



SEIDOR

El potencial de la IA en el mundo empresarial

El Futuro es hoy

Agenda

**WALKING
TO THE
FUTURE**

01

LA IA en LATINO
AMERICA

02

CASOS DE EXITO
– SEIDOR IA

03

OPORTUNIDADES
Y DESAFIOS

04

EL CAMINO A
SEGUIR

05

CASOS DE
NEGOCIO

LA IA EN AMÉRICA LATINA

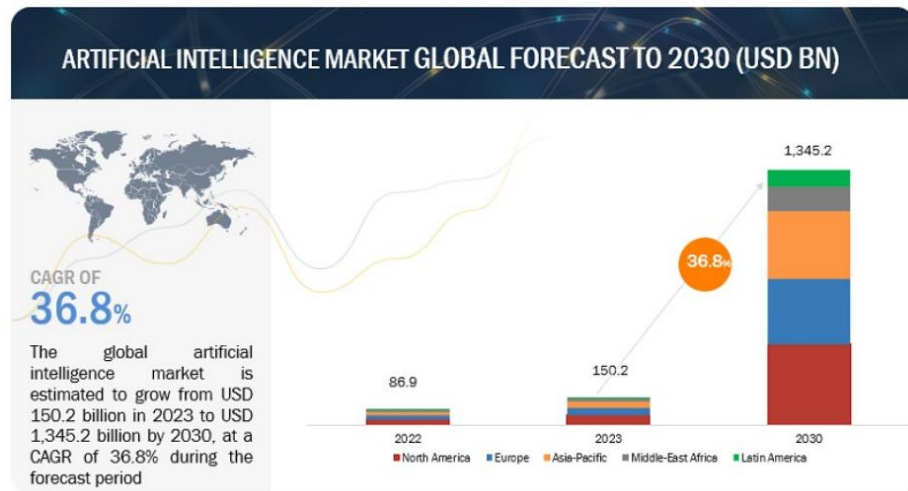


Algunos datos respecto al futuro de la IA

LA IA EN AMÉRICA LATINA

Latinoamérica – 5.4% del PIB

Which regions will gain the most from AI?



Artificial intelligence statistics by biggest beneficiaries. Image source: PwC

Algunos datos respecto al futuro de la IA

LA IA EN AMÉRICA LATINA

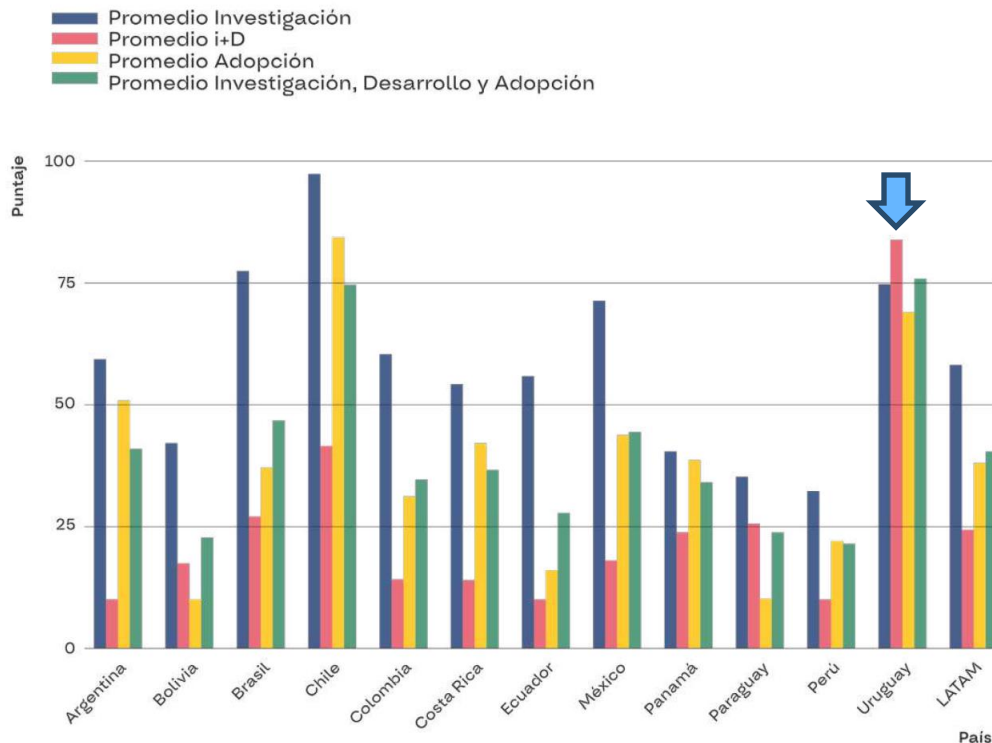
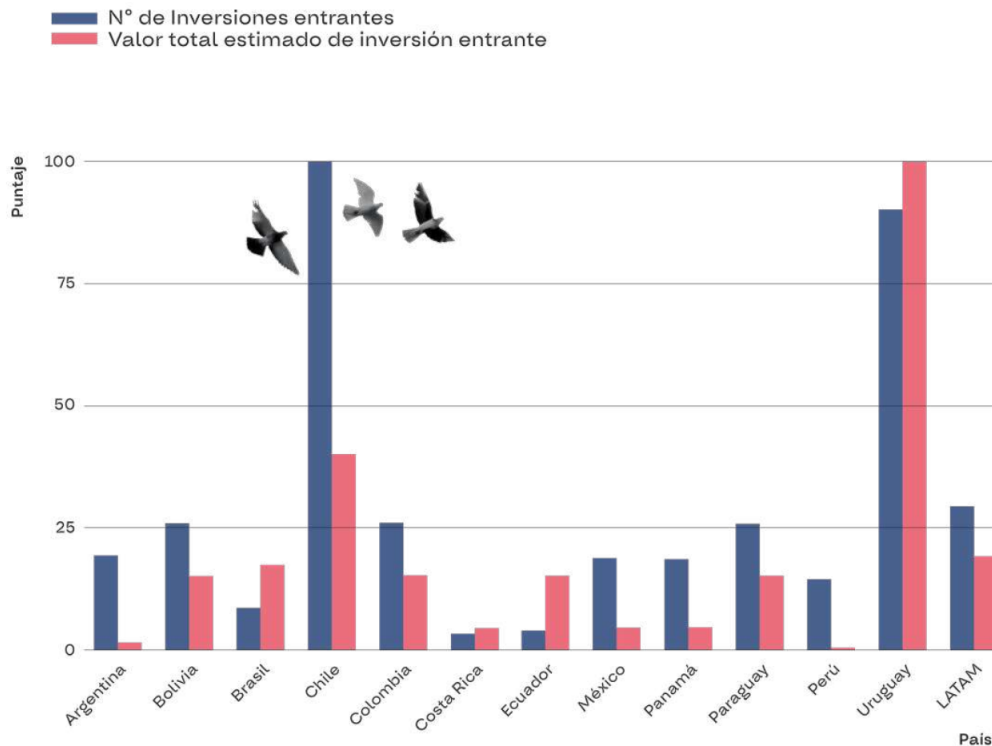


Gráfico C.1 : Detalle de subdimensiones de Investigación, Adopción y Desarrollo / Fuente ILIA 2023

- La principal fortaleza corresponde al subdimensión de Investigación, con un valor de 58,47 a nivel regional.
- Este elemento constituye un hallazgo interesante al constatar que **todos los países evaluados contribuyen al desarrollo académico de la IA.**
- Por otro lado, existen **brechas** importantes en los otros 2 subdimensiones, con un **24,73 en Innovación y Desarrollo** y un **38,27 en Adopción.**
- Un análisis de los factores que inciden en la posición favorable de **Uruguay** en estos dos subdimensiones puede dar luces respecto a cómo avanzar en estas materias a nivel regional.

Algunos datos respecto al futuro de la IA

LA IA EN AMÉRICA LATINA



- **Uruguay** cuenta con altos puntajes tanto en el número como en el valor total de las inversiones, **Chile** alcanza el puntaje máximo en el número de inversiones, pero no así en el valor total de éstas, a pesar de que dobla el promedio regional en este último indicador

Gráfico C.10 : Número de Inversiones y Valor Estimado Total / Fuente ILIA 2023/ Datos: Emerging Technology Observatory 23

Algunos datos respecto al futuro de la IA

LA IA EN AMÉRICA LATINA

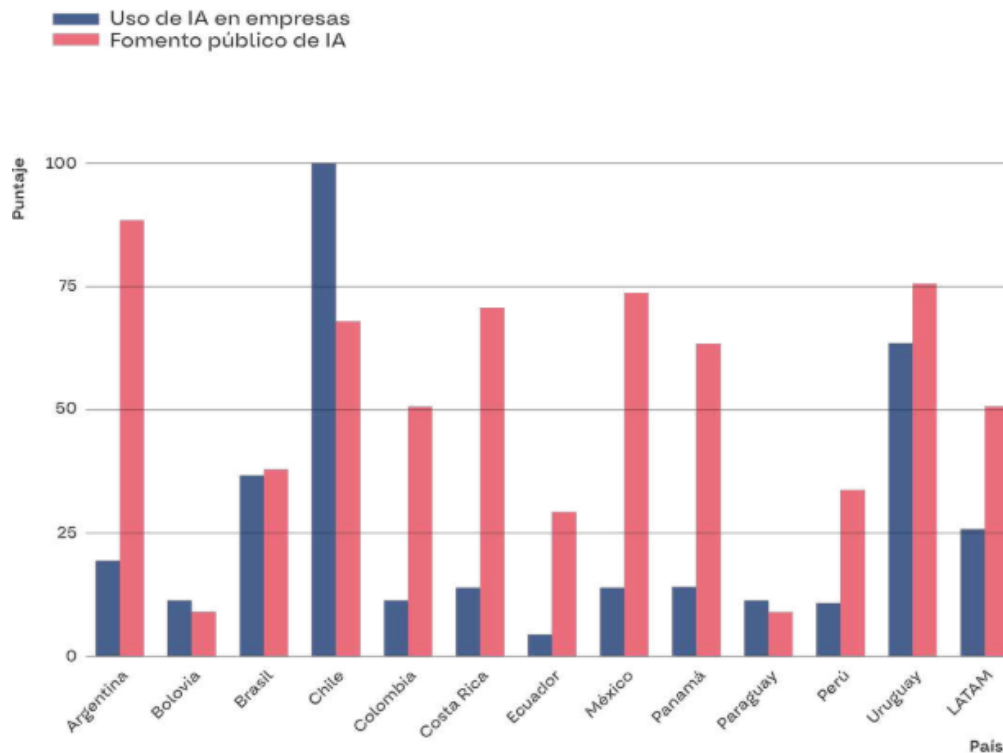


Gráfico C.12 : Indicadores de Adopción / Fuente ILIA 2023 / Datos de EOT y WEF

- Existen diferencias relevantes en ámbitos de transferencia tecnológica entre el sector privado y el sector público.
- **Argentina** muestra una brecha de más de 70 puntos entre ambos indicadores, al igual que **México** y **Costa Rica** con brechas cercanas a los 60 puntos. En estos tres casos, los indicadores de Promoción Gubernamental superan al de Empresas en IA. Esta tendencia se repite en la mayoría de los países de la región.
- Destaca el caso de **Chile** como el único país donde el indicador de Uso de IA en Empresas supera al de promoción gubernamental en más de 30 puntos porcentuales.

Algunos datos respecto al futuro de la IA

LA IA EN AMÉRICA LATINA

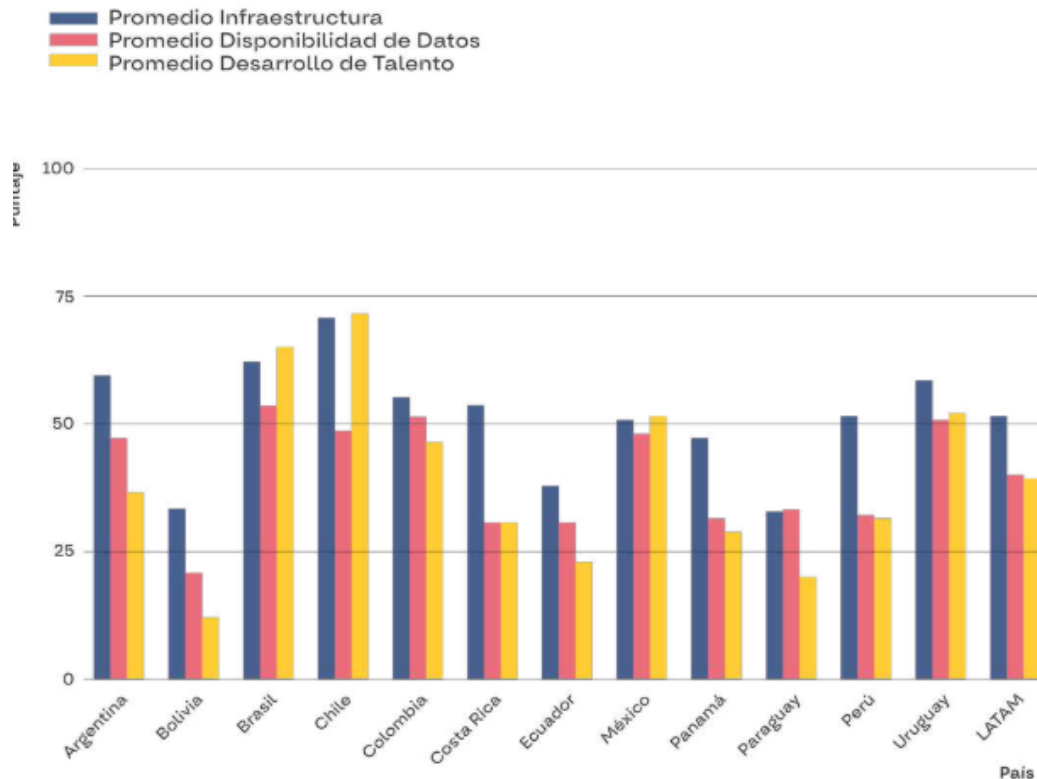


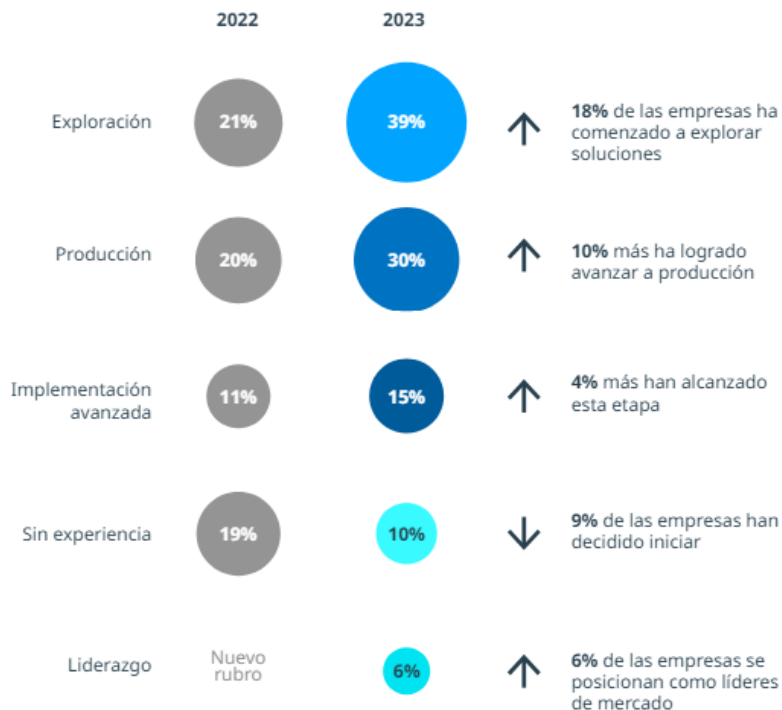
Gráfico B.1: Detalle de subdimensiones de Factores Habilitantes / Fuente ILIA 2023

- Tanto **Brasil** como **Chile** obtienen los mejores puntajes a partir de su desempeño en Infraestructura y Desarrollo de Talento. Sin embargo, los factores que inciden en el puntaje de cada uno son diversos.
- Argentina, Uruguay, Colombia y México se ubican marginalmente sobre el promedio regional en estas mediciones.
- El resto de los países se ubica debajo del promedio para los tres subdimensiones salvo en el caso de Infraestructura.

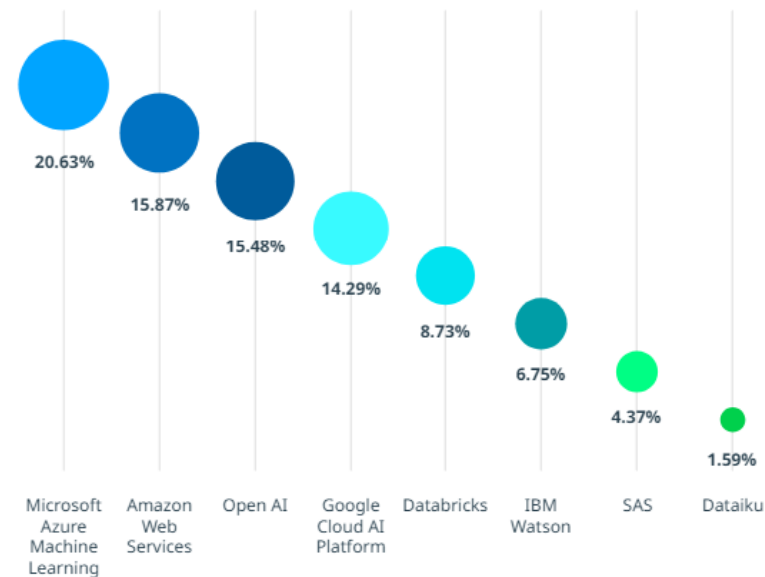
Algunos datos respecto al futuro de la IA

LA IA EN AMÉRICA LATINA

Estado de madurez de las empresas respecto al uso y adopción de la IA



Ranking de proveedores externos con los que las empresas suelen trabajar para el desarrollo de soluciones de IA:



NTT DATA Inteligencia Artificial 2023

En Resumen:

- Medios optimistas **(42%)**, usuarios escépticos **(31%)**.
- Todos opinando de IA **(Aumento 6X en noticias)**
- La percepción varía entre países y los tópicos también
- **(opinión pública no homogénea - diferencias culturales y socioeconómicas)**
- Medios digitales con sesgo a soluciones **(focalizada en sector productivo vs. Ética o los sesgos nocivos)**
- Twitter pesimista **(salvo Brasil – efecto en inversión)**
- Un desafío para la divulgación **(Falta de entendimiento sobre la IA)**

CASOS DE ÉXITO SEIDOR

Nuestra oferta actual de servicios

SEIDOR IA

COMPETENCIAS SEIDOR IA

Nuestra oferta de servicios IA

Centros de competencia



AI en cifras

+150
especialistas

+80
proyectos

+70
clientes

- Presencia directa
- Presencia con socios
- 📍 Centros de competencia



Alcance global a través de centros de competencia para ofrecer soluciones a empresas locales y en los 45 países en los que estamos presentes.

Centros de AI

Barcelona · Bilbao · Dubái · Chile · Argentina

Centros de competencia CX

Chile · Colombia · Bilbao · Perú · Taiwán · Valencia

Centros de competencia Workplace

Barcelona

Centros de competencia Cloud

Barcelona · Brasil · Perú · Zaragoza

Centros de competencia de Desarrollo de Aplicaciones

India

Centro de Competencia Ciberseguridad

México · Perú · Barcelona

Nuestros partners principales en IA



Seidor es miembro de United VARs
Platinum Partner de SAP.



Platinum
Business
Partner



Google Cloud
Partner



HUAWEI

Ámbitos de IA



IA Generativa + IA Conversacional

Creación de ideas y contenidos nuevos, como conversaciones, historias, imágenes, videos y música.



Machine Learning

Uso de datos para la identificación de patrones en datos masivos y elaboración de predicciones a través de algoritmos avanzados.



Computer Vision

Tecnología que permite a las máquinas “ver” y procesar información visual.



Gemelos Digitales

Modelos virtuales que recrean con exactitud en entornos virtuales, un objeto físico, proceso o sistema, capaces de actualizarse en tiempo real.

Nuestros servicios en torno a la IA



IA Generativa +
IA Conversacional



Machine Learning



Computer Vision



Gemelos Digitales

Consultoría, formación, implantación y mantenimiento de:

Soluciones personalizadas

Soluciones de IA a medida con una **completa propiedad del código** y máximos niveles de personalización.

Cloud IA

Soluciones de IA a partir de los **servicios y herramientas Cloud** de Microsoft, AWS, Google, IBM o SAP.

Soluciones de terceros

Implantación de soluciones ya existentes en el mercado como **copilotos, asistentes virtuales u otros**.

Integración de IA

Adaptación y parametrización de cualquier solución de IA para integrarla con nuestro ecosistema tecnológico (ERP, CRM, etc.).

Otros partners especialistas en IA



Atención al cliente

Asistente virtual que genera conversaciones bidireccionales con los prospectos y/o clientes.



Atención al cliente

IA conversacional, para interactuar con los clientes en cualquier momento, lugar, idioma y todos los canales.



Ventas

Interacción conversacional para el seguimiento de la pre-compra, compra y post-compra, en +30 canales.



Redes sociales

Monitorización de RRSS, para la gestión de la experiencia del cliente.



Asistencia comercial

Atención 24/7, precalificación de leads, cotizaciones automatizadas, seguimiento de oportunidades y más.



Atención a talento y cliente

IA conversacional para clientes y empleados para la resolución de dudas y problemas.



Procesamiento multimedia

Extracción de insights y activación diversas soluciones en torno a la base de CCTV instalada.



AutoML

Plataforma de código abierto para crear, operar e innovar con IA y acelerar la innovación responsable.



Análisis de voz

Servicio de Speech Analytics, analiza la voz para Call Centers para mejorar la experiencia del cliente.



AI Factory

Partner N° 1 en IA de Microsoft; +400 Data scientists; líder en el campo de ciencia de datos, big data y nube empresarial.

IA GENERATIVA y CONVERSACIONAL

Nuestra oferta de servicios IA

Productos propios

Nuestra oferta de servicios IA



Clientes
(B2B, B2C)



Soporte



Marketing



Comercial

Te acompaña
y agiliza el
día a día

DELFO

ORÁCULO basado LLMs,
herramientas e
integraciones
empresariales

1 Habla con tus datos (de forma privada y segura)



Documentos corporativos
(texto, audio y video)



Documentos complejos
(imágenes, código, LaTeX, información distribuida)



Tickets Soporte

2

Habla con tus sistemas



3

Accesible desde distintos canales



Web & Voice Chat



Microsoft Teams



Movilidad

API

En cualquier proceso
de negocio

Enterprise GPT

Principales casos de uso

DELFOs permite el **acceso seguro y privado** a la IA Generativa en tu compañía. Ofrece canales y herramientas profesionales para asegurar que se hace un **uso responsable y seguro de la IA**.



ChatGPT
Google Bard
LLMs opensource



Acceso seguro y privado. No analizamos tus datos ni los usamos para entrenar modelos de terceros.



Posibilidad de **limitar el contexto** y asegurar un **tono profesional** en las respuestas.

DL Hola, soy DELFOS by SEIDOR. ¿En qué puedo ayudarte?

Ahora mismo

J Traduce esta descripción de categoría de producto al Francés e Italiano: Discover our collection of shoes infused with our patented CloudTec® cushioning technology and sustainable elements. From mountain peaks to city pavements – they're Swiss-engineered to take you further.

Ahora mismo

DL Claro, puedo ayudarte con eso. Aquí tienes la traducción al Francés e Italiano:

Francés: Découvrez notre collection de chaussures infusées avec notre technologie brevetée de coussinage CloudTec® et des éléments durables. Des sommets de montagnes aux trottoirs de la ville - elles sont conçues en Suisse pour vous emmener encore plus loin.

Italiano: Scopri la nostra collezione di scarpe impresozite dalla nostra tecnologia brevettata di ammortizzazione CloudTec® e da elementi sostenibili. Dal picchi delle montagne ai marciapiedi delle città - sono state progettate in Svizzera per portarti sempre più lontano.

Si necesitas ayuda con algo más, no dudes en preguntar.

Ahora mismo

Escriba su mensaje **A**

Asistente Virtual

Principales casos de uso

SEIDOR DELFOS permite crear asistentes virtuales inteligentes que son capaces de **entender la intención del usuario**, buscar información en distintos **orígenes de datos** y mostrar una **respuesta adaptada** a sus necesidades.



Los asistentes permiten al usuario **conversar** en **lenguaje natural**



Accede a **sistemas corporativos** para extraer información



Extrae información de **documentación corporativa** (texto, audio y video)

API

Dispone de una **API** para integrarse con **otros sistemas**



Asistente Virtual

Principales casos de uso

DELFO se encarga de gestionar los **puntos clave** de todo asistente empresarial:



Tono y tipo de respuestas

¿Habla de usted o tutea?
¿Es escueto u ofrece respuestas completas?



Límite de contexto

No le puedo preguntar por el origen del universo, recetas de cocina ni política, solamente el contexto definido



Gestión de conversación

Mantener el hilo de la conversación con el usuario, permitir conversar de forma natural



Identificación de usuario

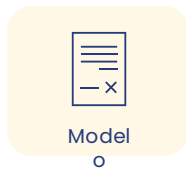
Identifica al interlocutor, permitiendo personalizar las respuestas

Generación de informes

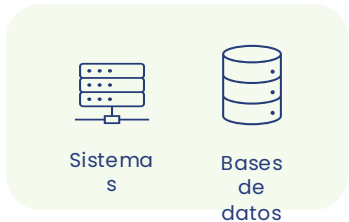
Principales casos de uso



Genérame el informe de ventas para el comité de Enero.



Extraemos la **estructura** y requerimientos en base a un **modelo**



Accede a los **datos** en tiempo real

Generamos el **informe** en base al modelo y los datos

Informe de ventas Q3/2023

Resumen y análisis de los resultados obtenidos

Introducción

En este informe se presentan los datos de ventas del último trimestre del año, correspondiente a los meses de octubre, noviembre y diciembre. Se comparan los ingresos, los gastos, el beneficio neto y el número de clientes con respecto al mismo período del año anterior. También se identifican los productos y servicios más demandados, los canales de distribución más efectivos y los factores que han influido en el desempeño de la empresa.

Resultados generales

Los resultados generales del último trimestre muestran una mejora significativa en relación al mismo período del año anterior. Se ha logrado un aumento del 15% en los ingresos, un descenso del 10% en los gastos y un incremento del 25% en el beneficio neto. El número de clientes también ha crecido un 20%, lo que indica una mayor fidelización y satisfacción.

Mes	Ingresos	Gastos	Beneficio neto	Clientes
Octubre	100.000 €	50.000 €	50.000 €	1.000
Noviembre	120.000 €	40.000 €	80.000 €	1.200
Diciembre	150.000 €	30.000 €	120.000 €	1.500
Total	370.000 €	120.000 €	250.000 €	3.700
Variación	+15%	-10%	+25%	+20%

Resultados por producto y servicio

Los productos y servicios que más han contribuido al aumento de las ventas son los siguientes:

- El producto A, que ha generado un 40% de los ingresos totales, con un crecimiento del 30% respecto al año anterior.
- El servicio B, que ha aportado un 30% de los ingresos totales, con un incremento del 20% respecto al año anterior.
- El producto C, que ha supuesto un 20% de los ingresos totales, con un aumento del 10% respecto al año anterior.
- El servicio D, que ha representado un 10% de los ingresos totales, con un ascenso del 5% respecto al año anterior.

Resultados por canal de distribución

Los canales de distribución que más han favorecido las ventas son los siguientes:

- La tienda online, que ha generado un 50% de los ingresos totales, con un crecimiento del 40% respecto al año anterior.

Validación de documentos

Principales casos de uso

Estructura de Requisitos para Licitación Pública (Ficticia)

I. Información General

- Objeto de la Licitación:** Descripción breve del servicio o producto a adquirir.
- Organismo Convocante:** Datos del ente público que realiza la convocatoria.
- Número de Expediente:** Código único de identificación de la licitación.
- Fecha de Publicación:** Fecha en que se hace pública la convocatoria.
- Fecha Límite de Presentación de Ofertas:** Fecha y hora límite para la recepción de propuestas.
- Lugar de Presentación de Ofertas:** Dirección física o electrónica para la entrega de documentos.

II. Alcance del Proyecto

- Descripción Detallada del Proyecto:** Explicación del proyecto, incluyendo objetivos, metas y expectativas.
- Ubicación:** Dónde se llevará a cabo el proyecto.
- Duración Estimada:** Tiempo previsto para la ejecución del proyecto.
- Presupuesto Base:** Monto estimado o máximo disponible para el proyecto.

III. Requisitos Técnicos

- Especificaciones del Servicio/Producto:** Detalle de las características técnicas requeridas.
- Normas y Certificaciones:** Normativas específicas o certificaciones que deben cumplir los bienes o servicios.
- Plan de Implementación:** Pasos a seguir para la ejecución del proyecto.

IV. Criterios de Selección

- Experiencia Previa:** Requisitos relacionados con la experiencia de los oferentes en proyectos similares.
- Capacidad Técnica y Financiera:** Evaluación de la capacidad para llevar a cabo el proyecto.
- Oferta Económica:** Ponderación de la propuesta económica en la decisión final.
- Entrevistas y Presentaciones:** Posibilidad de requerir presentaciones orales o entrevistas con los candidatos.

V. Proceso de Presentación de Propuestas

- Documentación Requerida:** Listado de todos los documentos que deben presentar los oferentes.
- Formato de Presentación:** Especificaciones sobre el formato físico o digital de la propuesta.
- Procedimiento de Envío:** Instrucciones detalladas sobre cómo y dónde enviar las propuestas.
- Criterios de Admisibilidad:** Condiciones que deben cumplirse para que una propuesta sea considerada válida.

VI. Condiciones de Contratación

- Plazos y Formas de Pago:** Detalles sobre los plazos de pago y formas de facturación.
- Garantías Exigidas:** Tipos y montos de garantías requeridas (provisional, de cumplimiento, etc.).
- Condiciones de Rescisión:** Circunstancias bajo las cuales el contrato puede ser rescindido.



Checklist

Documento a validar

Sección 1: Introducción

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Sed non risus. Suspendisse lectus tortor, dignissim sit amet, adipiscing nec, ultricies sed, dolor. Cras elementum ultrices diam. Maecenas ligula massa, varius a, semper congue, euismod non, mi.

Sección 2: Desarrollo

Proin porttitor, orci nec nonummy molestie, enim est eleifend mi, non fermentum diam nisl sit amet erat. Duis semper. Duis arcu massa, scelerisque vitae, consequat in, pretium a, enim. Pellentesque congue.

Subsección 2.1: Análisis

Ut sed magna quis metus tristique vulputate. Ut a nisl id ante tempus hendrerit. Proin sagittis, nisl nec sagittis semper, leo tortor dignissim lorem, a porttitor orci risus a quam.

Subsección 2.2: Resultados

Maecenas tempus, tellus eget condimentum rhoncus, sem quam semper libero, sit amet adipiscing sem neque sed ipsum. Nam quam nunc, blandit vel, luctus pulvinar, hendrerit id, lorem.

Sección 3: Conclusión

Maecenas nec odio et ante tincidunt tempus. Donec vitae sapien ut libero venenatis faucibus. Nullam quis ante. Etiam sit amet orci eget eros faucibus tincidunt. Duis leo. Sed fringilla mauris sit amet nibh.

Sección 4: Análisis Detallado

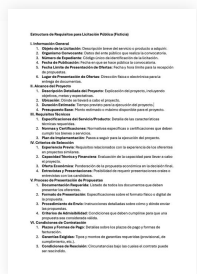
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Vivamus magna justo, lacinia eget consectetur sed, convallis at tellus. Praesent sapien massa, convallis a pellentesque nec, aegestas non nisl. Curabitur non nulla sit amet nisl tempus convallis quis ac lectus. Curabitur arcu erat, accumsan id imperdiet et, porttitor at sem. Pellentesque in ipsum id orci porta dapibus. Proin eget tortor risus.

ID	Nombre	Categoría	Precio	Cantidad
1	Producto A	Electrónica	\$1,000	5
2	Producto B	Ropa	\$50	20
3	Producto C	Alimentos	\$2	100
4	Producto D	Libros	\$20	10
5	Producto E	Jardinería	\$30	15

No se cumplen los criterios 2.1 y 2.2

Validación de documentos con OCR

Principales casos de uso



DL

Informe de Gasto

Fecha: 30-01-2024
Ubicación: Granollers
Importe: 8.20 €
Tipo de Gasto: Transporte (tren)

Detalles del Gasto:

- **Fecha del Gasto:** 30 de enero de 2024
- **Ubicación:** Granollers
- **Importe Total:** 8.20 €
- **Tipo de Gasto:** Transporte (tren)

Veo que en tu viaje a Granollers el día 30-01-2024 tuviste un gasto. ¿Quieres imputar el gasto?

SAP Expert



Arrastre y suelte los archivos aquí para cargarlos.
[.pdf, .mp3, .mp4]

Procesar

Nombre del documento

1.1.Introducción a SAP.pdf	↓	🗑️
1.2.Navegación en SAP GUI.pdf	↓	🗑️
1.3.Navegación en SAP Fiori.pdf	↓	🗑️
1.4.Conceptos generales.pdf	↓	🗑️
1.5.Estructura organizativa.pdf	↓	🗑️
1LQ_S4HANA1709_BPD_EN_XX.pdf	↓	🗑️
2.1.1.Procesos de compras.pdf	↓	🗑️
2.1.2.Procesos de compras.pdf	↓	🗑️
2.2.1.Datos maestros en MM.pdf	↓	🗑️
2.2.2.Datos maestros en MM.pdf	↓	🗑️
2.3.1.Pedidos de compras.pdf	↓	🗑️
2.3.2.Pedidos de compras.pdf	↓	🗑️
2.4.1.Gestión de stocks.pdf	↓	🗑️
2.4.2.Gestoon de stocks.pdf	↓	🗑️
2.5.1.Verificación de facturas.pdf	↓	🗑️

DL Hola, soy DELFOS by SEIDOR. ¿En qué puedo ayudarte?

hace 1 minuto

como se crea una lista de materiales? **J**

hace 1 minuto

DL Para crear una lista de materiales en SAP, sigue estos pasos:

- 1.- Accede a la transacción CS01 en SAP.
- 2.- En la primera pantalla, introduce los siguientes datos:


Material: Nombre del material de cabecera para el cual deseas crear la lista de materiales.
 Centro: El centro donde se va a crear la lista de materiales. Asegúrate de que los materiales componentes estén dados de alta en este centro.
 Utilización: Selecciona la utilización de la lista de materiales que define el intervalo máximo de status de posiciones que pueden asignarse a todas las posiciones de la lista. Por ejemplo, el número 1 para Fabricación.
- 3.- Presiona la tecla Intro para comenzar la creación de la lista.
- 4.- En la pestaña "Material" de la posición, introduce los siguientes datos para cada componente:

Componente: Nombre de los materiales que formarán parte del material de cabecera.
 Cantidad: La cantidad necesaria de ese componente para crear una unidad del material de cabecera.
 UM: Unidad de medida, por ejemplo, UN (unidades).
 Valido de / Validez a: Periodo de validez de la lista de materiales.
- 5.- Haz clic en el botón en forma de sombrero para acceder a los datos de cabecera y completa los siguientes campos:


Cantidad base: Cantidad a la que hacen referencia todos los componentes de la lista.
 Status de lista mat.: Activa o desactiva la lista de materiales.
 Texto LMat: Texto breve que describe la lista de materiales.
- 6.- Una vez introducidos todos los datos necesarios, guarda la lista de materiales.

Recuerda que los pasos pueden variar ligeramente dependiendo de la versión de SAP y de las configuraciones específicas de tu empresa.

📄 Más información

 **Configurador de Variantes Parte L.pdf**
 4 Listas de materiales: Una lista de materiales es un conjunto de materiales que se asocia a un material de cabecera en ...

Escriba su mensaje



- +300 documentos SAP
- Respuestas estructuradas
- Bibliografía en las respuestas
- Enlaces a Sharepoint

SAP Expert

combina información general

DL Hola, soy DELFOS by SEIDOR. ¿En qué puedo ayudarte?

Hace un minuto

como puedo ver una hoja de ruta en SAP? **J**

Hace un minuto

DL Lo siento, no pude encontrar la información específica que necesitas en nuestros documentos, aunque de forma general, para visualizar una hoja de ruta en SAP, normalmente seguirías estos pasos en el sistema SAP ERP:

- 1.- Iniciar sesión en el sistema SAP.
- 2.- Acceder a la transacción que te permite visualizar hojas de ruta. En SAP ERP, esto podría ser la transacción CA03 para visualizar hojas de ruta de producción.
- 3.- Ingresar el número de la hoja de ruta que deseas visualizar. Este número es conocido como el número de grupo de hojas de ruta o el número de material para el cual se ha creado la hoja de ruta.
- 4.- Especificar la planta y la versión de la hoja de ruta si es necesario.
- 5.- Ejecutar la transacción para que el sistema muestre la hoja de ruta.
- 6.- Revisar los detalles de la hoja de ruta en la pantalla, que pueden incluir operaciones, secuencias, centros de trabajo, tiempos y materiales.

Recuerda que los pasos exactos pueden variar dependiendo de la versión de SAP que estés utilizando y de la configuración específica de tu sistema. Si estás utilizando SAP S/4HANA o una versión más reciente, el proceso podría ser diferente y es posible que se realice a través de la interfaz de usuario de SAP Fiori.

Ahora mismo

Escriba su mensaje



multi-idioma

DL Hola, soy DELFOS by SEIDOR. ¿En qué puedo ayudarte?

hace 7 minutos

how to enter a goods receipt against a purchase order **J**

hace 7 minutos

DL To enter a goods receipt against a purchase order in SAP, you can follow these steps:

Start the transaction MIKO or MIGO_GR.

Choose the activity "Goods Receipt" and the reference document "Purchase Order".

Verify the default value for the movement type, which should be 101.

Enter the purchase order number (you can also search for the order using the search function).

Click on the "Execute" button to copy the line items from the purchase order.

Enter the document date and the delivery note number from the supplier in the "General" tab of the header data.

Select the line items that have been delivered by checking the "OK" indicator. If necessary, adjust the default quantity for the line items and specify a storage location. Note that if you have opened the detailed data of a line item, you can only modify the data for this line item from the corresponding tabs of the detailed data.

Post the goods receipt.

Remember to save the transaction to complete the goods receipt process.

i Más información



[2.1.2.Procesos de compras.pdf](#)

Manual de formación Procesos de compras. Nivel 2; 5; 2.2. EM CONTRA PEDIDO DE COMPRAS; Imagen 4: Transacción MIGO para R...

hace 6 minutos

Escriba su mensaje



Automotora: análisis web

veo el error P0335

N

Hace un minuto

DL

Detección DTC P0335

- Motor en marcha o girando
- Señal del sensor de posición del cigüeñal (POS)
- El ECM no detecta la señal del sensor de posición del cigüeñal (POS) durante los primeros segundos del arranque del motor
- La señal correcta de impulso del sensor de posición del cigüeñal (POS) no se envía al ECM mientras el motor está en marcha

Causas

- Mazo de cables o conectores [el circuito del sensor de posición del cigüeñal (POS) está abierto o en corto]
- Sensor de posición del cigüeñal (POS)
- Placa de señal

Comportamientos vehículo

- Este modo fija el actuador de control eléctrico de IVT y la válvula solenoide de control de EVT en la posición de referencia
- No se transmite ninguna señal de control a la válvula reguladora del volumen de EGR y el control del volumen de EGR se desactiva
- La regeneración de GPF durante la conducción está prohibida
- La regeneración de servicio GPF está prohibida.

[i Más información](#)

[PDF Descripción del DTC](#)

[PDF Procedimiento de confirmación](#)

[PDF Procedimiento de diagnóstico de DTC](#)

Escriba su mensaje



Procedimiento de diagnóstico de DTC



4. VERIFIQUE EL SENSOR DE POSICIÓN DEL CIGÜEÑAL

VERIFIQUE EL SENSOR DE POSICIÓN DEL CIGÜEÑAL. Consulte [Procedimiento de diagnóstico](#).

¿Es normal el resultado de la inspección?

SÍ>>

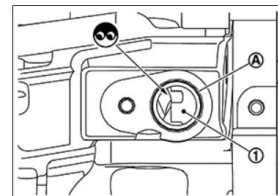
[VAYA A 5.](#)

NO>>

Reemplace las piezas defectuosas.

5. COMPRUEBE LOS DIENTES DE ENGRANAJE

1. Desmonte el sensor de posición del cigüeñal. Consulte [Vista de componentes](#).
2. Verifique que el orificio de montaje (A) del sensor de posición del cigüeñal para comprobar que no falte ningún diente de engranaje en la placa de señal (1).



SIEMD-7439384-01-000290696

¿Es normal el resultado de la inspección?

Automotora: interacción e integración

The screenshot shows a chatbot interface with the following messages:

- DL:** Hola, soy DELFOS by SEIDOR. ¿En qué puedo ayudarte? (hace 2 minutos)
- N:** necesito generar un código VERLOG (hace 2 minutos)
- DL:** Hola, para poder generar el código verlog necesito que me proporciones el pre-pin code. ¿Podrías dármelo, por favor?. (hace 2 minutos)
- N:** 928371 (Hace un minuto)
- DL:** El pre-pin code que me has proporcionado es correcto. ¿Estás listo para recibir el código SMS?. (Hace un minuto)
- N:** si (Hace un minuto)
- DL:** Te he enviado un código a tu móvil. ¿Podrías confirmarme el código que has recibido, por favor?. (Ahora mismo)
- Image:** AUTHMSG Su código de verificación para [redacted] es: 771614
- N:** 771614 (Ahora mismo)
- DL:** Tu código verlog es 0333331291DA. Por favor, guárdalo para tus registros. ¿Necesitas algo más?. (Ahora mismo)

At the bottom, there is a text input field labeled "Escriba su mensaje" and a send button.

- Interacción con el usuario
- Validación de los datos

- Procesos intermedios
- Integrados con sistemas externos

- Ejecución de proceso

Inkema: consultas técnicas

casos prácticos

COD. TC	COD. SAP	DESCRIPCIÓN	CONDICIONANTES	IMÁGEN
M – MOTOR TRIFÁSICO SOMMER CUADRO INTEGRADO				
VARIANTES			TIPO DE MOTOR	 
C-004432	3453	Motor 100Nm, eje 25.4mm Sin desbloqueo de cadena. Potencia: 370W Consumo de corriente: 2.6⁵⁰⁰A – 1.5⁵⁰⁰A	Motor a EJE	
			ÁREA MÁX DE PUERTA (m2)	
			100Nm-A<28 m^2 140Nm- A<36 m2	
			TIPO DE MANIOBRA	
			<ul style="list-style-type: none"> Hombre presente Semiautomática 	
			ALIMENTACIÓN	
P-002295	3455	Motor 140Nm, eje 31.75mm Sin desbloqueo de cadena. Potencia: 550W Consumo de corriente: 3.45⁵⁰⁰A – 2⁵⁰⁰A	<ul style="list-style-type: none"> 230V 3F 380V 3F 380V 3F + N 	
			SAI	
			NO	
			POSIBILIDADES DE DESBLOQUEO	
			<ul style="list-style-type: none"> Cuerda Cadena Manivela 	
P-008524	4964	Motor 100Nm, eje 25.4mm Con desbloqueo de cadena. Potencia: 370W Consumo de corriente: 2.6⁵⁰⁰A – 1.5⁵⁰⁰A	Hombre presente	
			Semiautomático	
P-008892	4963	Motor 140Nm, eje 31.75mm Con desbloqueo de cadena. Potencia: 550W Consumo de corriente: 3.45⁵⁰⁰A – 2⁵⁰⁰A		
CONDICIONANTES: - Utilizado en puertas de medianas dimensiones, hasta 36m² - No admite maniobras automáticas, sólo maniobras de hombre presente y semiautomáticas. - Sistema de encoder ajustable mediante el controlador integrado con cualquier pulsador convencional. - Necesita obligatoriamente una entrada de corriente trifásica ya sea 230V III o 380V III. - Es un motor robusto y con la placa de maniobra integrada. - Permite accionamiento manual por cadena o manivela en caso de realizar aperturas y cierres manuales. - Instalación rápida.				CE Motor Manual de instrucciones  Manual de instrucciones

DL Hola, soy DELFOS by SEIDOR. ¿En qué puedo ayudarte?

hace 2 minutos

J

¿Qué motor leva una puerta seccional de 5000mm de ancho por 5000mm de alto?


hace 2 minutos

DL El motor adecuado para una puerta seccional de esas dimensiones (25m2) sería el Motor Trifásico Sommer Cuadro Integrado con las siguientes opciones:

- Código: C-004432, Modelo: Gigasedo 024.100.I.T., Par: 100Nm, Eje: 25.4mm, Desbloqueo de cadena: No, Área máxima de puerta: 28m2
- Código: P-008524, Modelo: Gigasedo 024.100.C.I.T., Par: 100Nm, Eje: 25.4mm, Desbloqueo de cadena: Sí, Área máxima de puerta: 28m2

Ambos modelos son adecuados para puertas de hasta 28m2. La elección entre uno u otro dependerá de si se necesita o no el desbloqueo de cadena.

hace 2 minutos

Escriba su mensaje 

código duplicado: ftm15b24



Para resolver el problema de código duplicado "ftm15b24", sigue estos pasos:

- 1. Asignar la tarea:**
 - Asigna la tarea al grupo **AM SAP ANALYTICS**.
- 2. Iniciar la tarea:**
 - Cambia el estado de la tarea a **"En progreso"**.
- 3. Completar la deduplicación:**
 - Realiza la tarea de deduplicación correspondiente.
- 4. Cerrar la tarea:**
 - Cambia el estado de la tarea a **"Cerrado Completo"**.

Estos pasos te ayudarán a gestionar y resolver el problema de código duplicado de manera efectiva.

Deduplicación CRM y ECC

[Ver ticket en ServiceNow](#)

Problema Se necesitaba realizar una tarea de deduplicación en los sistemas CRM y ECC para la provincia de Las Palmas.

Solución

1. Asignar la tarea al grupo de análisis SAP de Seidor.
2. Iniciar la tarea marcándola como "En progreso".
3. Completar la tarea de deduplicación.

Damm - AM SAP ANALYTICS

Deduplicación CRM y ECC

[Ver ticket en ServiceNow](#)

Damm - AM SAP ANALYTICS

¿Cómo están aplicando las empresas la IA?

DELFO actúa como **profesor asistente**, disponible las 24h y capaz de atender a cientos de alumnos al mismo tiempo. Es capaz de **responder dudas**, resumir u ofrecer puntos clave sobre **grabaciones** de clases online o **documentos docentes**, captura de conferencias y todo tipo de material multimedia.



Los asistentes permiten al usuario **conversar** en **lenguaje natural**



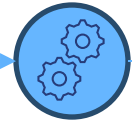
Extrae información de **clases y sesiones online**



Mejora el **servicio** de acompañamiento al **alumno**



Libera a profesores de parte del soporte a alumnos



¿Cuáles han sido los puntos más importantes que se han explicado sobre computación cuántica?



En la clase de introducción a la computación cuántica se han abordado los siguientes puntos:

- Introducción a la Computación Cuántica
- Bits Cuánticos (Qubits)
- Principios de la Mecánica Cuántica
- Puertas Cuánticas
- Algoritmo de Grover

...

Productos via Partners

Nuestra oferta de servicios IA

Impulsando la eficiencia con Co-Pilot



Asistencias IA por Área

HHRR

- Incorporación automatizada de empleados
- Monitoreo del compromiso de los empleados:
- Análisis de gestión del rendimiento
- Análisis de brechas de habilidades y capacitación
- Análisis predictivo de recursos humanos

Finanzas

- Seguimiento de gastos automatizado
- Gestión del flujo de efectivo
- Análisis financiero predictivo
- Gestión de proveedores y facturas
- Cumplimiento y monitoreo de riesgos

Compras

- Solicitud de compra automatizada
- Análisis de desempeño de proveedores
- Análisis de gastos y optimización de costos:
- La gestión del inventario
- Inteligencia de mercado

Reclutamiento

- Búsqueda de candidatos automatizada
- Reanudar la selección y clasificación del currículum
- Análisis de diversidad e inclusión
- Asistente de programación de entrevistas
- Seguimiento de la experiencia del candidato

Ventas

- Priorización de clientes potenciales:
- Seguimiento del rendimiento de ventas
- Informes de ventas automatizados
- Pronóstico de ventas
- Análisis del sentimiento del cliente

Servicio al Cliente

- La satisfacción del cliente
- Servicio de soporte rápido 24 horas al día, 7 días a la semana
- Automatizar procesos complejos
- Entrega de documentos según solicitud específica

Challenge





Extra Time & effort is spent in going through humongous tabular data stored in SAP Servers manually and facing reluctance in getting Custom mathematical computation-based statistics data. In a complex data ecosystem, organizations want to simplify and accelerate how it serves its customers seamlessly and manage its rapidly growing data.



Solution


Created an automated workflow with Microsoft Teams Chatbot for reduction of effort & time and provide reports with custom computation that intelligently provides quick responses to related FAQs.



-  Strenuous Status tracking of end-to-end Financial process
-  Cumbersome Financial performance monitoring.
-  A table might contain lakhs of rows and extracting hundreds of entities might not be humanly feasible.
-  Analyzing, understanding, organizing, and sorting through tabular data manually brings down operational productivity.

-  Answers all user queries from databases in a few seconds.
-  Get exact answers for user queries leveraging the extracted entities from the tables in real-time.

Impact

-  The Bot automates the process of enquiring intelligently on multiple different tables and query the day-to-day KPIs.

Audience

- ✓ CXOs
- ✓ Customers
- ✓ Employees
- ✓ Managers
- ✓ Market Analysts



Outline your process



Identify the steps and variables you need to automate




Define custom controls needed to add data-rich visualizations using Adaptive cards to further engage users



Build out the flow steps for each stage in the SAP bot



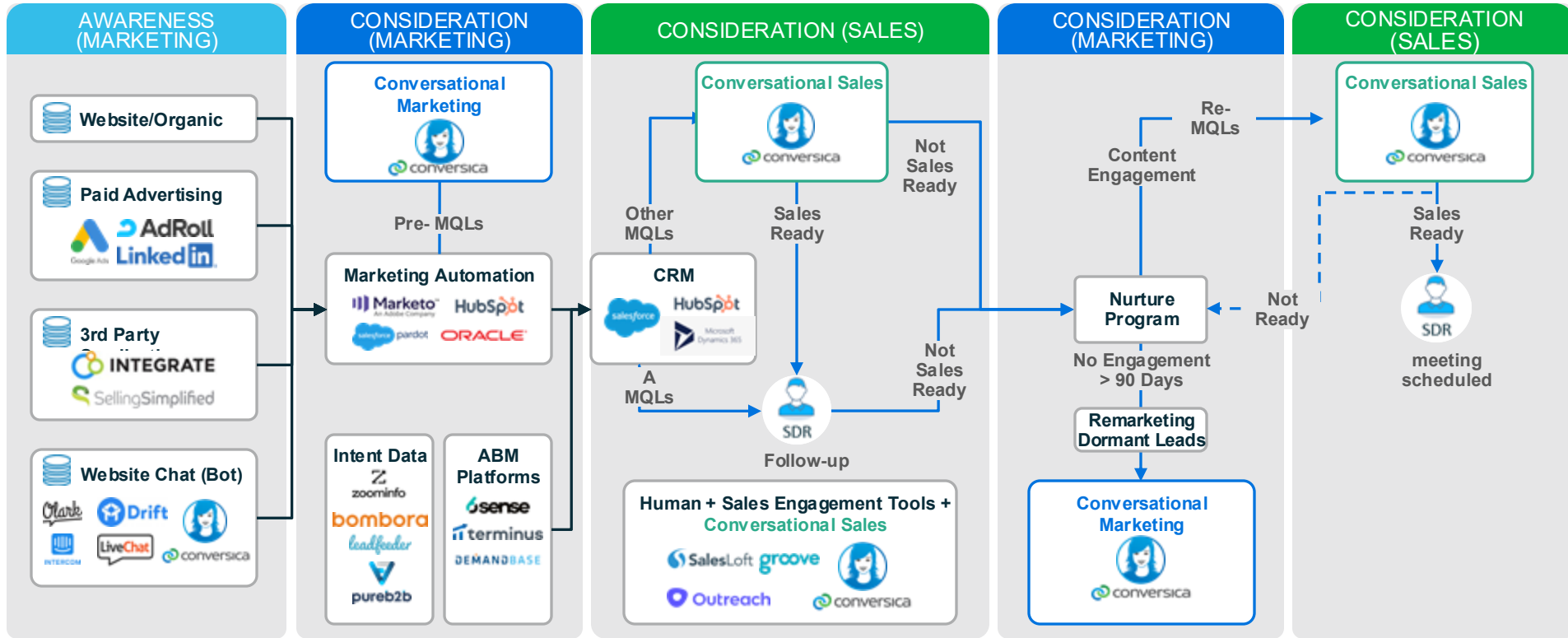
Create flows and execute logic to run an efficient Chatbot on MS Teams.



Ahora, profundicemos en la
demostración de esta solución.

Conversica: Asistente virtual con IA en Marketing y Ventas

NUESTRO PORTFOLIO ACTUAL DE SERVICIOS Y PRODUCTOS



¡Un día típico en la vida de un ejecutivo de Pre-ventas!



Sent Message | May 3, 2021 5:22 pm ; Opened: May 3, 2021 5:25 pm

Hola Nicolas,

Mi nombre es Patricio Molina, anteriormente mostraste interés en nuestros productos y servicios. Te recordamos que estamos a tu disposición por cualquier pregunta que tengas.

Han sido tiempos difíciles, pero seguimos aquí para atenderte. Queremos volver a ser tu principal proveedor y nos gustaría conversar contigo sobre nuestro servicio de abastecimiento, para apoyar tu negocio.

¿Podemos coordinar una llamada para conversar al respecto?

Gracias por tu atención.

Patricia Molina
Jefe de Producto



¡Ejecutiva tiene que ingresar un recordatorio en su CRM o agenda!

Lead Response | May 7, 2021 3:56 pm

Re: Pregunta rápida

Hola Patricia,

Si me interesa, pero estas dos ultimas semanas han sido muy muy intensas. ¿Podríamos retomar este tema a fin de mes?

Solicito de su ayuda para poder cotizar lo siguiente:

· 30 UN CUCHILLOS CARTONEROS RETRÁCTIL C/REPUESTOS

Favor adjuntar ficha técnica.

Por favor indicar tiempo de entrega.

Avísame si nos puedes contactar **el fin de mes** para agendar la llamada,

Saludos

El vie. 7 de mayo de 2021 12:51 p. m. Patricia Molina escribió:

> AI View

> AI Feedback



¡Un día típico en la vida de un ejecutivo de Pre-ventas!



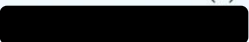
✉ Sent Message | Jun 2, 2021 9:02 am

¡Hola Nicolas!

Nos comentó que podíamos contactarle en estos días. ¿Es ahora un buen momento?

Atentamente,

Patricia Molina
Jefe de Producto (s)



✉ Lead Response | **Hot Lead** Jun 2, 2021 9:22 am



Re: Pregunta rápida

Hola! Hoy a partir de las 11 hasta la hora de almuerzo no tengo reuniones.


Saludos

El mié. 2 de junio de 2021 9:02 a. m. Patricia Molina escribió:

> AI View

> AI Feedback

¡Un día típico en la vida de un ejecutivo de Pre-ventas!

 **Sent Message** | Jun 2, 2021 9:26 am; **Opened:** Jun 2, 2021 9:47 am

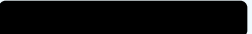
Buen día Nicolas,


Victor está feliz de asistirte y desea contactarse contigo.


¿Cuál es el mejor número para llamarte?

Muchas gracias,

Patricia Molina
Jefe de Producto (s)







 **Lead Response** | **Hot Lead** Jun 2, 2021 9:48 am

Re: Pregunta rápida

+56998364897

El mié. 2 de junio de 2021 9:26 a. m. Patricia Molina escribió:

 > [AI View](#) 

[> AI Feedback](#)

¡Un día típico en la vida de un ejecutivo de Pre-ventas!

🔔 Notificaciones 1

⚠️ Alerta Enviada!

Para: [REDACTED]

=====

CONVERSICA

=====

Estatus del Prospecto: Interesado

Hola Victor,

Envié un mensaje vía email preguntando, "¿Es este el número correcto?"

La respuesta indicó, "Si, esa es mi información de contacto."

+56998364897

El ~~mié. 2 de junio de 2021 9:26 a. m.~~ Patricia Molina escribió:
jun. 02, 2021 9:48 a. m.

SE

El próximo mensaje que le enviaré a Nicolas Ruedi vía email es "¿Te han contactado?"

(jun. 04, 2021 9:50 a. m.)

Patricia Molina
Jefe de Producto (s)


Perfil del Prospecto -> <https://my.conversica.com/es/lead/profile/azfly.1aiyspf/>

Detener Mensajes -> <https://my.conversica.com/lead/actions/stop-messaging/s7vea.1aiyspg/>

Responder como Asistente ->
<https://my.conversica.com/lead/profile/v2/actions/azfly.1aiysph/>

Agregar Nota -> <https://my.conversica.com/lead/profile/v2/actions/azfly.1aiysph/>

¡Un día típico en la vida de un ejecutivo de ventas!

 **Sent Message** Jun 4, 2021 9:52 am ; **Opened:** Jun 4, 2021 10:03 am

Buen día Nicolas,


Quiero darle seguimiento a mis correos previos y asegurarme que ya se comunicó alguien contigo y que tu solicitud se haya completado.



¿Has estado en contacto con Victor?

Gracias por tu atención.

Saludos,

Patricia Molina
Jefe de Producto (s)





 **Lead Response** **Satisfied** Jun 4, 2021 10:06 am 


Re: Pregunta rápida


Hola Patricia si todo perfecto muchas gracias. Victor me envió ya la solicitud de información que necesita y yo creo que el lunes me voy a dedicar a reunirla.

Saludos

El vie. 4 de junio de 2021 9:52 a. m. Patricia Molina escribió:

 > [AI View](#)  [AI Feedback](#)



 **Sent Message** Jun 4, 2021 10:07 am ; **Opened:** Jun 4, 2021 10:07 am

Buen día Nicolas,

Gracias por dejarme saber, me alegra escuchar eso.

Gracias por tu atención.

Patricia Molina
Jefe de Producto (s)

¡Un día típico en la vida de un ejecutivo de ventas!

¡Ejecutiva tiene que poner recordatorio en su CRM o agenda!

Lead Response **Hot Lead** Jun 2, 2021 9:22 am
Re: Pregunta rápida
Hola Patricia,
Si me interesa por estos días (últimas semanas han sido muy interesantes). Podríamos volver esta tarde a fin de mes? Con un estudio preliminar interesado en compra una propiedad de aprox \$1.100 a 12.000 millones (pueden ser más de \$100.000.000). No tengo un sueldo de \$1.000.000 y sé de \$1.400.000.
Así como si me interesa del banco ¿a qué institución? Y lo de más allá cuando termino en su trabajo, ¿cómo me y cómo? ¿cómo me?
Si me ha dirigido esa información.
Saludos,
Eduar J. de mayo de 2021 12:51 p. m. Patricia Molina escribió:

Sent Message Jun 2, 2021 9:02 am
Hola Nicolas,
Nos comento que podíamos contactarle en estos días. ¿Es ahora un buen momento?
Atentamente,
Patricia Molina
Jefe de Producto (S)

Lead Response **Hot Lead** Jun 2, 2021 9:22 am
Re: Pregunta rápida
Hola! Hoy a partir de las 11 hasta la hora de almuerzo no tengo reuniones.
Saludos
El mié. 2 de junio de 2021 9:02 a. m. Patricia Molina escribió:

Sent Message Jun 2, 2021 9:28 am **Read** Jun 2, 2021 9:47 am
Buen día Nicolas,
Victor está feliz de asistirte y desea contactarse contigo.
¿Cuál es el mejor número para llamarte?
Muchas gracias,
Patricia Molina
Jefe de Producto (S)

Lead Response **Hot Lead** Jun 2, 2021 9:48 am
Re: Pregunta rápida
+5998264997
El mié. 2 de junio de 2021 9:28 a. m. Patricia Molina escribió:

Message Enviado | May 19, 2021 9:54 am
Hola,
Quiero darle seguimiento a mis correos previos para asegurarme que una copia de mi perfil le llegue. Me gustaría poder responder satisfactoriamente todas sus preguntas.
¿Respondieron todas sus preguntas?
Gracias por su atención.
Sofía García
Asistente de Ventas
Inmobiliaria

VISTORIO DE JUNIO 2021
2021 09:08
3/23
● **3 personas con vistas** ● **3 personas con vistas** ● **2021 09:08**
● **3 personas con vistas** ● **2021 09:08**

• ¡El único humano en esta interacción es el Cliente!

• Todo resto es un Asistente Virtual Inteligente que usa un algoritmo de Inteligencia Artificial que emula a un humano



Prueba de un buen servicio al cliente

Conversation History

Lead Details Download PDF X

Lead Information () Date Added: Aug 28, 2020 12:59 pm

Email Verification Aug 28, 2020 1:48 pm

Sent Message Aug 28, 2020 1:49 pm ; Opened: Oct 14, 2020 9:10 am

Sent Message Aug 31, 2020 1:59 pm ; Opened: Oct 14, 2020 9:10 am

Sent Message Sep 4, 2020 2:37 pm ; Opened: Oct 14, 2020 9:10 am

Sent Message Sep 7, 2020 3:01 pm ; Opened: Oct 14, 2020 9:09 am

Sent Message Sep 9, 2020 3:35 pm ; Opened: Oct 14, 2020 9:09 am

Sent Message Sep 13, 2020 4:28 pm ; Opened: Oct 14, 2020 9:09 am

Sent Message Sep 15, 2020 4:41 pm ; Opened: Sep 15, 2020 5:15 pm

Lead Response Sep 15, 2020 5:19 pm

RE: Queremos hacerle seguimiento de parte de [REDACTED]

Hola estimada Anais le comento que ya hicimos la compra de estos materiales cuando necesite nuevamente le informare la tendré en mis contactos

SALUDOS.

JOSE TORO NAVARRO
SERVICIOS FB LIMITADA

Cel: (+569) 71724509

: (+569) 44741462

Ruta G-40 N°1446

Talagante - Chile

Web: www.[REDACTED].cl

DE: Anais Solar

Lead Deactivated

Sep 15, 2020 5:34 pm

Lead Response Hot Lead Oct 14, 2020 9:08 am

cotización servicios FB

Buenas tardes estimada Anais

Junto con saludar y esperando se encuentren bien necesito una cotización de lo siguiente.

Descripción

Diámetro

Material

espesor

largo

cantidad

Cañería

14"

ASTM A53

6 35mm

6000mm

1

Cañería

15"

ASTM A53

6 35mm

6000mm

1

Cañería

12"

ASTM A53

6 35mm

6000mm

1

Cañería

13"

ASTM A53

6 35mm

6000mm

1

razón social: servicios FB limitada

Rut: [REDACTED]

giro: fabricación de maquinaria Agrícola

SALUDOS.

JOSE TORO NAVARRO

SERVICIOS FB LIMITADA

Lead Response Hot Lead Jun 16, 2021 9:27 am

COTIZACION SERVICIOS FB

Buenos días estimada

Necesito una cotización de los siguientes materiales le dejo el listado con las cantidades cualquier pregunta no dude en contactarme le dejo mis números de teléfono más abajo quedo atento

Descripción

Cantidad

UDM

PERFIL ACERO RECTANGULAR - 100X50X5

5

Tira 6 mt.

PERFIL ACERO CUADRADO - 75X75X5

2

Tira 6 mt.

PERFIL ACERO CUADRADO - 50X50X5

3

Tira 6 mt.

PERFIL ACERO ANGULO - 40X40X5 LAMINADO

2

Tira 6 mt.

PERFIL ACERO ANGULO - 30X30X5 LAMINADO

5

Tira 6 mt.

PLETINA ACERO - 50 X 5

11

Tira 6 mt.

PLETINA 25X3MM

4

Tira 6 mt.

TUBO 3/4" EN 2MM - METRO TUBO 3/4" EN 2MM ESPESOR

3

Tira 6 mt.

PLETINA 32X5MM

3

Tira 6 mt.

razón social: servicios FB limitada



Rut: 76.244.202-7

Prueba de un buen servicio al cliente

 Sent Message | Aug 13, 2021 5:37 pm ; **Opened:** Aug 13, 2021 7:33 pm

 Sent Message | Aug 15, 2021 6:09 pm

 Sent Message | Aug 18, 2021 6:20 pm ; **Opened:** Aug 18, 2021 6:47 pm

 Lead Response **Hot Lead** Aug 19, 2021 10:43 am 

Re: Anais Solar de parte de [redacted] haciendo seguimiento

Esimados
buenos días SI por supuesto me interesa ser cliente de uds
atte
Felipe Monsalve V
Ejecutivo Comercial
Cel. [redacted]
Ofi. [redacted]
[redacted]@mail.com
[redacted] SpA

El mié 18 ago 2021 a las 17:20 Anais Solar () escribió:

[AI View](#) [AI Feedback](#)

 Sent Message | Aug 19, 2021 10:44 am ; **Opened:** Aug 19, 2021 11:00 am

Buen día,

Agradecemos su respuesta, Ximena desea contactarse con usted a la brevedad.

A qué número le podríamos contactar durante el día?

Gracias,


Anais Solar
Asistente de Ventas

 Lead Response **Hot Lead** Aug 19, 2021 6:03 pm


Re: Anais Solar de parte de [redacted] haciendo seguimiento

Disculpa la demora si a este numero 932726644 se pueden comunicar conmigo
gracias
Felipe Monsalve V
Ejecutivo Comercial
Cel. (+56) 9 [redacted]
Ofi. (+56) 2 [redacted]
fmonsalve@[redacted].com
Soc. [redacted] SpA
El jue 19 ago 2021 a las 9:44 Anais Sol

[AI View](#)

 Notifications **1**


 Sent Message | Aug 23, 2021 6:04 pm ; **Opened:**

 Lead Response **Further Action** Aug

Re: Anais Solar de parte de [redacted] haciendo seguimiento

hola buenas tardes
NO aun no y necesito comunicarme con usted
tenemos un proyecto de 6 toneladas a la semana
saludos
Felipe Monsalve V
Ejecutivo Comercial
Cel. (+56) 9 [redacted]
Ofi. (+56) 2 [redacted]
fmonsalve@[redacted].com
Soc. [redacted] SpA
El lun 23 ago 2021 a las 17:04 Anais Solar () escribió:

[AI View](#)

 Sent Message | Aug 23, 2021 6:43 pm ; **Opened:** Aug 24, 2021 11:53 am


Buen día,



Agradezco sus comentarios, se lo haré saber al equipo inmediatamente.

Atentamente,

Anais Solar
Asistente de Ventas
[redacted]
ww.[redacted].cl

Si no desea recibir mis correos hagame saber a través de este enlace.

 Notifications **1**

 Lead Response **Lead to Review** Aug 24, 2021 12:48 pm 

Re: Anais Solar de parte de [redacted] haciendo seguimiento

Estimada
junto con saludar que posibilidad hay de agendar una reunión para poder conversar ya que no han podido comunicarse conmigo quedo atento a su respuesta
saludos
Felipe Monsalve V
Ejecutivo Comercial
Cel. (+56) 9 32726644

[AI Feedback](#)

Automatizando la atención de ventas a gran escala



Krino

Caso de Uso – Empresa de Telecomunicaciones en Perú



Problema

- Limitar el número de llamadas transferidas dentro de su centro de contacto en Perú.
- Alto costos asociados con el volumen de llamadas del centro de contacto.
- Resolver los problemas de los clientes en una sola interacción.
- Para responder a más llamadas como resultado de la mejora de la velocidad de resolución.

Solucion

- Atención al cliente automatizado donde sea posible.
- Correcto enrutamiento de primer toque a agentes humanos expertos.
- Aumento de las habilidades basadas en IA a través de la formación continua.
- Abandono de llamadas cercano a cero.

KPI's Relevantes

FCR
Tasa de abandono
Tasa de precisión
Disponibilidad 24/7/365

Rápida recuperación de Inversión

Después de solo unos meses, Amelia maneja el **100% de todo el tráfico de telefonía móvil.**

Impacto en el negocio

Amelia actualmente maneja **4.5 millones de llamadas por mes.**

Reemplazo el sistema IVR para mejorar el servicio al cliente y optimizar costes.

Ganancia de Eficiencia

Las **tasas de abandono** de clientes en las llamadas dirigidas por Amelia han **disminuido un 44 %.**

Servicio de atención al cliente ampliado a **Disponibilidad 24/7/365.**

Impacto en Calidad de Datos

Mide correctamente la intención del cliente en más del **90,2 % de las llamadas.**



EJEMPLO DE UNA CONVERSACION - BANCA

Social Listening

Reputación

Social CRM

Analytics

Plataforma Omnicanal de Gestión de la Experiencia del Cliente

Publicación

Encuestas y Feedbacks

BI y Dashboards

Gestión de Crisis

Nunca te Pierdas una Conversación

Cobertura del 100 % de Canales Públicos, Privados Autenticados y Datos Públicos de la Competencia



Twitter



Facebook



Instagram



LinkedIn



Youtube



WhatsApp



TikTok



WeChat



Telegram



KOO



Quora



Reddit



App Store



Playstore



Google Business



Physical Locations



Email



Blogs



Web



Feedback Forms



Surveys



Webhooks



Consumer Forums



Reviews



News



Forums



Chatbots



SMS



Call Centre



Marketing Automation



CRM



Ecommerce Reviews

Buzz Trend

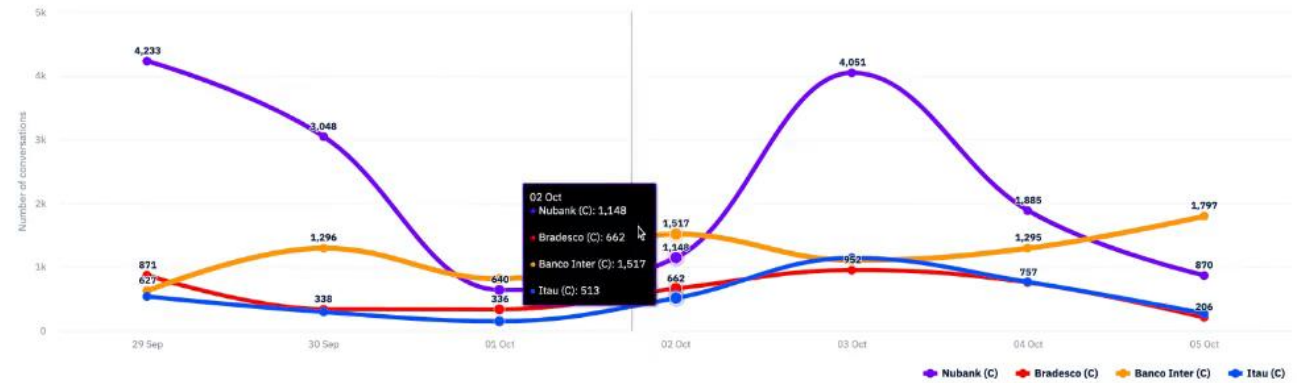
Nubank (C)

15,875
TOTAL CONVERSATIONS

2,268
AVERAGE PER DAY

29 Sep
PEAK DATE

3:00 PM
PEAK TIME



Assuntos Negativos - Finance



MACHINE LEARNING

Nuestra oferta de servicios IA

Casos de éxito

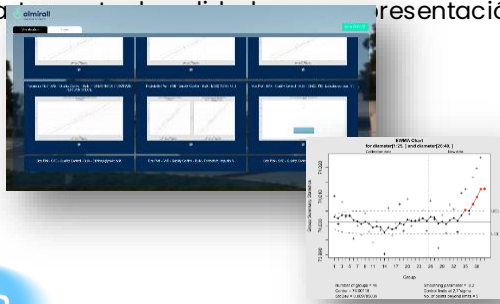
Machine learning

Automatización estadística PQR



Plataforma para la automatización capaz de realizar la transformación de datos y gráficos requerida para generar informes de calidad y asegurar que la compañía cumple con los estándares regulatorios de la industria.

- **Optimización del tiempo en crear informes** para garantizar la exactitud de los expedientes de los organismos reguladores
- **Gestión automatizada de grandes cargas de trabajo** imposibles de trabajar manualmente
- **Genera automáticamente el informe final** del departamento de calidad para una presentación directa



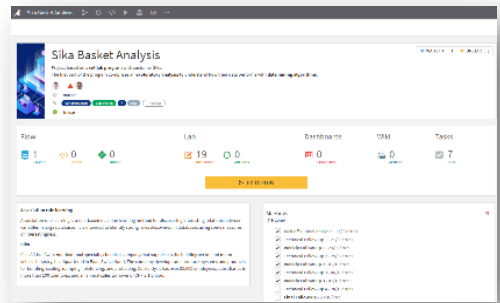
Motor de recomendaciones



Recomienda productos en un escenario B2B para permitir al departamento de ventas proporcionar una mejor visión y dar recomendaciones de productos más precisas

- **Recomienda productos** basándose en un conjunto dado de cestas y/o características de los productos
- **Aumenta las ventas** con mayor propensión a comprar en clientes B2B

Además, aumenta las probabilidades de cerrar la venta, dirigiéndose al target adecuado.



Casos de éxito

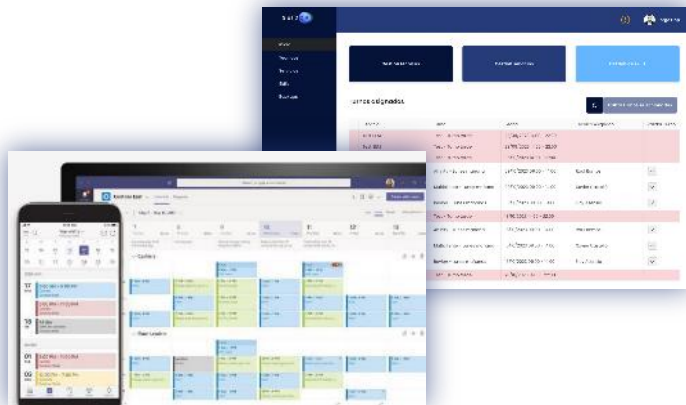
Machine learning

Optimización de turnos

Gestión de servicios, personal, habilidades y calendario de vacaciones.

Propuesta automatizada con el fin de **cubrir turnos, bajas o cambios de última hora**.

Integrado con Microsoft Turnos (Shifts).



Predicción de servicios de emergencias

CAT 112

Optimización de personal en sala del Call Center, basándose en la predicción de llamadas de emergencia y eventos meteorológicos.

Pudiendo pronosticar el número de operadores que serán necesarios en caso de inundaciones, fuertes nevadas, tormentas, niebla, etc.



Casos de éxito

Machine learning

Predicción de la demanda



Optimización del proceso de predicción de la demanda para garantizar la disponibilidad de inventarios.

- **Previsión de 12 meses de la demanda** en unidades de todos los productos fabricados
- **Automatización de procesos**
- **Despliegue de una plataforma de innovación** para futuros casos de uso



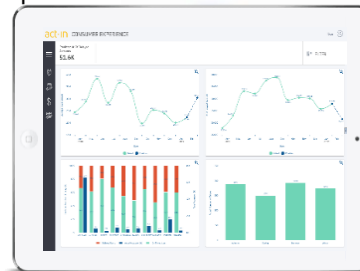
Proceso de cobros



Identifica a los clientes susceptibles de incumplir los pagos y optimiza el flujo de caja.

- **Identifica a los clientes de alto valor** que probablemente incumplan con su pago, según los patrones históricos
- **Predice el flujo de caja**

La gestión de cobros son procesos que consumen tiempo y son costosos en cualquier organización. La solución permite identificar clientes de alto valor que, según los patrones históricos, es probable que incumplan sus pagos, así como prever el flujo de efectivo. Con esta información, se consigue tomar medidas proactivas.



COMPUTER VISION

Nuestra oferta de servicios IA

🎯 Comprender imágenes

Identificar **objetos** concretos

Detectar **tipologías** para poder clasificarlas.

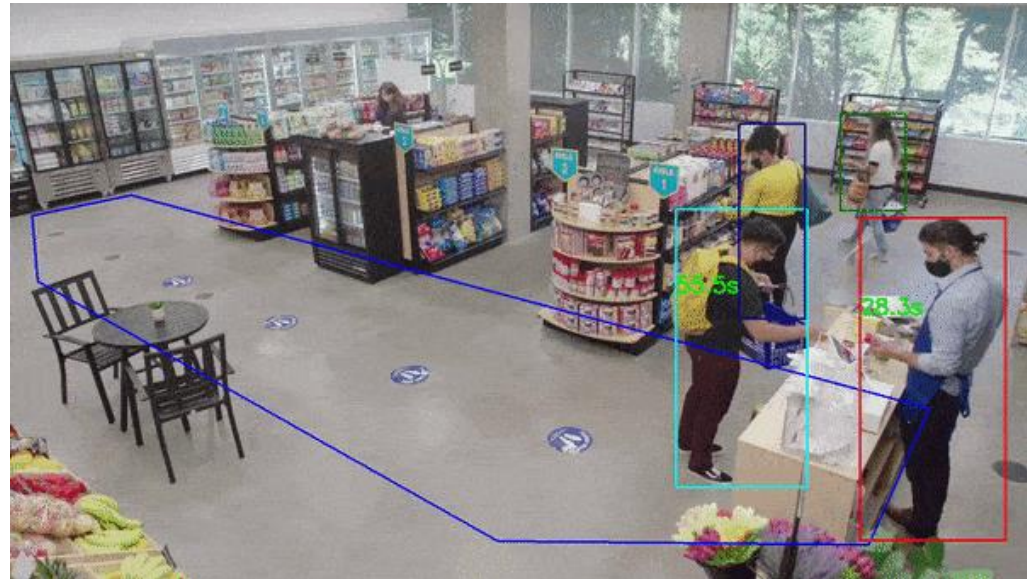
Detección de **personas**.

👤 Análisis espacial

Análisis de cómo se mueven las personas en un espacio.

Realizar recuento de **ocupación**.

Conteo de **entradas y salidas**.



Seidor - Product Identification AI – DEMO

<https://youtu.be/-C9TOAY5J60>

Video analytics & ML

Analiza vídeos de cámaras de las tiendas, para optimizar la distribución de la misma y el posicionamiento de los productos

- **Análisis de última generación** de los vídeos para la conversión del tráfico
- **Crea mapas térmicos** de actividad de ventas
- **Optimización de la distribución** de la tienda con mapas de recorrido
- **Informe sobre los productos** más lentos y más rápidos, garantizando la cobertura de existencias en toda la tienda
- **Mejora de la formación** del personal y gestión del rendimiento personal

Utilizando tecnologías como:

- Video Analytics / API • Python
- Data Warehousing



Casos de éxito: Validación de identidad en la UOC

Implantación un servicio de **validación de identidad** para los procesos de evaluación digital: exámenes online.

Esta solución **captura imágenes del alumno** de forma aleatoria, analizándolas en busca de diferentes situaciones: varias personas haciendo un mismo examen, más de una persona frente al ordenador, ausencias del alumno...

En este caso, en cada convocatoria de exámenes, **se analizan más de 9.000.000 de imágenes** que son procesadas



Extracción de texto

Extracción de **información** de **documentos** como pedidos, facturas y albaranes.

Modelo inicial para extracción **automatizada**.

Entrenamiento de nuevos modelos de forma rápida y ágil para adaptarlo a las necesidades.

Completamente **integrado** con **SAP**.

Capaz de trabajar con distintos **formatos**: pdf, word o imágenes.



SOLUCION A IMPLEMENTAR

CASO: Analítica detecta cuándo la **DISPONIBILIDAD** de pan cae por debajo del 15%.

SOLUCION:

- Dibujaremos una caja alrededor del sector del pan Marraqueta / Hallulla y detectaremos la disponibilidad en función del espacio con blanco del papel.
- El algoritmo se desarrollará en base a la bandeja de Marraqueta con papel blanco y en conjunto se aplicará a la bandeja de las Hallulla que no tendrá el papel con el objetivo de medir los cambios en precisión de detectar los KPI's acordados.



CASO: Para detectar cuando la **TEMPERATURA** cae por debajo de 20°C, se genera una alerta

SOLUCION: Tomaremos la información de la lectura de temperatura promedio generado por la cámara térmica



PROPÓSITO:

- Para entender cuándo rellenar o recalentar el pan.
- Comprender la correlación entre la temperatura y la venta de pan
- Comprender la correlación entre la disponibilidad de pan y la venta de pan en el mostrador de venta

LIMITACIONES (falsos positivos) - Existirán falsos positivos que no se deben a los análisis, sino al comportamiento humano que no se considera un impedimento para este PoC según lo acordado por Unimarc

- La visión de la cámara está bloqueada
- Pan que se reemplaza en la caja (ejemplo: las personas recogen el pan, pero deciden devolverlo a la misma área)
- Falta de papel blanco que se coloca debajo del pan
- El porcentaje indicado para la disponibilidad de pan es la mejor estimación basada en la información proporcionada por Unimarc.

Excepción:

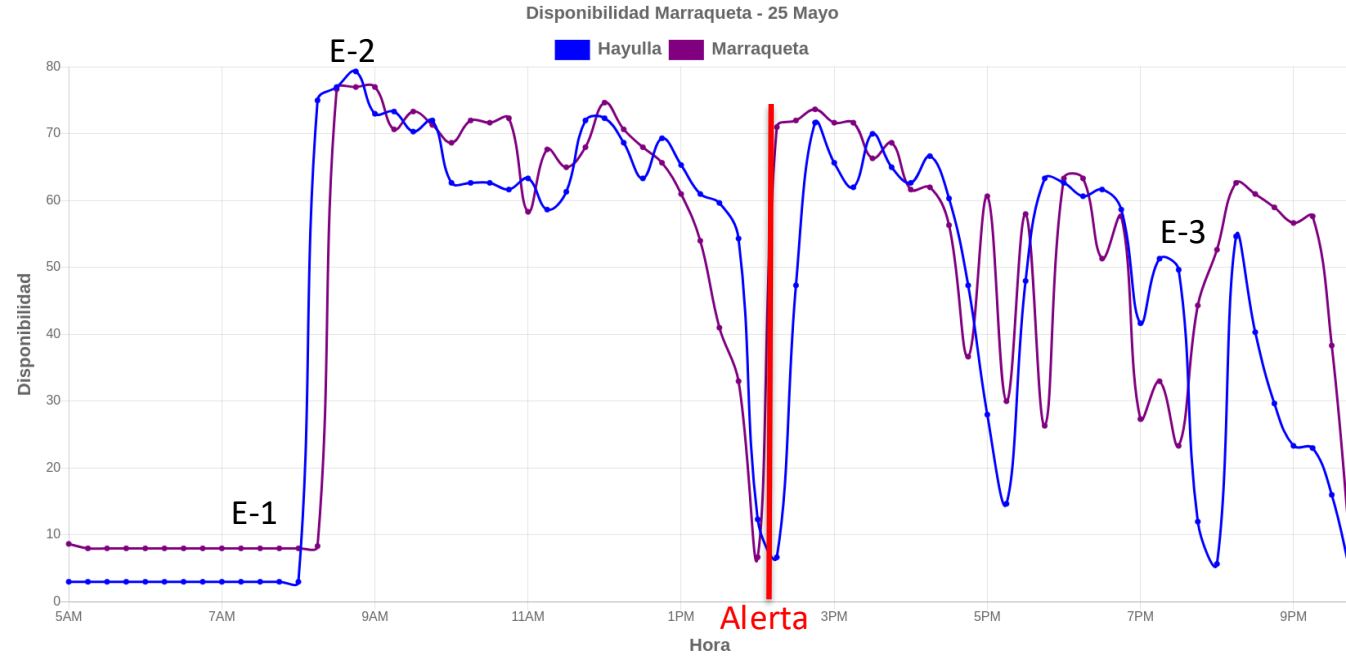
- Para el piloto, nos quedamos con 15% disponibilidad y 20°C temperatura, pero si es necesario ajustar estos valores – podemos considerar después el piloto

Caso de uso: Evidencia funcionamiento – Pan (Disp. 25 de Mayo)

NUESTRO PORTFOLIO ACTUAL DE SERVICIOS Y PRODUCTOS

Alerta

Disponibilidad del pan Hallulla es menor al 15% 14:20



Ejemplo - 1



Ejemplo - 2

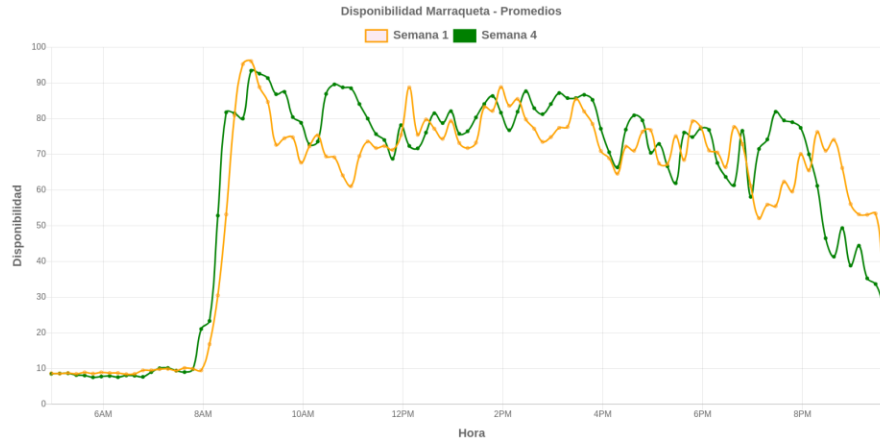
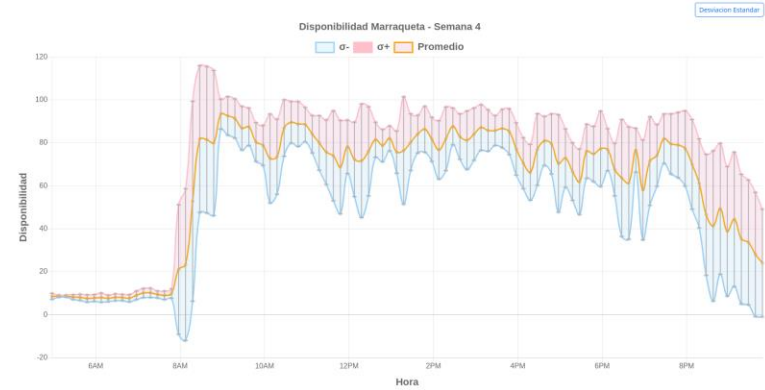
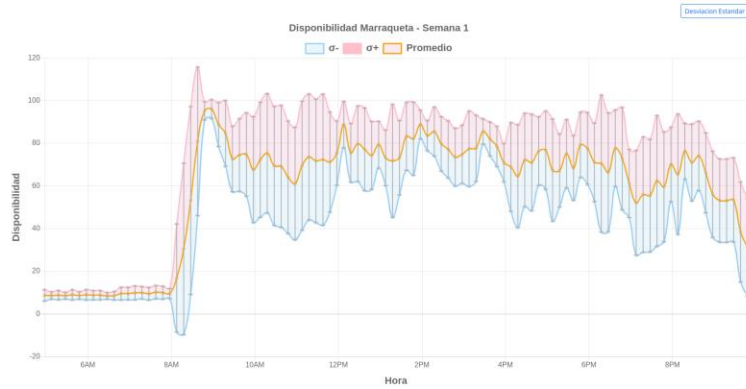


Ejemplo - 3



Caso de uso: Evidencia funcionamiento – Pan Marraqueta (Disp. S1 vs S4)

NUESTRO PORTFOLIO ACTUAL DE SERVICIOS Y PRODUCTOS



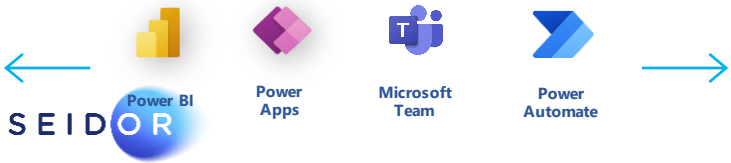
GEMELOS DIGITALES

Nuestra oferta de servicios IA

Otros Proyectos

Nuestra oferta de servicios IA

Power Platform: el arte de las posibilidades



Industria	Power Apps	Power Automate	Power BI
<p>Fabricantes</p>	<ul style="list-style-type: none"> Administración de cuentas Seguimiento y validación de inventarios. Procesos de control de calidad. 	<ul style="list-style-type: none"> Procesamiento de facturas y validación GRN Generar notificaciones de inventario bajo Automatizar notificaciones sobre el estado del envío 	<ul style="list-style-type: none"> Previsión de la demanda Optimización del stock de inventario Análisis predictivo Gestión de la cadena de suministro
<p>Salud</p>	<ul style="list-style-type: none"> Servicio al cliente proactivo Seguimiento del registro de pacientes Gestión de facturación y reclamaciones de seguros 	<ul style="list-style-type: none"> Activadores del progreso del pago Enviar recordatorios de citas de seguimiento 	<ul style="list-style-type: none"> Análisis de ventas farmacéuticas Panel de decisiones de respuesta a emergencias Análisis de segmentación de clientes
<p>Retail</p>	<ul style="list-style-type: none"> Seguimiento de inventario Información de cliente integrada en SAP Aprobación de boletos Información del cliente 	<ul style="list-style-type: none"> Seguimiento de los cambios de precios de inventario Automatización de promociones y campañas Procesamiento y validación de facturas. 	<ul style="list-style-type: none"> Análisis de la cesta de la compra Análisis de precios Pronóstico de ventas Planificación de la demanda minorista
<p>Servicios Financieros</p>	<ul style="list-style-type: none"> Incorporación de clientes Banca a domicilio Seguimiento de préstamos Procesamiento de reclamaciones 	<ul style="list-style-type: none"> Procesamiento de solicitud de préstamo Verificaciones de crédito Identificar y resolver discrepancias en facturas. 	<ul style="list-style-type: none"> Análisis de transacciones y pagos Panel de control del CEO/CFO Análisis de ingresos

Data & IA: Casos de Uso por Industria –via network de Partners actuales (CelebalTech / H2O / TMS) – AI's ONE STOP SHOP

Fabricantes



- Análisis del manual del propietario.
- Configuración de lista de materiales
- Copiloto EHS (Ambiental, Salud y Seguridad)
- Bot de descubrimiento de conocimientos
- Análisis de garantía y rendimiento del producto.
- Control de calidad e inspección.
- IA conversacional para cabinas inteligentes
- Solución de problemas y soporte de servicio de Terreno
- Acciones de mantenimiento prescriptivo
- Resumen técnico (SOP, instrucciones de trabajo, etc)

Retail y Consumo Masivo



- Reposición de inventario mediante búsqueda del comprador.
- Análisis de comentarios y generación de insights.
- Hiperpersonalización en tiempo real
- Generación de contenidos para marketing.
- Asistentes de compras virtuales
- Búsqueda de productos y recomendaciones
- Búsqueda basada en imágenes
- Enrutamiento de atención al cliente y chatbot
- Generación de imágenes
- Quioscos en la tienda

Servicios Financieros



- Antilavado de dinero (AML) y Conozca a su cliente (KYC)
- Automatización de correos electrónicos e informes legales.
- Generación y resumen de documentos financieros.
- Augmentación de datos financieros
- Modelado de riesgo crediticio
- Generación de notas y cartas de documentos financieros.
- Análisis de mercado e investigación de inversiones.
- BOT empresarial
- Evaluación del proceso LC/BG
- Informes normativos y de cumplimiento

Energía



- Detección y diagnóstico de fallos.
- Previsión de la demanda
- Mantenimiento predictivo
- Contratación 24/7
- Simulación de gemelos digitales
- Redes inteligentes y respuesta a la demanda
- Política y planificación energética
- Análisis del mercado energético en tiempo real.
- Optimización del consumo de energía
- Análisis de precios y comercio de energía.

Gas & Petróleo



- Simulación de yacimientos
- Optimización de la perforación de pozos.
- Análisis de datos sísmicos.
- Previsión del consumo de energía.
- Evaluación de impacto ambiental
- Análisis de datos geoespaciales
- Monitoreo del estado del equipo
- Previsión de producción
- Detección de fraude
- Predicción del precio del petróleo

Medios y Telecomunicaciones



- Sistemas de recomendación de contenidos
- Descubrimiento/búsqueda de contenido en la aplicación
- Creación personalizada de correo electrónico/marketing digital
- Predicción de abandono y retención de clientes
- Servicios de transcripción de voz a texto
- Análisis predictivo para la participación de la audiencia
- Análisis de imágenes y videos.
- Creación de contenido impulsada por IA
- Asistentes virtuales y chatbots
- Segmentación y targeting de audiencia

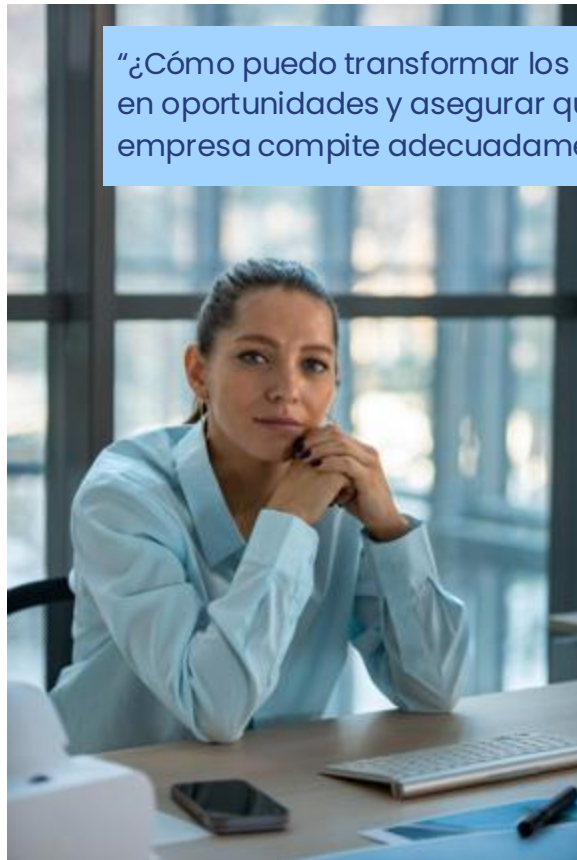
OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS



Nuevas tecnologías, nuevos retos para el/la CIO

SEIDOR IA SERVICES

“¿Cómo puedo transformar los **desafíos IA** en oportunidades y asegurar que nuestra empresa compite adecuadamente?”



01 CONOCIMIENTO IA A CORTO PLAZO

Ante esta nueva ola de activos tecnológicos, ¿Cómo pueden mis equipos y negocio adquirir el conocimiento necesario a corto plazo?

02 INNOVACIÓN IA Y ESTRATEGIA A CORTO, MEDIO Y LARGO PLAZO

¿Tengo los recursos necesarios para establecer una política de innovación basada en IA y definir la estrategia de la compañía?

03 EJECUCIÓN Y GESTIÓN DE PILOTOS Y POC AI

¿Con qué equipos identifico, cualifico, ejecuto y gestiono pruebas de concepto y pilotos? ¿Cómo opero y gestiono los resultados obtenidos?

04 PASO A PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN

¿Tengo el conocimiento y los recursos necesarios para operar, soportar y mantener proyectos IA en entornos productivos integrados en procesos de negocio?

03 GESTIÓN DEL CAMBIO

¿Tengo posibilidad de dar soporte a los diferentes responsables de la gestión del cambio organizacional que estas tecnologías generan?

Lo que parece: Una opción táctica ante un tsunami tecnológico

NEW TECH ASSETS, NEW CIO CHALLENGES



La Inteligencia Artificial

Los recursos que puedo dedicar ahora mismo de mi depto. de TI

Lo que es: Un problema grave de posicionamiento estratégico

NEW TECH ASSETS, NEW CIO CHALLENGES

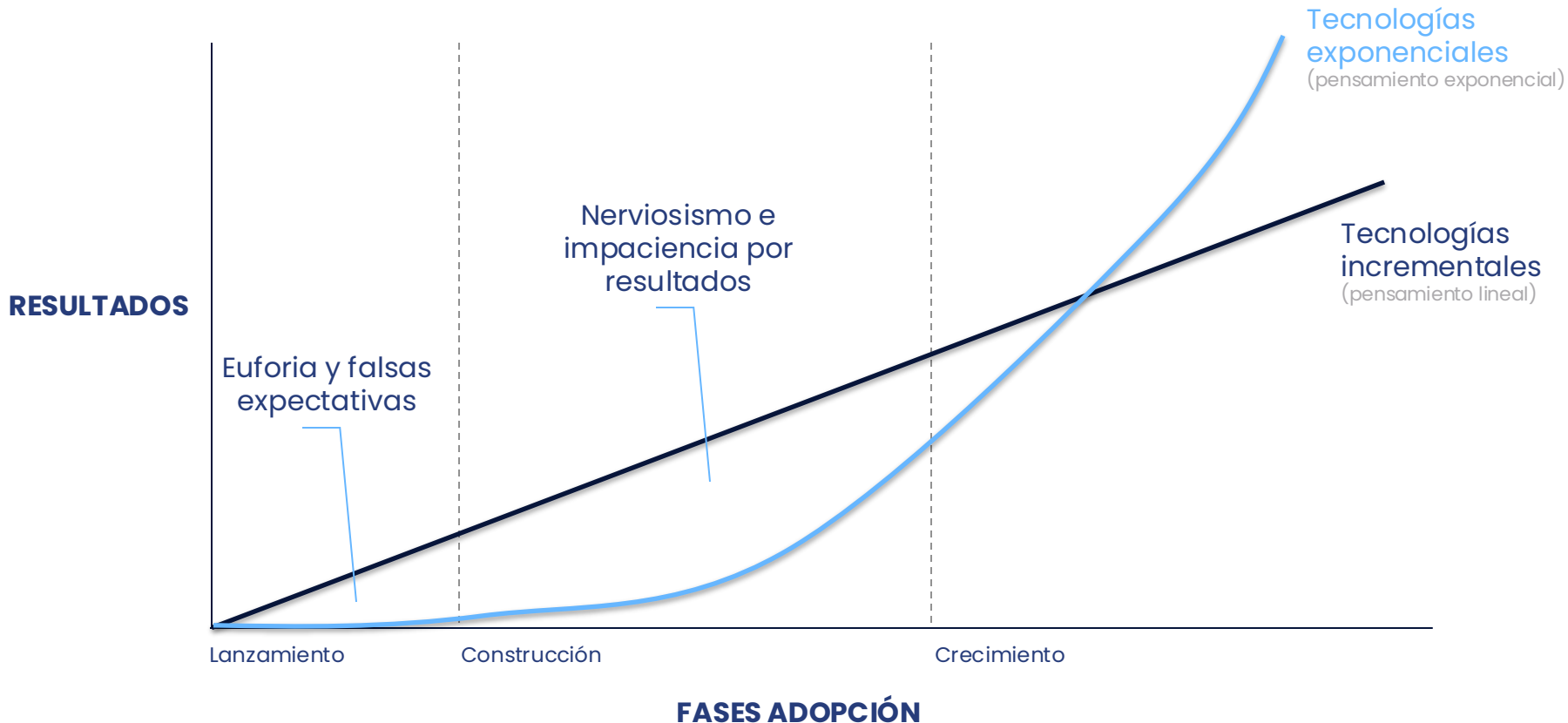


“ We always overestimate the change that will occur in the next two years and underestimate the change that will occur in the next ten. ”



Cimentado en un problema más estratégico: Lineal vs Exponencial

NEW TECH ASSETS, NEW CIO CHALLENGES

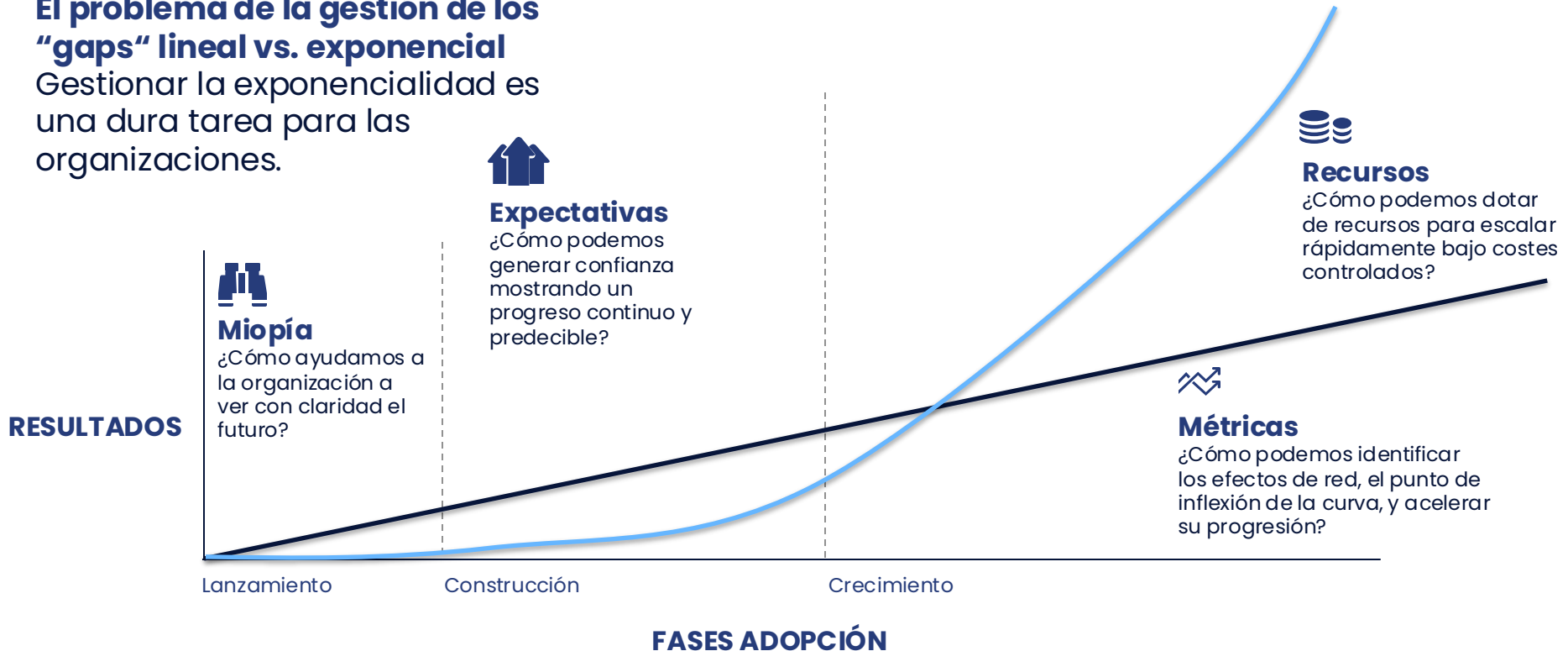


Cimentado en un problema más estratégico: Lineal vs Exponencial

NEW TECH ASSETS, NEW CIO CHALLENGES

El problema de la gestión de los “gaps” lineal vs. exponencial

Gestionar la exponencialidad es una dura tarea para las organizaciones.



EL CAMINO A SEGUIR

**¿Cómo nos
enfrentamos a este
desafío?**

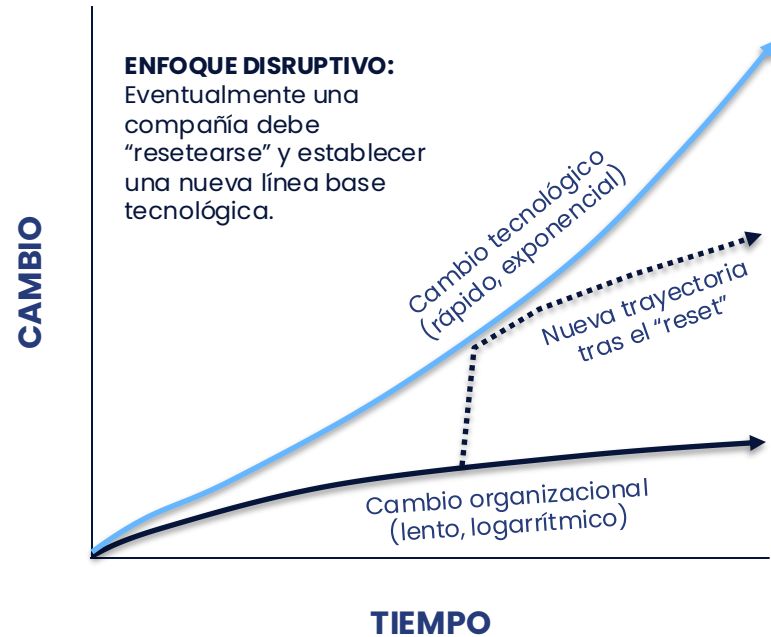
SEIDOR IA LAB

Atacar a la causa de la “enfermedad” y no a los síntomas

EL CAMINO A SEGUIR

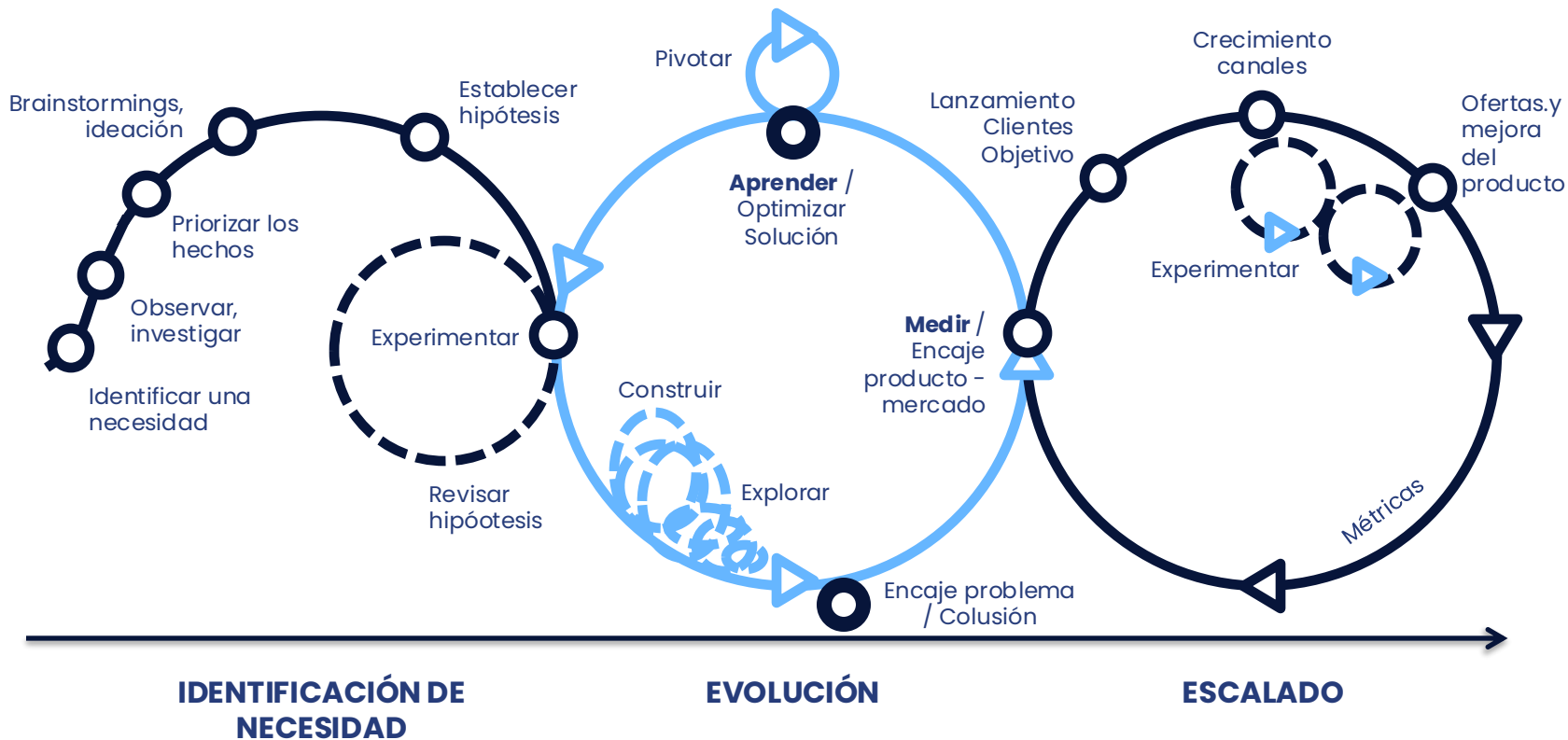
Ley de Martec

Los cambios tecnológicos son habitualmente rápidos (exponenciales), mientras que los cambios de las organizaciones suelen ser logarítmicos (lentos).



Cerrando el "gap exponencial"

EL CAMINO A SEGUIR



Caso de Negocio



Empresa : Distribuciones Ludhiarich S.A.

Descripción de la Empresa: Distribuciones Ludhiarich S.A. es una empresa líder en el sector de distribución y venta al por mayor de productos de consumo masivo en Latinoamérica. Con una red de más de 200 centros de distribución y operaciones en 10 países, la empresa enfrenta desafíos significativos en la gestión de su inventario, incluyendo variaciones estacionales y cambios rápidos en las preferencias de los consumidores.

Problemas de Inventario Actuales:

1. **Exceso de Inventario:** Regularmente, la empresa encuentra excedentes en productos que no se venden tan rápido como se anticipó, resultando en un alto costo de almacenamiento y riesgo de obsolescencia.
2. **Escasez de Productos:** Falta de productos populares que ocasionalmente resulta en pérdida de ventas y clientes insatisfechos, afectando la imagen de la empresa.
3. **Ineficiencias en la Planificación:** Las decisiones de reabastecimiento se basan en modelos estadísticos tradicionales que no logran capturar la complejidad del mercado actual ni anticipar cambios en la demanda.

Caso de Negocio: Optimización de la Gestión de Inventarios usando IA

Desarrollo del Caso de Negocio

Objetivo del Proyecto: Implementar un sistema avanzado de inteligencia artificial para optimizar la gestión de inventarios, mejorar la precisión en la predicción de demanda y automatizar las recomendaciones de reabastecimiento.

Expectativas y Resultados Esperados:

- **Para la Empresa:** Reducción de costos de inventario, mejora en la precisión de las predicciones de demanda, y aumento en la satisfacción del cliente.
- **Para los Equipos:** Desarrollar habilidades en IA aplicada, mejorar la colaboración interdepartamental, y contribuir directamente a los objetivos estratégicos de la empresa.

Grupo 1:

Preparación de Datos y Análisis de Requisitos

1. Identificación y Preparación de Datos

- Identificar los datos internos y externos necesarios.
- Establecer procesos de limpieza y normalización de datos.

2. Análisis de Requisitos del Sistema

- Determinar especificaciones técnicas y funcionales.
- Definir requisitos de integración con sistemas ERP/SAP.

3. Evaluación de Infraestructura Tecnológica

- Realizar diagnóstico de la capacidad tecnológica actual.
- Desarrollar plan de mejoras tecnológicas si es necesario.

Grupo 2:

Implementación, Capacitación y Evaluación

1. Plan de Implementación

- Desarrollar cronograma detallado para realizar pruebas piloto.
- Definir roles y responsabilidades claros para el equipo.

2. Desarrollo de un Plan de Capacitación

- Crear materiales educativos y organizar sesiones de capacitación.
- Establecer sesiones de refuerzo periódicas.

3. Definición de KPIs y Métricas de Éxito

- Establecer KPIs claros y sistema de feedback continuo.

4. Plan de Gestión de Cambios y Comunicación

- Desarrollar estrategia de comunicación efectiva.
- Implementar gestión del cambio con líderes de cambio internos.

SEIDOR

¡Muchas Gracias!



Image generated using Dall-E

Arvinder Ludhianich
arvinder.ludhianich@seidor.com
+56 9032 5395