

Actividades clave: ¿Cómo lo vamos a hacer?.



1. Diagnosticar las necesidades del cliente.

Analizar, evaluar y detectar las áreas específicas donde la IA pueda ser más útil.

2. Consultorías personalizadas para explicar y guiar.

Explicar al cliente los aspectos de su negocio que pueden beneficiarse, cómo usar las herramientas para problemas específicos y qué tipo de IA es la más adecuada. Ofreciendo ejemplos prácticos, personalizados y sencillos.

3. Diseño y soluciones a medida.

Diseñar soluciones personalizadas configurando herramientas específicas teniendo en cuenta el tamaño, presupuesto y necesidades de cada negocio.

4. Capacitación práctica y accesible

Impartir talleres y cursos personalizados para manejar la IA.



Actividades clave: ¿Cómo lo vamos a hacer?.



IA Para Todos

5. Soporte técnico y acompañamiento.

Asegurar y ofrecer un acompañamiento continuo antes y después para resolver problemas y maximizar el uso de las soluciones implementadas.

6. Desarrollo de una plataforma en línea (a futuro).

Crear una página web como canal informativo donde los usuarios puedan leer, consultar y ponerse en contacto para solicitar servicios o información.

7. Definir y ofrecer servicios contratables.

Ofrecer consultorías personalizadas, talleres y cursos, paquetes de implementación, membresías o suscripciones (contenido exclusivo, descuentos, soporte técnico continuo....).



Actividades clave: ¿Cómo lo vamos a hacer?.



IA Para Todos

8. Promoción y Márketing digital.

Dar a conocer los servicios y casos de éxito y colaborar con asociaciones empresariales y cámaras de comercio para captar clientes.

9. Gestión de alianzas estratégicas.

Colaborar con proveedores tecnológicos para acceder a herramientas avanzadas y establecer relaciones con programas gubernamentales de digitalización para obtener financiación o apoyo.

10. Innovación y mejora continua.

Investigar tendencias y nuevas herramientas e incorporar el feedback de los clientes para mejorar el servicio.



EJEMPLO CLIENTE: FRUTERÍA DE BARRIO



IA Para Todos

PERFIL DEL CLIENTE:

Un comerciante propietario de **una frutería pequeña** en un barrio típico de España. Esta persona utiliza métodos tradicionales para gestionar su negocio, como apuntar ventas y pedidos en papel o gestionar el inventario "de memoria". Su objetivo es atraer más clientes, organizar mejor el local y evitar pérdidas por productos que no se venden a tiempo.

EJEMPLO CLIENTE: FRUTERÍA DE BARRIO



IA Para Todos

1. IDENTIFICACION DE NECESIDADES.

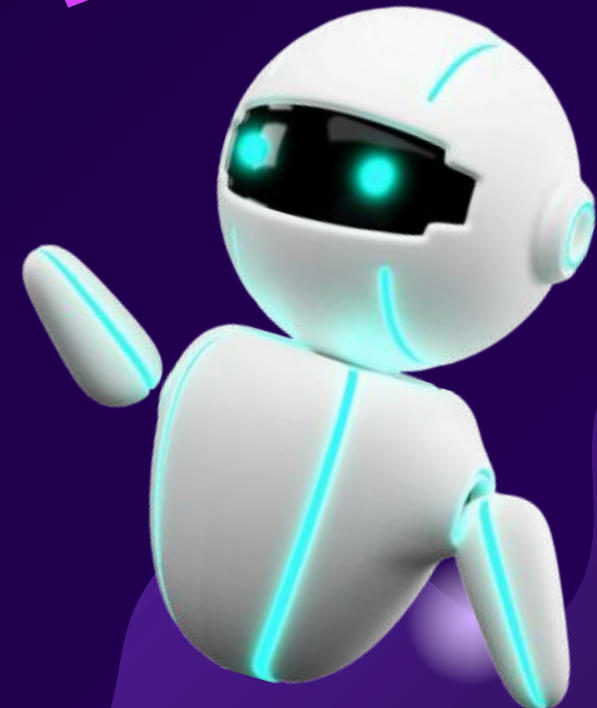
Analizaríamos cómo está funcionando la frutería. Identificando los problemas principales como la falta de organización, si realiza promociones o bien éstas no son efectivas o tiene dificultades para prever qué productos se venden más rápido.

Ej. ¿Dónde coloco los tomates?
La IA le recomendaría al frente
junto a las zanahorias para
atraer la atención por los colores
complementarios

2. PROPUESTA DE SOLUCIONES DE IA PERSONALIZADAS.

➤ Organización de Productos.

Implementaría un **chatbot o asistente digital** que permita al dueño cómo organizar mejor según colores, olores o combinación de productos que atraigan visualmente a los clientes.





IA Para Todos

EJEMPLO CLIENTE: FRUTERÍA DE BARRIO

2. PROPUESTA DE SOLUCIONES DE IA PERSONALIZADAS.

➤ Promociones y ofertas.

Usaríamos herramientas *de análisis de datos* para identificar los productos con menor rotación y recomendar promociones específicas. También podríamos enseñar al comerciante a utilizar herramientas de **márketing automatizado** para enviar estas ofertas a sus clientes por WhatsApp o redes sociales.



Ej. Si las peras están próximas a dañarse la IA sugeriría una promoción: "Oferta del día: peras a 1€/kg."

EJEMPLO CLIENTE: FRUTERÍA DE BARRIO



IA Para Todos

2. PROPUESTA DE SOLUCIONES DE IA PERSONALIZADAS.

➤ Gestión del inventario.

El **sistema alerta** al comerciante: “ Te quedan pocas cebollas. Compra más para quedarte sin stock.” También avisa: “ Las zanahorias tienen poca rotación, reduce el próximo pedido a la mitad”.

➤ Organización y eficiencia.

La IA ayuda a **planificar** el espacio del local: “*Coloca los productos frescos como las fresas o uvas en la parte más visible del local, porque se venden mejor al ser llamativos.*”



EJEMPLO CLIENTE: FRUTERÍA DE BARRIO



IA Para Todos

3. BENEFICIOS PARA LA FRUTERÍA.

- **Aumenta las ventas.**

Las promociones estratégicas atraen a más clientes y reducen pérdidas por productos no vendidos.

- **Ahorro de tiempo.**

El comerciante dedica menos tiempo a pensar dónde colocar productos o cómo organizar.

- **Reducción de pérdidas.**

Mejora la gestión del inventario, evitando comprar en exceso productos que no se venden rápido.

- **Atracción de clientes.**

Un local más organizado y promociones atractivas hace que tenga más clientes.

- **Facilidad de uso.**

Todas las herramientas y consejos son simples y accesibles, diseñados específicamente para alguien con poca experiencia tecnológica.



EJEMPLO CLIENTE: FRUTERÍA DE BARRIO

RESUMEN.

Con nuestros servicios, esta frutería de barrio puede transformarse en un negocio **más eficiente y competitivo** sin necesidad de grandes inversiones ni conocimientos avanzados, utilizando la inteligencia artificial de manera práctica y accesible.



IA Para Todos