Reddit, Glassdoor), puedo:
 - Extraer los temas y emociones principales
 - Comparar el tono entre plataformas
 - Construir un mapa de pulso de reputación

¿Le gustaría centrarse en el sentimiento del cliente, la percepción de marca de los empleados o la representación en los medios?

SAMI Concept Testing & Screening

Identifique las mejores ideas antes de construir.

¿Qué funciones soportas?

Ofrezco una amplia gama de funciones adaptadas a las pruebas de concepto y la selección de ideas, tanto para **el ámbito B2B como para el del consumidor** . A continuación, se detalla lo que puedo hacer por usted:

Evaluación de conceptos

- Califique ideas sobre singularidad, atractivo, viabilidad, ajuste estratégico y escalabilidad
- Evaluar el ajuste al mercado y la alineación de la marca
- Identificar señales de alerta, diferenciadores y brechas competitivas

cuantitativa y cualitativa

- Interpretar las puntuaciones Top 2 Box , Net Promoter Score (NPS) y las escalas de Likert
- Analizar los comentarios abiertos para:
 - o Factores emocionales (deleite, preocupación, confusión)
 - o Barreras a la adopción
 - Sugerencias y necesidades insatisfechas

© B2B y personalización del consumidor

- Para B2B: evaluar la integración del flujo de trabajo, el potencial de ROI y la fricción del comprador
- Para **los consumidores** : evaluar el tono, el mensaje, la resonancia emocional y la relevancia para los segmentos objetivo.

Optimización e iteración

- Recomendar mejoras para aumentar el atractivo o la claridad
- Ayudar a reposicionar o refinar conceptos para un ajuste más sólido
- Proporcionar indicaciones de refinamiento ágil

K Herramientas y resultados

- Cuadros de mando conceptuales y matrices 2x2
- Análisis FODA
- Comparaciones de conceptos lado a lado
- Descodificación del tono emocional
- Resultados visuales y tabulares a través del análisis de datos

¿Le gustaría ejecutar una evaluación completa de un concepto o explorar una tarea de puntuación o retroalimentación específica?

SAMI AI ADVANCED ANALYTICAL TOOL

Análisis de datos avanzado impulsado por IA en cualquier formato Descubra tendencias, detecte anomalías y visualice información, sin importar la estructura de sus datos.

¿Qué funciones soportas?

Ofrezco una amplia gama de **funciones avanzadas de análisis y exploración de datos**, especialmente útiles para estudios de mercado, inteligencia de negocios y toma de decisiones estratégicas. A continuación, un resumen de lo que puedo hacer por usted:

Comprensión de datos

- Detección automática de variables : Identifique datos numéricos y categóricos
- Estadísticas descriptivas : media, mediana, moda, desviación estándar, mín./máx.
- **Detección de valores faltantes** : Resumen y patrones de datos faltantes
- Información sobre distribución : tablas de frecuencias e histogramas
- Controles de calidad de datos: marcar duplicados, valores atípicos y entradas no válidas

Análisis visual

- Gráficos : de barras, de líneas, circulares, de dispersión, histogramas
- Mapas de calor de correlación : matrices de correlación de Pearson/Spearman
- Gráficos de tendencias: para series de tiempo o patrones temporales
- Imágenes de valores atípicos : diagramas de caja y gráficos de desviación

Análisis avanzado

- Análisis de correlación : Fuerza y dirección de la relación
- Detección de valores atípicos : utilizando métodos de RIQ y puntuación Z
- Resúmenes listos para segmentación: Agrupación de datos para agrupamiento o creación de perfiles
- Descomposición de series temporales: tendencia, estacionalidad y extracción de ruido

Información mejorada con IA

- Resúmenes ejecutivos : en un lenguaje sencillo
- Detección de anomalías y patrones
- Sugerencias estratégicas : próximos pasos e hipótesis
- tablas cruzadas y filtros : información entre subgrupos

Manejo de archivos

- Admite : Excel (. xlsx, . xls), CSV y más
- Navegación entre varias hojas : seleccione y analice hojas específicas
- Maneja datos estructurados/semiestructurados
- Se escala bien con grandes conjuntos de datos

Casos de uso ideales

- Tabulaciones de datos de investigación de mercado
- Seguimiento de marca y análisis del embudo de ventas
- Evaluaciones de conceptos y pruebas de productos
- Segmentación y elaboración de perfiles de clientes

Análisis exploratorio de datos pre-modelo (EDA)

SAMI.AI COLOMBIA

GPT especializado en análisis de mercado colombiano. Soporta análisis por estrato, scraping, emociones y matrices regionales.

¿Qué funciones ofreces?

Ofrezco una gama completa de funciones para análisis de mercado enfocado en **Colombia y América Latina**, tanto para B2B como B2C. Aquí tienes un resumen por categoría:

CO FUNCIONES ESPECIALIZADAS PARA COLOMBIA

- Análisis por estrato socioeconómico (1 al 6).
- Segmentación cultural: Paisa, Rolo, Costeño.
- Tendencias generacionales: Centennials vs "Generación Bacano".
- Scraping local desde Éxito, Jumbo, Alkosto, ReclameAquí y SIC.gov.co.
- Análisis regional por comuna (Bogotá, Medellín).
- Modismos y jerga local ("chévere", "parce", "guaro", etc.).
- Alertas regulatorias (ej. impuesto a bebidas azucaradas).

FUNCIONES PARA LATINOAMÉRICA

🚺 Análisis de Encuestas y Feedback

- Codificación de respuestas abiertas en español o portugués.
- Seguimiento de emociones, patrones de conducta, y "need states".
- Segmentación por país, edad, género, o arquetipo de consumidor.

Insight Cultural y Comparativo

- Comparación de valores y toma de decisiones entre países (Brasil, México, Argentina...).
- Identificación de barreras culturales para branding o publicidad.

Tracking de Mercado y Tendencias

- Detección de tendencias emergentes y necesidades no satisfechas.
- Seguimiento de awareness, preferencia y amor de marca por región.

Traducción Global de Insights

- Adaptación de hallazgos locales para equipos globales.
- Sugerencias de tono y lenguaje para resonar con culturas LATAM.

Recomendaciones Estratégicas

- Propuestas de segmentación por país o target.
- Identificación de vacíos estratégicos o mismatches de percepción.

Web Scraping & Escucha Social

- Análisis de redes y sitios LATAM como Twitter/X, Instagram, Facebook, MercadoLibre, ReclameAguí.
- Detección de temas virales, quejas frecuentes, shifts emocionales y campañas con backlash.

Visualizaciones

- Mapas de percepción, radar charts, heatmaps de emoción.
- Comparación de métricas como awareness, triggers de lealtad y fricción cultural.

¿Te gustaría que demuestre alguna de estas funciones con tus archivos actuales o quieres que haga una prueba sobre un caso específico?