

Implementa *este trimestre.*

Una guía práctica sin humo: herramientas reales, tiempos realistas y KPIs medibles. 19 páginas. 2 minutos por caso.

LO QUE PUEDES IMPLEMENTAR EN 90 DÍAS

15

CASOS DE USO

*de IA
para PYMEs.*

MARKETING

VENTAS

CX

OPS

RRHH

FINANZAS





Cómo usar esta guía

Cada año aparecen 200 herramientas nuevas de IA. La pregunta no es *cuál es la mejor* — es **dónde aplico IA en mi negocio que me dé ROI medible en los próximos 90 días**.

Esta guía recoge 15 casos de uso reales, organizados por área funcional. Cada caso responde a 6 preguntas:

- **Para quién** — el perfil de empresa que se beneficia más.
- **Problema** — el dolor concreto que resuelve.
- **Solución** — qué hace exactamente, sin humo.
- **Herramientas** — opciones reales (mix gratuito + pago).
- **Tiempo** — cuánto tarda en estar operativo.
- **KPI** — qué medir para saber si funciona.

No tienes que implementar los 15. Elige el que más te duela hoy y ejecuta en este trimestre. Si necesitas un sparring para decidir cuál, al final tienes el contacto directo.

¿Tienes 30 minutos esta semana?

Te ayudo a elegir el caso de uso con más ROI para tu empresa concreta. WhatsApp directo: **+34 625 57 64 98**



Índice

15 casos · 6 áreas funcionales · 90 días para implementar.

MARKETING

- 01 Generación de contenido editorial a escala
- 02 Segmentación predictiva de base de datos
- 03 Optimización de creatividades publicitarias

VENTAS

- 04 Lead scoring inteligente
- 05 Propuestas comerciales automatizadas
- 06 Follow-up post-reunión automatizado

ATENCIÓN AL CLIENTE

- 07 Chatbot 24/7 con conocimiento de tu negocio
- 08 Clasificación y routing inteligente de tickets
- 09 Análisis de sentiment en feedback masivo

OPERACIONES

- 10 Procesamiento automático de facturas y albaranes
- 11 Gestión documental inteligente
- 12 Transcripción y resúmenes de reuniones

RRHH

- 13 Pre-screening automatizado de CVs
- 14 Onboarding personalizado por rol

FINANZAS

- 15 Previsión de cashflow asistida

01

MARKETING

Generación de contenido editorial a escala

PARA QUIÉN

Equipos pequeños de marketing (1-3 personas) que necesitan producir blog, redes y newsletter sin agencia.

PROBLEMA

No hay tiempo ni redactores para mantener un calendario editorial consistente. El SEO se estanca.

SOLUCIÓN

Definir 3-5 'pillar topics', generar borradores de artículos con LLM partiendo de briefings estructurados (audiencia, tono, keyword, ángulo) y revisar editorialmente antes de publicar.

HERRAMIENTAS

ChatGPT Plus, Claude Pro, Perplexity Pro (research), Surfer SEO o Frase (optimización on-page).

TIEMPO DE IMPLEMENTACIÓN

1-2 semanas para definir templates + workflow. Producción: de 4h/artículo a 45min/artículo.

KPI PRINCIPAL

Volumen de publicaciones, tráfico orgánico nuevo, tiempo medio de producción por pieza.

02

MARKETING

Segmentación predictiva de base de datos

PARA QUIÉN

Empresas con CRM/email marketing y >2.000 contactos sin clasificar.

PROBLEMA

Se envían los mismos mensajes a toda la base. Open rates por debajo del 18%, churn alto.

SOLUCIÓN

Clusterizar contactos por comportamiento (último login, productos vistos, tickets abiertos) con ML supervisado, generar segmentos accionables y disparar campañas específicas por segmento.

HERRAMIENTAS

HubSpot AI, Brevo predictive sending, Klaviyo, scripts Python + scikit-learn para casos custom.

TIEMPO DE IMPLEMENTACIÓN

2-3 semanas (incluye limpieza de datos previa).

KPI PRINCIPAL

Open rate, CTR, conversión por segmento, LTV por cohorte.

03

MARKETING

Optimización de creatividades publicitarias

PARA QUIÉN

Anunciantes con presupuesto mensual >€1.500 en Meta/Google Ads.

PROBLEMA

Producir variantes creativas para A/B test consume tiempo de diseño y los resultados son inconsistentes.

SOLUCIÓN

Generar variantes de copy y visual con IA, lanzarlas como creative testing automatizado y dejar que el algoritmo escale las ganadoras.

HERRAMIENTAS

AdCreative.ai, Pencil, Meta Advantage+ Creative, Midjourney + Figma para visual.

TIEMPO DE IMPLEMENTACIÓN

1 semana para integrar workflow, beneficio desde la primera campaña.

KPI PRINCIPAL

CPA, ROAS, CTR comparado vs creatividades baseline.

04

VENTAS

Lead scoring inteligente

PARA QUIÉN

Equipos comerciales B2B con >50 leads/mes que no llegan a contactar a todos.

PROBLEMA

El comercial pierde tiempo persiguiendo leads fríos mientras los calientes se enfrían.

SOLUCIÓN

Modelo de scoring entrenado con datos históricos de cierre + enriquecimiento firmográfico (sector, tamaño, web) que prioriza diariamente los leads a contactar primero.

HERRAMIENTAS

HubSpot Sales AI, Pipedrive AI, Apollo, Clearbit/People Data Labs para enriquecimiento.

TIEMPO DE IMPLEMENTACIÓN

3-4 semanas (necesita histórico de >100 deals cerrados/perdidos).

KPI PRINCIPAL

Tasa de conversión lead → oportunidad, tiempo medio de cierre, % leads contactados en <24h.

05

VENTAS

Propuestas comerciales automatizadas

PARA QUIÉN

Empresas de servicios que envían 10+ propuestas/mes con estructura similar.

PROBLEMA

Cada propuesta tarda 2-4h en redactarse desde cero o desde un template viejo.

SOLUCIÓN

Sistema que toma las notas de la llamada de descubrimiento, las cruza con un catálogo de servicios y entregables, y genera la propuesta personalizada en formato PDF/web lista para enviar.

HERRAMIENTAS

Notion AI o Coda con bots, Pandadoc + integración LLM, custom GPT con knowledge base.

TIEMPO DE IMPLEMENTACIÓN

2-3 semanas para definir templates y catálogo, beneficio inmediato tras eso.

KPI PRINCIPAL

Tiempo desde llamada hasta propuesta enviada, tasa de aceptación, valor medio de deal.

06

VENTAS

Follow-up post-reunión automatizado

PARA QUIÉN

Cualquier equipo con llamadas comerciales recurrentes en Zoom/Meet/Teams.

PROBLEMA

Los resúmenes post-llamada y los siguientes pasos se quedan en la cabeza del comercial o se pierden.

SOLUCIÓN

Transcripción automática + extracción de puntos clave, decisiones y next steps + email de seguimiento generado automáticamente para que el comercial solo revise y envíe.

HERRAMIENTAS

Fireflies, Otter, Fathom, Granola, tl;dv. Integración con CRM vía Zapier/Make.

TIEMPO DE IMPLEMENTACIÓN

1-2 días para configurar.

KPI PRINCIPAL

% de reuniones con follow-up enviado en <2h, tiempo dedicado a CRM por comercial.

07

ATENCIÓN AL CLIENTE

Chatbot 24/7 con conocimiento de tu negocio

PARA QUIÉN

Empresas con web/e-commerce que reciben preguntas repetitivas fuera de horario.

PROBLEMA

Se pierden leads y ventas por no responder a preguntas básicas (envíos, devoluciones, disponibilidad) cuando el equipo no está.

SOLUCIÓN

Chatbot entrenado con tu FAQ, catálogo y políticas. Resuelve consultas habituales y escala a humano solo cuando hace falta.

HERRAMIENTAS

Intercom Fin, Tidio Lyro, Crisp MagicReply, Chatbase, custom build con OpenAI Assistants API.

TIEMPO DE IMPLEMENTACIÓN

1-2 semanas (depende del volumen de contenido a entrenar).

KPI PRINCIPAL

Tasa de resolución autónoma, CSAT post-conversación, leads capturados fuera de horario.

08

ATENCIÓN AL CLIENTE

Clasificación y routing inteligente de tickets

PARA QUIÉN

Equipos de soporte que reciben >100 tickets/semana.

PROBLEMA

Los tickets llegan a una bandeja común y se asignan manualmente. Hay retrasos y tickets críticos sin priorizar.

SOLUCIÓN

Clasificación automática por categoría (técnico/comercial/billing), urgencia y sentiment. Routing al agente correcto + SLA dinámico.

HERRAMIENTAS

Zendesk AI, Freshdesk Freddy, Help Scout AI Summarize, integración LLM custom.

TIEMPO DE IMPLEMENTACIÓN

2 semanas.

KPI PRINCIPAL

Tiempo de primera respuesta, tickets escalados correctamente, CSAT por categoría.

09

ATENCIÓN AL CLIENTE

Análisis de sentiment en feedback masivo

PARA QUIÉN

Empresas con muchos comentarios en reseñas, encuestas o redes (>500/mes).

PROBLEMA

Es imposible leer todo y detectar patrones. Las crisis de reputación se ven tarde.

SOLUCIÓN

Análisis automático de sentiment + clustering temático que identifica los puntos de dolor recurrentes y dispara alertas cuando hay picos negativos.

HERRAMIENTAS

MonkeyLearn, Brand24, Sprinklr AI, scripts Python con HuggingFace para casos custom.

TIEMPO DE IMPLEMENTACIÓN

2-3 semanas.

KPI PRINCIPAL

Net Promoter Score, % menciones negativas detectadas en <24h, temas accionables identificados/mes.

10

OPERACIONES

Procesamiento automático de facturas y albaranes

PARA QUIÉN

Empresas que reciben >50 facturas/mes en PDF o papel.

PROBLEMA

Pasar facturas al ERP a mano genera errores y consume horas del equipo de administración.

SOLUCIÓN

OCR + extracción inteligente de campos (proveedor, fecha, importe, IVA, líneas) y volcado automático al ERP/contable. Validación humana solo en casos dudosos.

HERRAMIENTAS

Xelix, Rossum, Klippa, AWS Textract + reglas de negocio, integración con Holded/A3/Sage.

TIEMPO DE IMPLEMENTACIÓN

3-4 semanas.

KPI PRINCIPAL

Tiempo medio de procesamiento por factura, tasa de error, horas administrativas liberadas.

11

OPERACIONES

Gestión documental inteligente

PARA QUIÉN

Despachos profesionales, consultoras, empresas con archivos extensos.

PROBLEMA

Encontrar un contrato o un documento concreto entre miles tarda más que volverlo a redactar.

SOLUCIÓN

Búsqueda semántica sobre tu base documental (no por keywords sino por significado). 'Encuentra los contratos con cláusula de no competencia que vencen este año'.

HERRAMIENTAS

GPT-4 + vector DB (Pinecone, Weaviate), Glean, Hebbia, integración con Drive/Sharepoint/Dropbox.

TIEMPO DE IMPLEMENTACIÓN

4-6 semanas (vale la pena para >5.000 documentos).

KPI PRINCIPAL

Tiempo medio de búsqueda, % consultas resueltas sin escalar, satisfacción interna del equipo.

12

OPERACIONES

Transcripción y resúmenes de reuniones

PARA QUIÉN

Cualquier empresa con reuniones diarias de equipo o cliente.

PROBLEMA

Las decisiones tomadas en reunión se diluyen. Nadie quiere ser el secretario.

SOLUCIÓN

Transcripción automática + identificación de hablantes + extracción de decisiones, acciones y responsables. Resumen enviado al canal del equipo al terminar.

HERRAMIENTAS

Granola, Fireflies, Otter, Fathom, Whisper local para casos sensibles.

TIEMPO DE IMPLEMENTACIÓN

1 día.

KPI PRINCIPAL

% reuniones con resumen distribuido, acciones cumplidas con dueño asignado.

13

RRHH

Pre-screening automatizado de CVs

PARA QUIÉN

Empresas que reciben >30 candidaturas por oferta.

PROBLEMA

Revisar todos los CVs a mano es lento y sesgado. Hay buenos candidatos que se quedan sin ver.

SOLUCIÓN

Análisis automático que compara cada CV con el perfil ideal definido y genera un short-list con scoring + explicación de fortalezas/gaps. La decisión final siempre es humana.

HERRAMIENTAS

HireVue, Eightfold, Workable AI Match, scripts custom con LLM y prompts auditables.

TIEMPO DE IMPLEMENTACIÓN

2-3 semanas (incluye definir prompts para evitar sesgos).

KPI PRINCIPAL

Tiempo de filtrado por oferta, diversidad del short-list, % offers aceptadas.

14

RRHH

Onboarding personalizado por rol

PARA QUIÉN

Empresas con incorporaciones recurrentes en distintos perfiles.

PROBLEMA

El onboarding es el mismo para todos. La gente nueva tiene dudas básicas que sobrecargan a manager y compañeros.

SOLUCIÓN

Asistente interno entrenado con la documentación de la empresa que responde dudas 24/7 al nuevo empleado en su primer mes. Personalizado por rol y departamento.

HERRAMIENTAS

Glean, Notion AI con bases de conocimiento, custom GPT corporativo, Slack apps internas.

TIEMPO DE IMPLEMENTACIÓN

3-4 semanas para preparar la knowledge base inicial.

KPI PRINCIPAL

Time-to-productivity (días hasta primera entrega real), satisfacción onboarding (NPS interno), preguntas al manager en mes 1.

15

FINANZAS

Previsión de cashflow asistida

PARA QUIÉN

PYMEs con >12 meses de histórico financiero y tesorería ajustada.

PROBLEMA

El forecast de cashflow se hace a ojo. Sustos a final de mes y decisiones de inversión retrasadas.

SOLUCIÓN

Modelo que cruza histórico de cobros/pagos + facturas emitidas pendientes + estacionalidad y proyecta caja a 90 días con escenarios optimista/realista/pesimista.

HERRAMIENTAS

Pleo Forecast, Agicap, Float, Anaplan AI, modelos custom Python + Sheets.

TIEMPO DE IMPLEMENTACIÓN

3-5 semanas (depende de la calidad del histórico).

KPI PRINCIPAL

Error medio del forecast vs real, días de runway proyectados, decisiones de inversión retrasadas evitadas.



Y ahora qué.

Has terminado los 15 casos. La pregunta no es *qué herramienta uso* — es **cuál de estos 15 ataco primero**.

Mi recomendación honesta: empieza por el caso que cumple las 3 condiciones:

- **Te duele cada semana** (no algo abstracto que 'estaría bien').
- **Puedes medir el resultado** con el KPI que ya tienes.
- **El equipo lo adoptará** (no es algo que solo tú entiendes).

Si tienes dudas para elegir o quieres validar el caso antes de invertir tiempo, escíbeme directamente por WhatsApp. 30 minutos, sin compromiso, y te digo si tiene pinta de salir o no.

WhatsApp directo

+34 625 57 64 98

Esta guía es una v1 borrador. Si has detectado algo impreciso o un caso obvio que se me ha quedado fuera, dímelo — gracias.