

PROYECTO 01

Automatización e inteligencia artificial para pymes

Haz que la tecnología trabaje para tu negocio



Inversión inicial orientativa: 500–3.000 €

Horizonte de lanzamiento: 4–8 semanas para validar y lanzar una oferta inicial

Documento de trabajo para estudiar, validar y poner a prueba una oportunidad empresarial. Las cifras son hipótesis orientativas, no ofertas ni garantías de rentabilidad.

1. Resumen ejecutivo

Implantar automatizaciones sencillas y medibles para pequeños negocios: respuestas iniciales, clasificación de consultas, recordatorios, citas, seguimiento comercial, preparación de borradores y organización documental.

Cliente objetivo: Autónomos y pymes de servicios, clínicas y centros con citas, academias, inmobiliarias, talleres, comercios y pequeñas empresas con consultas repetitivas.

Modelo de ingresos: Diagnóstico inicial + tarifa de implantación + mantenimiento mensual. Como hipótesis de prueba: 150–400 €/mes por cliente según alcance, más implantación. No es una tarifa de mercado garantizada.

Costes que debes contemplar: Suscripciones de herramientas, dominio y web, formación, tiempo de configuración, soporte, desplazamientos, seguros y asesoría.

2. Propuesta comercial y validación

La primera meta no es montar una estructura grande: es comprobar que existe un cliente concreto dispuesto a pagar por una solución delimitada. Antes de invertir, realiza entrevistas, ofrece un piloto y registra resultados.

Oferta mínima: define por escrito qué incluye, qué no incluye, plazo, precio, entregables, responsabilidades y condiciones de cancelación.

Prueba de demanda: contacta al menos a 10–20 prospectos adecuados; busca 2–3 pilotos pagados o compromisos verificables antes de ampliar gastos.

3. Programación de puesta en marcha

Semana 1 · Elegir un problema

Entrevistar a 10 negocios de un solo sector. Identificar una tarea repetitiva que consuma tiempo y cuantificar frecuencia, coste y errores.

Semana 2 · Diseñar un paquete

Definir un servicio acotado (por ejemplo, recepción y clasificación de consultas). Dibujar el proceso actual y el futuro; determinar qué requiere revisión humana.

Semana 3 · Crear demostración

Construir una prueba con datos ficticios. Medir tasa de acierto, tiempos, fallos y escalado a una persona. No usar datos reales sin base legal y autorización.

Semana 4 · Piloto pagado

Ofrecer a 2–3 negocios un piloto de alcance limitado, con objetivos, precio, duración y criterios de aceptación por escrito.

Semanas 5–6 · Estandarizar

Documentar instalación, permisos, copias, incidencias, mantenimiento y formación. Convertir lo repetible en plantilla.

Semanas 7–8 · Comercializar

Publicar caso demostrativo autorizado, captar 20 prospectos y revisar conversión, horas de soporte y margen real.

4. Economía del proyecto

Inversión orientativa: 500–3.000 €. El importe depende de si se trabaja desde casa, se subcontratan tareas, se dispone de equipo propio y del territorio atendido.

Ingresos: Diagnóstico inicial + tarifa de implantación + mantenimiento mensual. Como hipótesis de prueba: 150–400 €/mes por cliente según alcance, más implantación. No es una tarifa de mercado garantizada.

Costes: Suscripciones de herramientas, dominio y web, formación, tiempo de configuración, soporte, desplazamientos, seguros y asesoría.

Cómo calcular el margen: ingresos cobrados − costes directos − herramientas − desplazamientos − comisiones − seguros − administración − coste del tiempo de trabajo. Después calcula impuestos y tesorería por separado.

No confundas facturación con beneficio. Haz tres escenarios (prudente, central y favorable) y no uses el favorable para comprometer gastos fijos.

5. Captación y operación

Empieza por un segmento, una zona y una promesa concreta. Prepara una ficha comercial de una página, un ejemplo demostrativo y una lista de prospectos. Registra cada contacto y su siguiente acción. Revisa semanalmente qué canal genera reuniones y clientes que pagan.

Secuencia sugerida: identificar prospecto → contactar → entender necesidad → presentar propuesta → acordar alcance y precio → entregar → revisar satisfacción → renovar o pedir recomendación.

6. Riesgos y controles

Protección de datos, confidencialidad, errores de IA, dependencia de proveedores tecnológicos, cambios de precios y expectativas exageradas. No automatizar decisiones sensibles sin supervisión ni prometer resultados que no se hayan medido.

Antes de operar, confirma con asesoría competente las obligaciones fiscales, mercantiles, laborales, de consumo, seguros, licencias y protección de datos que correspondan a la actividad y al municipio.

7. Papel de Anuncia-te y de los GTC

El GTC puede captar empresas, detectar procesos repetitivos, concertar diagnósticos y presentar el servicio. La implantación técnica debe hacerla una persona competente y el contrato debe identificar quién responde por configuración, seguridad, soporte y tratamiento de datos.

Anuncia-te puede servir como espacio de presentación, catálogo y fuente organizada de información sobre la oferta. La presencia en la plataforma no equivale por sí misma a tráfico, posicionamiento, contactos ni ventas: esos resultados deben medirse y trabajarse comercialmente.

8. Indicadores para decidir si continuar

Prospectos contactados; diagnósticos; pilotos pagados; porcentaje de tareas resueltas sin intervención; errores; horas de soporte por cliente; cancelaciones; margen mensual recurrente.

Regla de decisión: continuar si hay demanda pagada, margen positivo y capacidad de cumplir; corregir si hay interés pero no conversión; detener o rediseñar si no aparece disposición real de pago o el coste de servir supera los ingresos.

9. Prompt para pedir ayuda a otras IA

Copia el siguiente texto en otra IA y completa los campos entre corchetes. Pide que contraste la información con fuentes actuales y que señale incertidumbres.

> Actúa como consultor senior de automatización e IA para pymes en España. Analiza este proyecto con criterio crítico. Diseña una oferta inicial para [SECTOR] en [LOCALIDAD], identifica 3 procesos automatizables de bajo riesgo, herramientas posibles y alternativas, arquitectura, protección de datos y supervisión humana. Calcula inversión, costes mensuales, precios, horas de implantación, margen y punto de equilibrio con escenarios conservador/base/optimista. Diseña un piloto de 30 días, guion de entrevista, propuesta comercial y plan de captación. Distingue hechos comprobados de hipótesis y cita fuentes actuales. No prometas ahorros o ventas sin evidencia.

10. Lista de comprobación antes de invertir

- ☐ He hablado con clientes potenciales y documentado necesidades reales.
- ☐ Tengo al menos un piloto, pedido o compromiso verificable.
- ☐ He definido quién contrata, quién factura y quién responde ante el cliente.
- ☐ He comprobado licencias, normativa, seguros y obligaciones fiscales aplicables.
- ☐ He calculado costes, horas de trabajo, margen y tesorería.
- ☐ Puedo prestar el servicio con calidad sin depender de promesas o supuestos no verificados.
- ☐ He definido cómo mediré resultados y cuándo pararé o cambiaré el modelo.

Nota de alcance: Este documento es una guía de planificación empresarial, no asesoramiento financiero, jurídico, fiscal, técnico ni una garantía de ingresos. Verifica precios, normativa y condiciones en el momento de iniciar la actividad.