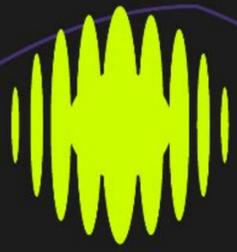


Como crear un
business
case exitoso
para un proyecto con
IA conversacional





La tecnología no se aprueba, **se justifica.**

Y un business case bien construido es la diferencia entre **una gran idea...**
y una gran inversión.

Vamos a construir un business case robusto, estratégico y accionable, pensado no solo para convencer, sino para **alinear la innovación con los objetivos reales de negocio.**



1. Define el problema **como un dolor del negocio,** no como una oportunidad tecnológica

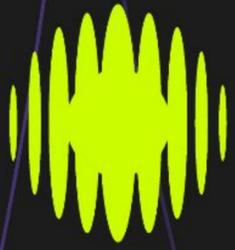
Un error común es comenzar el business case con una descripción de lo que “puede hacer” la tecnología. Pero en el mundo corporativo, las inversiones no se aprueban por fascinación tecnológica, sino por **urgencia de negocio.**



2. Alinea el proyecto **con objetivos estratégicos** de la empresa

Tu business case debe hablar ese idioma.

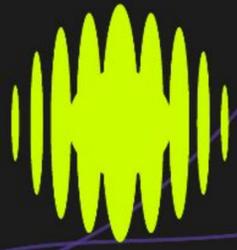
Muestra cómo la IA conversacional es una **palanca para acelerar lo que la compañía ya quiere lograr**, no una distracción ni una moda.



3. Haz una proyección clara de beneficios (y no solo económicos)

El ROI es clave, pero hay beneficios que también cuentan, especialmente para obtener buy-in de múltiples stakeholders:

- **Ahorros operativos.**
- **Escalabilidad.**
- **Mejora en experiencia de usuario.**
- **Insights de clientes.**



4. Identifica a **los aliados internos clave**

Un business case exitoso no solo convence al CFO. También **necesita apoyo técnico (IT), validación de procesos (Operaciones) y legitimidad desde el negocio (Customer Service, Ventas, Marketing).**



5. Reduce el riesgo percibido con un enfoque de piloto controlado

Muchos proyectos mueren por la magnitud del cambio percibido. En lugar de proponer una transformación total desde el día uno, **ofrece una versión acotada, medible y de bajo riesgo.**



6. Prepara respuestas para las objeciones típicas

Un buen business case anticipa las preguntas difíciles:

¿Qué pasa si el agente falla?

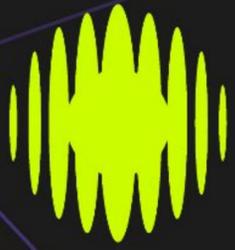
Incluye un plan de fallback.

¿Cuánto tiempo toma integrarlo con nuestros sistemas?

Muestra casos similares con tiempos realistas.

¿Cómo impacta al equipo actual?

Enmarca la IA como un apoyo, no una amenaza.

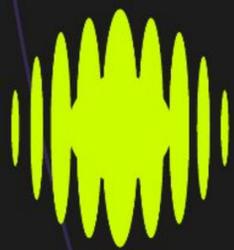


7. Cierra con una historia poderosa

Más allá de los datos, **las decisiones también se toman por emoción y visión.**

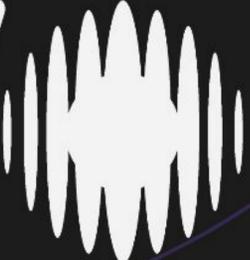
Cierra tu presentación con una narrativa inspiradora:

- Una historia de cliente frustrado que podría ser ayudado por esta tecnología.
- Un caso de éxito en otra empresa del sector.
- Una visión futura de cómo operaría el equipo con IA integrada.



En resumen: **checklist para tu business case de IA conversacional**

- ✓ Define un problema real del negocio
- ✓ Alinea con los objetivos estratégicos actuales
- ✓ Proyecta beneficios económicos y cualitativos
- ✓ Involucra aliados internos clave
- ✓ Propón un piloto de bajo riesgo y alta visibilidad
- ✓ Prepara respuestas para objeciones típicas
- ✓ Cierra con una historia que inspire acción

V  **ZY**