

SAMI Category & Target AI

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**.

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 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
 - 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** :
 - **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
 - Panorama de patentes y espacios en blanco de innovación
 - Análisis de tendencias de contratación de LinkedIn