Inteligencia artificial para Láser Latino.

Método ARIA

Análisis, rediseño, implementación y adopción

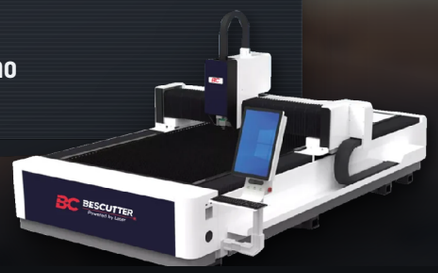
Un **diagnóstico 360** de las tareas de las 14 personas del equipo y un **taller de cinco sesiones** en el que el grupo rediseña el proceso que va del lead a la cotización y deja una primera versión funcionando sobre las herramientas que Láser Latino ya tiene: Zoho, Siigo y WhatsApp. Las **clínicas por departamento** son opcionales.

Diagnóstico 360 — **14 personas, antes de la sesión 1**

Taller ARIA — **5 sesiones de 3 horas**



El equipo de Láser Latino
Feria Internacional Industrial de Bogotá · foto de laserlatino.com



Primer proceso — **del lead a la cotización**

Clínicas — **opcionales, una por departamento**

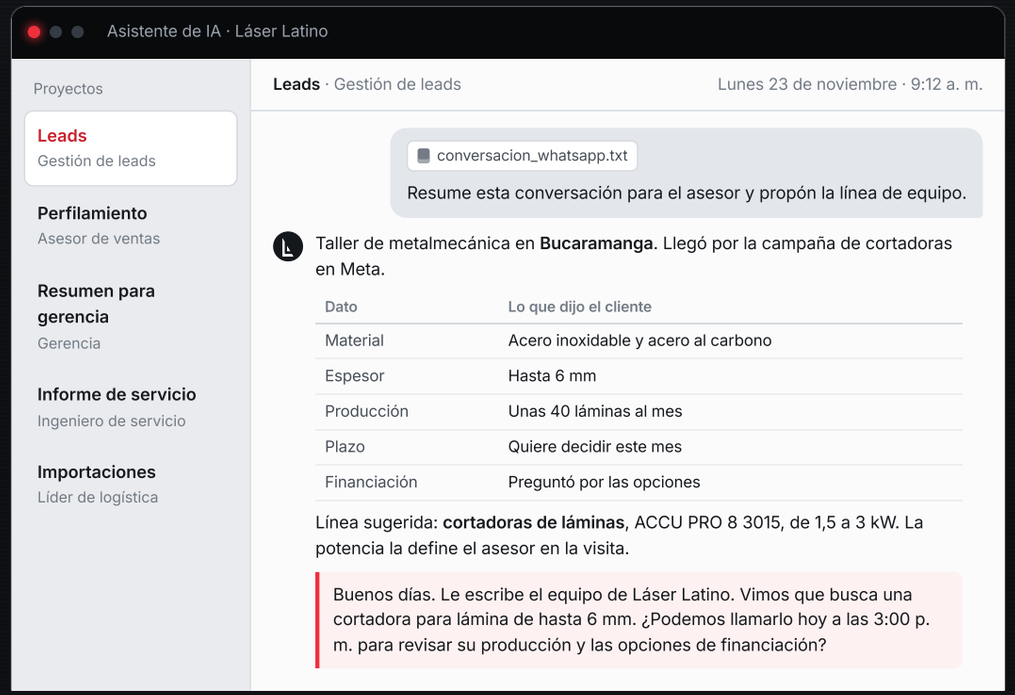
Diagnóstico 360.

Antes de la sesión 1, cada persona registra sus tareas: qué hace, cada cuánto y cuántos minutos le toma. Con esas horas, cada proceso se ubica por **urgencia** y **complejidad**. Esta es la lectura preliminar de la reunión del 20 de noviembre: 13 procesos en 7 áreas.

- Gerencia — informes por llamada
- Marketing — lead sin seguimiento
- Ventas — cotización por llamada
- Logística e importación — compras, aduana y cobro
- Servicio técnico — informe en Word
- Administración — agenda en Excel
- Contabilidad y nómina — control en Excel

Toque un área para ver sus procesos, o una pieza de la hoja para ver el detalle. La ubicación es preliminar y no tiene horas medidas: el formulario la





Lo que construye el equipo.

En el taller, el grupo rediseña un proceso común, del lead a la cotización, y cada persona trabaja una tarea propia. Los dos últimos casos muestran lo que un departamento lleva a una clínica opcional.

Marketing y ventas — **el lead con su ficha**

La conversación de WhatsApp llega al asesor resumida, con la línea de equipo sugerida y el primer mensaje listo para revisar.

Ventas — **la ficha de perfilamiento**

Gerencia — **el resumen del día**

Servicio técnico — **el informe firmado**

Logística e importación — **la ficha del pedido**

Conversaciones de ejemplo con datos ficticios. Los equipos y los precios de los consumibles se tomaron de laserlatino.com. Lo que sale hacia un cliente lo

Cómo funciona.

Al cierre de la semana 3 ya hay matriz con horas medidas y el proceso del lead a la cotización levantado con sus tiempos.

Diagnóstico 360 | Taller Método ARIA | Clínica opcional

Diagnóstico en la semana 1; taller de la semana 2 a la 6.



Se cortan las piezas que recorre cada componente.



Para quién

Un grupo de hasta 12 personas, de gerencia y de todas las áreas.

Duración

5 sesiones de 3 horas, una por semana.

Sale con

El proceso del lead a la cotización rediseñado, una primera versión funcionando y el plan a 30, 60 y 90 días.

Incluye

- Formulario 360 por persona y matriz de prioridad.
- Sesiones en línea, con fechas acordadas según los viajes del equipo.
- Ejercicios con tareas y archivos reales de Láser Latino.
- Regla de datos: qué información va a un asistente y cuál no.
- Rediseño del proceso del lead a la cotización.
- Horas medidas antes y después.

No incluye

- Licencias de IA, de Zoho, de Siigo y de WhatsApp: siguen a nombre de Láser Latino.
- Conexiones entre plataformas, tableros en línea y cotización con aviso de apertura: se
- Datos bancarios y de nómina en asistentes de IA: esos procesos se rediseñan con reglas.
- Respuestas automáticas a clientes sin revisión de una persona.
- Clínicas por departamento: son opcionales y se agregan una a una.

Inversión.

Placa de datos

Programa de inteligencia artificial · Láser Latino

Valor de lista del taller — ~~$11.900.000~~

Para un grupo de hasta 12 personas.

Taller Método ARIA — **$9.200.000**

5 sesiones de 3 horas. 50 % de anticipo al iniciar y 50 % al cerrar la sesión 5.

Diagnóstico 360 — **incluido**

Formulario por persona, matriz de prioridad y recorrido del cliente.

Clínica por departamento — **$1.840.000**

Opcional. 3 horas con el equipo de un departamento. Se cobra cada clínica realizada, sin mínimo.

Licencias de IA — **a nombre de Láser Latino**

Se definen en la sesión 1, según el cargo de cada persona.

Pesos colombianos · Vigencia de 30 días

Para iniciar · Taller Método ARIA

$9.200.000

anticipo de $4.600.000

$766.667 por persona en un grupo de − 12 + personas

Diagnóstico 360 Formulario por persona, antes de la sesión 1		Incluido
Taller Método ARIA 5 sesiones de 3 horas		$9.200.000
Clínicas por departamento Opcionales: $1.840.000 cada una, al realizarse	− 0 +	opcional

Taller con diagnóstico 360 — **$9.200.000**

Aprobar por WhatsApp

Juan J. García Ocampo · Juan Rafael Camacho
Forzo Tech · juagarcgo@gmail.com