

Todo lo que hay que decidir y escribir, en una hoja. Se rellena de arriba abajo y de izquierda a derecha: cada bloque se apoya en el anterior y la herramienta es la última decisión, nunca la primera.

Regla de oro

Si un campo no puede escribirse con claridad,
todavía no hay caso de uso: hay una intención.

NOMBRE DEL CASO (VERBO + OBJETO)		RESPONSABLE	ÁREA O PROCESO	FECHA DE APERTURA	FECHA DE DECISIÓN
0 La base digital Requisito previo · si falta una, pare aquí ☐ Procesos descritos · sabe explicarlos paso a paso ☐ Datos que existen y son suyos · y puede exportarlos ☐ Canales que ya funcionan · web con tráfico y venta real ☐ Medición en marcha · analítica y cifras del último año ☐ Cumplimiento y seguridad · datos, accesos y copias 2 La situación de partida Cómo se hace hoy PASO A PASO DÓNDE SE ATASCA DATO DE PARTIDA MEDIDO Qué se midió, cuánto salió, cuándo y de dónde. 4 El KPI Uno solo por objetivo INDICADOR Y CÓMO SE CALCULA LÍNEA BASE (HOY) META PLAZO DE DÓNDE SALE EL DATO UMBRAL DE ALERTA · QUIÉN LO REvisa · QUÉ DÍA Sin línea base no hay KPI: hay una intuición con nombre de indicador. 6 Los datos Una IA no arregla datos malos QUÉ DATOS, DÓNDE ESTÁN Y QUIÉN LOS TIENE ESTADO ☐ Completos ☐ Actualizados ☐ Estructurados ☐ Consistentes ☐ Sin duplicados ☐ Exportables ¿DATOS PERSONALES? TRATAMIENTO Y RESPONSABLE Lo que no se puede hacer con datos personales, casi siempre se puede hacer sin ellos.					
1 El problema Sin nombrar tecnología EL PROBLEMA, EN UNA FRASE ¿A QUIÉN LE DUELE Y EN QUÉ MOMENTO? MIN. POR VEZ × VECES AL MES ×12 = HORAS AL AÑO QUÉ MÁS CUESTA HOY Errores que se pagan y oportunidades que se pierden. 3 El objetivo Verbo · indicador · partida · meta · plazo ESCRITO EN UNA FRASE «Bajar la primera respuesta de 6 h 40 a menos de 1 h antes del 31 de octubre» ☐ S ☐ M ☐ A ☐ R ☐ T ESPECÍFICO MEDIBLE ALCANZABLE RELEVANTE TEMPORAL Si falla una letra, no es un objetivo: es un deseo. 5 La situación esperada El después, con el mismo detalle QUÉ HACE LA IA QUÉ SIGUE HACIENDO LA PERSONA Todo lo que llega al cliente pasa por alguien. Sin excepciones. QUÉ GANA EL NEGOCIO Y QUÉ GANA EL EQUIPO 7 Lo que queda fuera La línea también es criterio · y el aviso si falla QUÉ NO SE AUTOMATIZA Y QUIÉN TIENE LA ÚLTIMA PALABRA Lo sensible · lo irreversible · el trato personal QUÉ PASA SI SE EQUIVOCA · QUIÉN LO DETECTA Y EN CUÁNTO LA REGLA DEL AVISO: ¿CÓMO ME ENTERO SI DEJA DE FUNCIONAR? Lo peligroso no es que falle: es que falle en silencio.					
8 La herramienta La última decisión, no la primera: es la que más fácil se cambia y la única que se paga. ¿ALGO DE LO QUE YA PAGA HACE ESTO? ELEGIDA Y POR QUÉ COSTE DEL PRIMER AÑO · DÓNDE ESTÁN LOS DATOS · CÓMO SE SALE 9 La prueba Un caso · cuatro semanas · un responsable ☐ Semana 1 Objetivo, KPI y línea base apuntada. ☐ Semana 2 Inventario de datos y llamada al proveedor. ☐ Semana 3 Montar el caso con datos anonimizados. ☐ Semana 4 Medir, comparar y decidir. 10 La decisión CRITERIO DE ÉXITO, ESCRITO ANTES DE EMPEZAR RESULTADO AL CIERRE FRENTE A LA LÍNEA BASE ☐ Escalar ☐ Ajustar ☐ Retirar FECHA Y FIRMA					