**Matriz de Oportunidades (Factibilidad vs. Impacto)**

**1. Factibilidad**

✅ **Ventaja competitiva**:

* Competidores no integran IA conversacional (chatbot) especializado en repuestos.
* Tecnología accesible (plataformas como Dialogflow, GPT, o modelos entrenables).

✅ **Implementación viable**:

* Desarrollo escalable con APIs de IA existentes.
* Capacidad de entrenar el modelo con datos del sector (catálogos, preguntas frecuentes, etc.).

✅ **Recursos disponibles**:

* Herramientas de bajo costo para prototipado (ej.: chatbots basados en reglas + IA generativa).

**2. Impacto**

🚀 **Beneficios clave**:

* **Reducción de fraudes**: El chatbot actúa como mediador, verificando información de vendedores y repuestos.
* **Experiencia intuitiva**: Búsqueda mediante diálogo natural (ej.: "¿Qué repuesto necesita para un Toyota Corolla 2018?").
* **Diferenciación**: Posicionamiento como líder innovador en el mercado de repuestos.

📈 **Impacto en el mercado**:

* Atracción de usuarios inexpertos que evitan compras por desconfianza.
* Fidelización mediante asistencia 24/7 y respuestas precisas.

**3. Oportunidad Estratégica**

🔝 **Posicionamiento único**:

* Competidores dependen de búsquedas manuales o filtros básicos (sin asistencia contextual).
* La IA permite personalización (recomendaciones basadas en modelo/marca del vehículo).

⚠ **Riesgos mitigados**:

* Menor tasa de errores en pedidos vs. búsquedas manuales.
* Transparencia en precios y compatibilidad de repuestos.

**Conclusión**:

* **Factibilidad Alta** + **Impacto Alto** → Oportunidad prioritaria.
* Acción clave: Desarrollar un MVP (Minimum Viable Product) con casos de uso básicos (ej.: búsqueda por diálogo y verificación de compatibilidad).