

Diagnóstico de implementación de IA

Un primer mapa de por dónde empezar a implementar la IA en tu empresa. El siguiente paso lo damos contigo, en entaina.

Informe de ejemplo. La empresa, las personas y las cifras del caso son ficticias, para enseñar el formato del diagnóstico. No es el diagnóstico de ninguna empresa real.

DIAGNÓSTICO

Cuellos de botella identificados

El propio usuario lo resume bien: "se pierden medidas por el camino". El comercial toma las medidas en casa del cliente y las manda por WhatsApp; Marta las copia a mano a la hoja de cálculo, busca precios y calcula el presupuesto; se envía por correo; el taller trabaja con el presupuesto impreso. Cuando el cliente cambia una medida por WhatsApp después de ese proceso, el cambio no siempre llega a tiempo y el taller fabrica con la versión antigua. Esto pasa un par de veces al mes y cuesta material y repetir trabajo. Además, ya probasteis un CRM hace un par de años y lo dejasteis porque era demasiado complicado para lo que necesitáis: el equipo volvió al WhatsApp.

OPORTUNIDADES

Oportunidades de automatización

Van como primeras ideas, un punto de partida para pensarlo con el equipo, no un plan cerrado.

- 1 Un formulario web sencillo para que el comercial registre las medidas desde casa del cliente, en vez de un mensaje de WhatsApp suelto. Las medidas quedarían estructuradas (campos fijos, no texto libre) y volcadas directamente en vuestra hoja de cálculo, sin que nadie las copie a mano. Esto ataca directamente el problema que más os cuesta: la pérdida de medidas por el camino. Como ya os pasó con el CRM, esto no es un sistema nuevo que aprender: es un formulario simple que alimenta la hoja que ya usáis.
- 2 Dentro de esa misma hoja (o conectado a ella), automatizar el cálculo del presupuesto a partir de las medidas y una tabla de precios de materiales que mantengáis actualizada. Marta dejaría de calcular a mano cada presupuesto; su trabajo pasaría a ser revisar y enviar, no construir desde cero. Esto reduce el tiempo que hoy dedicáis a los 15 presupuestos semanales, aunque cuánto exactamente habría que medirlo con datos reales.
- 3 **Un aviso automático cuando el cliente cambia una medida después de enviado el presupuesto:** que ese cambio no se quede en un WhatsApp sin leer, sino que genere una alerta clara a Marta y, si el presupuesto ya pasó a producción, al taller. Esto es lo que evita directamente el escenario que describís: fabricar con la versión antigua. No hace falta cambiar de sistema de comunicación, solo que el cambio de medida quede marcado y visible en el sitio donde vive el presupuesto, no enterrado en una conversación.

IMPACTO

Dónde está el mayor impacto

El propio proceso de presupuestos ya os da un dato claro: 15 presupuestos a la semana, unos 40 minutos cada uno, lo que suma unas 10 horas semanales solo en esa tarea. A eso hay que sumar el coste de los retrabajos por medidas perdidas, que mencionáis que ocurre un par de veces al mes: ahí no tengo una cifra de horas o material porque no me la habéis dado, pero es probable que sea donde más duele, porque no es solo tiempo sino material desperdiciado y una entrega retrasada.

El mayor impacto está en cortar la cadena donde se rompe la información: que la medida entre una sola vez, en un sitio, y que cualquier cambio posterior sea visible para quien tiene que fabricar. Calcular el ahorro real en horas y en material con vuestros datos es parte de lo que trabajaríais con entaina.

Quick wins

1. Sustituir el mensaje de WhatsApp de medidas por un formulario web corto que el comercial rellena desde el móvil en casa del cliente, con los campos de medida ya definidos. Se monta sin desarrollo a medida y sin tocar vuestra hoja de cálculo como destino final: solo cambia cómo entra la información, no dónde vive.
2. Marcar en la propia hoja de cálculo una columna de "última modificación" con fecha, para que Marta vea de un vistazo si una medida se tocó después de generado el presupuesto. Es un cambio mínimo, lo monta cualquiera del equipo sin perfil técnico, y ataca directamente el problema de las versiones desactualizadas.
3. Una plantilla de correo semi-automática para el envío del presupuesto al cliente, que tire de los datos ya calculados en la hoja en vez de redactarse cada vez desde cero. Reduce la parte manual final del proceso sin cambiar ninguna herramienta de las que ya usáis.

PLAN

Plan recomendado y decisiones a validar con entaina

Yo empezaría por el formulario de medidas: es la pieza que corta de raíz el problema que más os cuesta (material y retrabajo), y es la más fácil de adoptar porque no exige cambiar de hábito al comercial, solo cambiar WhatsApp por un formulario desde el móvil. El cálculo automático del presupuesto iría después, una vez que las medidas lleguen limpias: automatizar un cálculo sobre datos desordenados solo traslada el problema.

Como primer paso concreto, antes de montar nada: durante dos o tres semanas, apuntad cada vez que una medida cambia después de enviado el presupuesto y qué pasó (se detectó a tiempo, llegó tarde al taller, hubo que repetir pieza). Ese registro, aunque sea en una libreta, os da el dato real de frecuencia e impacto que hoy no tenéis, y es lo que permite priorizar con cabeza en vez de a ojo.

Con entaina quedaría por decidir: qué formulario encaja con vuestro flujo real de trabajo y con los 200 euros al mes de presupuesto, si el aviso de cambios conviene por correo o por WhatsApp (dado que el equipo ya está acostumbrado a ese canal), y cómo encajar todo esto sin que Marta tenga que aprender una herramienta nueva de cero, dado lo que pasó con el CRM anterior.

Estas son ideas por donde empezar con lo que me habéis contado. Lo que haría entaina con vosotros es ayudaros a decidir cuál de estas piezas montar primero y dejarla funcionando de verdad en el día a día del taller y la oficina, sin prisa y sin que suponga un cambio brusco para el equipo.

Este informe es el punto de partida. El siguiente paso lo damos con entaina: formando a tu equipo, con entrenamiento 1:1 para quien lidera, o construyendo la solución a medida. Agenda una reunión con nosotros: <https://entaina.ai/agustin>

Diagnóstico orientativo: las cifras son las que has aportado. El ahorro real se valida con el equipo de entaina.