



Cámara de Comercio y
Producción de Lambayeque

Convención

IA en Acción

Inteligencia artificial para empresas reales

Kit del Participante · Guía 4 de 5

04

Lo que tu negocio ya sabe y todavía no cobra

Guía de nuevos modelos de negocio con IA

Siete formas de crear un ingreso nuevo con inteligencia artificial, partiendo de lo que ya tienes

Patrones de negocio probados para PyMEs, ejemplos por sector del norte del Perú, el Lienzo del Ingreso Nuevo y un método para validar en 14 días sin gastar de más.

Chiclayo, sábado 24 de octubre de 2026 · Kit del Participante de Convención IA



Material producido por Estrategias SAC

Contenido original para los participantes de la Convención IA en Acción, organizada por la Cámara de Comercio y Producción de Lambayeque.

www.estrategiassac.com



Antes de empezar

Cada vez que un cliente te llama para preguntarte algo y tú le respondes gratis, estás regalando conocimiento que te tomó años construir. No digo que dejes de ayudar. Digo que ahí puede estar tu próxima línea de ingresos.

La IA abrió una puerta que antes estaba cerrada para las PyMEs: empaquetar lo que sabes, atender a más clientes sin crecer en planilla y personalizar lo que antes era carísimo. Las empresas que lo entiendan primero van a cobrar por lo que otras siguen regalando.

Al terminar esta guía quiero que tengas una idea diseñada y un plan para probarla en 14 días con clientes reales. Ni un día más dándole vueltas. ¿Aceptas el reto?

Manuel Huaripata

Fundador de Estrategias SAC

Tres ideas que vamos a romper en esta guía

«Para crear un negocio nuevo necesito mucha inversión.»

Las primeras ventas se hacen con lo que ya tienes, la IA y tu equipo. Se invierte cuando el cliente ya pagó.

«Mi sector es tradicional, la IA no aplica.»

Agro, comercio, transporte y salud tienen conocimiento acumulado que vale dinero. Ahí aplica más.

«Primero construyo la plataforma y luego vendo.»

Primero vendes. Si nadie paga, te ahorraste la plataforma.

Lo que vas a encontrar

- 01** Empieza por tu despesa
Los activos que ya tienes y no estás cobrando

- 02** Siete patrones de ingreso nuevo
Con ejemplos de comercio, agro, servicios, salud y educación

- 03** El Lienzo del Ingreso Nuevo
Una hoja para diseñar la idea completa

- 04** Validar en 14 días
Vender antes de construir

- 05** Ponerle precio
Cobrar por resultado y no por horas

- 06** Filtros para no equivocarse
Las preguntas que matan una mala idea a tiempo

Cómo usar esta guía

Ten a mano papel o un archivo en blanco. Cada capítulo termina con un ejercicio corto; al final tendrás una idea de ingreso nuevo diseñada y lista para probar con clientes reales.

01 Antes de inventar Empieza por tu despensa

Los nuevos negocios con IA que funcionan en PyMEs rara vez nacen de una idea brillante en una servilleta. Nacen de algo que la empresa ya tiene, ya sabe hacer o ya conoce de sus clientes, y que la inteligencia artificial permite empaquetar, escalar o vender de otra forma.

Por eso el primer ejercicio no es buscar tendencias. Es abrir la despensa y ver qué hay adentro. Una distribuidora sabe qué productos rotan en cada bodega del distrito. Una clínica sabe qué preguntas hacen los pacientes antes de operarse. Un estudio contable sabe en qué se equivocan las MYPEs cada mes. Ese conocimiento vale dinero y casi nadie lo cobra.

Inventario de la despensa

Dedica 20 minutos. Escribe todo lo que se te ocurra en cada fila, sin filtrar todavía.

Activo	Lo que tengo
Conocimiento que mis clientes me piden gratis	
Preguntas que respondo una y otra vez	
Datos que acumulo (ventas, clientes, precios, temporadas)	
Procesos que hago mejor que la competencia	
Relaciones (proveedores, gremios, instituciones)	
Contenido que ya produje (fotos, manuales, capacitaciones)	
Clientes que me piden algo que hoy no vendo	
Capacidad ociosa (horas, equipos, local, vehículos)	

Abrir la despensa con IA**Ejercicio 1**

Actúa como consultor de nuevos negocios para PyMEs. Mi empresa es [descripción]. Este es mi inventario de activos [pega la tabla]. Identifica los cinco activos con más potencial para convertirse en un ingreso nuevo usando inteligencia artificial. Para cada uno dime: qué se podría vender, a quién, cómo ayudaría la IA y qué tan rápido se podría probar. No propongás nada que requiera más de [monto] de inversión inicial.

Tu turno

- ¿Qué te preguntan tus clientes una y otra vez que podrías convertir en producto?
- ¿Cuánto cobraría un consultor externo por lo que tú sabes de tu sector?

Ya abriste la despensa. Ahora vamos a ver qué se puede cocinar con eso. »

02 Patrones Siete patrones de ingreso nuevo

En nuestra experiencia, casi cualquier idea viable de ingreso nuevo con IA para una PyME cae en alguno de estos siete patrones. Conocerlos te ahorra semanas de dar vueltas.

Patrón 1 · El servicio que se vuelve producto

Tomas algo que hoy haces a medida, con muchas horas, y lo conviertes en un paquete con precio fijo, entregable estándar y tiempo corto. La IA hace el trabajo pesado de preparación.

Ejemplo: un estudio contable que vende «Revisión tributaria express» por precio fijo, con informe en 48 horas. Un despacho de arquitectura que entrega tres propuestas de distribución de un local en un día.

Patrón 2 · El diagnóstico como puerta de entrada

Un análisis corto, de bajo precio o gratuito, que el cliente completa con un formulario y recibe con IA. Su verdadero valor es abrir la conversación para vender el servicio principal.

Ejemplo: una empresa de seguridad y salud en el trabajo que ofrece un autodiagnóstico de cumplimiento con resultado inmediato y un plan de prioridades.

Patrón 3 · El acompañamiento por suscripción

Pasas de vender una vez a cobrar todos los meses por seguimiento, reportes o soporte. La IA reduce el costo de atender a muchos clientes a la vez.

Ejemplo: un proveedor de insumos agrícolas que cobra una cuota mensual por recomendaciones de fertilización según el registro que el agricultor envía por WhatsApp, revisadas por su agrónomo.

Patrón 4 · El conocimiento empaquetado

Conviertes lo que sabes en cursos, guías, plantillas o un asistente entrenado con tu experiencia. Se produce una vez y se vende muchas.

Ejemplo: un restaurante con buena operación que vende a otros restaurantes su manual de cocina, costeo de platos y protocolos de atención.

Patrón 5 · El turno que nunca cierra

Atención, ventas o reservas disponibles a cualquier hora con un asistente o agente. El ingreso nuevo viene de las ventas que hoy pierdes fuera de horario o por no responder rápido.

Ejemplo: una agencia de viajes que cotiza y reserva paquetes por WhatsApp de noche y deja al vendedor solo el cierre de las ventas complejas.

Patrón 6 · La personalización que antes era imposible

Ofreces a cada cliente algo hecho para él (propuesta, plan, diseño, menú, rutina) en minutos. Lo que antes era un lujo caro se vuelve una línea de negocio.

Ejemplo: una imprenta que genera en el momento cinco diseños de etiqueta con el nombre y estilo del emprendedor, listos para aprobar e imprimir.

Patrón 7 · El dato que ordena a un sector

Reúnes información dispersa de tu sector (precios, temporadas, proveedores, normas) y la ordenas en reportes o tableros por los que otros pagan.

Ejemplo: un gremio o una cámara que publica cada mes un boletín de precios y tendencias para sus asociados, preparado con IA y validado por especialistas.

Ideas por sector del norte

Sector	Ingreso nuevo posible	Patrón
Agro y agroexportación	Asesoría técnica por suscripción a pequeños productores, con registro por WhatsApp y respuesta revisada por un ingeniero.	3
Comercio y distribución	Catálogo inteligente para bodegas que sugiere el pedido semanal según lo que más se vende en su zona.	5 y 7
Restaurantes y turismo	Experiencias y menús personalizados para grupos y eventos, cotizados en minutos.	6
Salud	Orientación previa y seguimiento posterior a la consulta, con mensajes y recordatorios aprobados por el profesional.	3 y 5
Educación	Refuerzo personalizado para estudiantes con material adaptado a su nivel, supervisado por docentes.	4 y 6

Sector	Ingreso nuevo posible	Patrón
Transporte y logística	Reporte mensual a clientes sobre tiempos, incidencias y costos de sus envíos.	3 y 7
Servicios profesionales	Diagnósticos express con precio fijo que abren contratos más grandes.	1 y 2
Construcción e inmobiliario	Propuestas de distribución y presupuesto preliminar en 24 horas para clientes que recién evalúan.	1 y 6

Aplicar los patrones

Ejercicio 2

Estos son siete patrones de ingreso nuevo con IA: [pega los títulos de los patrones]. Mi empresa es [descripción] y mis activos más fuertes son [los 3 que elegiste en el ejercicio 1]. Propón una idea concreta por cada patrón que tenga sentido para mí. Luego elige las dos mejores según tres criterios: rapidez para probar, inversión baja y que mis clientes actuales ya la comprarían.

Tu turno

- ¿Cuál de los siete patrones te quitó el sueño mientras lo leías? Ese es tu candidato.
- ¿Cómo cambiaría tu flujo de caja si el 20 % de tus ingresos llegara por suscripción?

Tienes ideas. Siguiendo paso: convertir una en una oferta que se entienda. »

03 Diseño El Lienzo del Ingreso Nuevo

Una sola hoja para pasar de una idea a una oferta que puedas explicar en un minuto. Si no logras llenar alguna casilla, ahí está el riesgo de la idea.

Casilla	Pregunta guía
1. Cliente exacto	¿Quién paga? Sé específico: «dueños de bodegas de José Leonardo Ortiz con más de 3 años», no «comerciantes».
2. Dolor que resuelve	¿Qué le cuesta hoy no tener esto? En dinero, tiempo, riesgo o tranquilidad.
3. Promesa	¿Qué resultado concreto obtiene y en cuánto tiempo?
4. Entregable	¿Qué recibe exactamente? Un informe, una cita, un plan, un diseño, un acceso.

Casilla	Pregunta guía
5. Lo que hace la IA	¿Qué parte del trabajo se automatiza o acelera?
6. Lo que hace la persona	¿Qué parte sigue requiriendo criterio, trato o firma humana?
7. Activo que reutilizo	¿Qué de mi dispensa uso? Conocimiento, datos, clientes, marca.
8. Precio y forma de cobro	Pago único, suscripción, por resultado, por volumen.
9. Canal	¿Cómo llega al cliente? Base actual, WhatsApp, aliados, gremio, redes.
10. Costo de entregar uno	Herramientas, horas de persona, comisiones.
11. Señal de éxito a 14 días	¿Qué tiene que pasar para seguir? Ejemplo: 5 clientes que pagan.

El test del minuto

Cuando termines, explica la idea en voz alta a alguien que no la conoce, en menos de un minuto, usando solo las casillas 1, 2, 3 y 8. Si la persona pregunta «¿y cuánto cuesta?» o «¿dónde lo compro?», vas bien. Si pregunta «¿y eso para qué sirve?», vuelve a la casilla 2.

Tu turno

- ¿Puedes explicar tu idea en un minuto? Hazlo en voz alta antes de seguir.
- ¿Qué casilla del lienzo te costó más llenar? Ahí está tu riesgo.

Diseñada la idea, viene lo que separa a los que sueñan de los que facturan: validar. »

04 Validación

Validar en 14 días: vender antes de construir

El error que más dinero cuesta es construir la plataforma, la app o el agente completo antes de saber si alguien va a pagar. Con IA puedes entregar las primeras unidades «a mano asistida» y automatizar después.

Días	Qué hacer	Resultado esperado
1 – 2	Completa el lienzo y redacta la oferta en una página con la IA.	Oferta clara con precio.
3 – 4	Haz una lista de 30 clientes actuales o cercanos que encajan con la casilla 1.	Lista con nombre y forma de contacto.

Días	Qué hacer	Resultado esperado
5 – 8	Contacta uno por uno. No vendas: pregunta si el problema existe y si pagarían por resolverlo.	Al menos 15 conversaciones reales.
9 – 11	A quienes dijeron que sí, ofrece la versión piloto con precio de lanzamiento y fecha de entrega.	Primeros pagos o compromisos firmes.
12 – 13	Entrega el servicio usando la IA y tu equipo, aunque sea con procesos manuales.	Clientes atendidos y opinión de cada uno.
14	Revisa los números y decide.	Seguir, ajustar o soltar.

Guion de validación**Ejercicio 3**

Voy a validar esta idea: [pega el lienzo]. Escríbeme: 1) un mensaje de WhatsApp de máximo 60 palabras para pedir 10 minutos de conversación a un cliente, sin vender; 2) seis preguntas para esa conversación que me ayuden a saber si el problema es real y cuánto le cuesta; 3) una forma de ofrecer el piloto al final sin presionar.

Cómo leer los resultados del día 14

Resultado	Decisión
5 o más clientes pagaron	Seguir. Ahora sí, invierte en ordenar y automatizar la entrega.
Interés alto pero pocos pagos	Ajustar. Revisa precio, promesa o entregable. Vuelve a probar otros 14 días.
Poco interés	Soltar. Guarda lo aprendido y prueba el segundo patrón que elegiste.

Tu turno

- ¿Quiénes son los primeros 30 clientes a los que vas a escribir? Haz la lista hoy.
- ¿Qué es lo peor que puede pasar si en 14 días nadie compra? ¿Y lo mejor si sí?

Validaste. Ahora toca ponerle precio sin miedo. »

05 Precio Cobrar por resultado y no por horas

Si la IA te permite hacer en una hora lo que antes tomaba un día, cobrar por hora es castigarte por ser eficiente. El precio de un ingreso nuevo con IA se construye mirando el valor para el cliente, no tu tiempo.

Tres preguntas para fijar el precio

- 1 **¿Cuánto le cuesta al cliente no resolverlo?** Ventas perdidas, multas, horas de su gente, errores. Ese es el techo.
- 2 **¿Cuál es su alternativa?** Contratar a alguien, hacerlo él mismo, no hacer nada, ir con la competencia. Esa es tu referencia.
- 3 **¿Cuánto te cuesta entregar uno?** Ese es el piso. Nunca vendas por debajo.

Formas de cobro que funcionan

Forma	Cuándo conviene
Precio fijo por paquete	Servicios productizados y diagnósticos. El cliente sabe cuánto paga y qué recibe.
Suscripción mensual	Seguimiento, reportes y soporte continuo. Da ingresos previsibles.
Por volumen	Cuando el cliente usa el servicio muchas veces: por documento, por consulta, por pedido.
Parte fija + parte variable	Cuando el resultado es medible y quieres compartir el riesgo con el cliente.

Arma tres niveles

Ofrecer tres opciones ayuda al cliente a decidir y suele subir el ticket promedio. La opción del medio debe ser la que más te conviene vender.

Esencial Lo mínimo que resuelve el problema. Precio de entrada.	Recomendado Lo esencial más acompañamiento o rapidez. El mejor equilibrio.	Integral Todo resuelto, con prioridad y seguimiento. Para el cliente que no quiere ocuparse.
---	--	--

Tu turno

- ¿Cuánto le cuesta a tu cliente no resolver el problema que tú resuelves?
- ¿Estás cobrando por horas algo que la IA ya te permite hacer en minutos?

Un último filtro antes del reto. Te puede ahorrar meses. ▶

06 Riesgos Filtros para no equivocarse

Una idea puede ser atractiva y aun así no ser para tu empresa. Pásala por estos filtros antes de invertir tiempo o dinero.

El negocio nuevo más rentable suele estar escondido en lo que tus clientes ya te piden y tú todavía regalas.

#	Filtro	Si la respuesta es no
1	¿Mis clientes actuales comprarían esto sin que tenga que explicarles demasiado?	Vas a necesitar mucha inversión en marketing. Replantea.
2	¿Puedo entregar las primeras 10 unidades con lo que tengo hoy?	Simplifica el entregable hasta que puedas.
3	¿La idea sigue funcionando si la herramienta de IA sube de precio o cambia?	Depende demasiado de un proveedor. Busca alternativas.
4	¿Respeto la protección de datos personales y las normas de mi sector?	Consulta con un especialista antes de lanzar.
5	¿Hay una persona responsable de la calidad de lo que se entrega?	Sin responsable, los errores de la IA llegan al cliente.
6	¿Distrae a mi equipo del negocio principal?	Asigna tiempo y personas específicas, o pospón la idea.
7	¿Es difícil de copiar porque usa algo que solo yo tengo?	Refuerza el uso de tu despensa: datos, clientes, experiencia.

Abogado del diablo**Ejercicio final**

Actúa como un inversionista que ha visto fracasar muchos negocios pequeños. Lee mi lienzo [pega] y mis resultados de validación [pega]. Dame las cinco razones más probables por las que esta idea podría fracasar en los próximos seis meses y, para cada una, una señal temprana que me avise y una acción para prevenirla.

Tu turno

- ¿Tu idea pasa los siete filtros? Si falla en uno, ajústala antes de soltarla.
- ¿Qué vas a hacer distinto con esta idea a partir del lunes?

Guarda y comparte esta página**IA en Acción · Guía 04****Lo que tu negocio ya sabe y todavía no cobra en cinco ideas**

1. Tu próximo ingreso está en lo que ya sabes, tienes o haces mejor.
2. Elige un patrón: productizar, diagnosticar, suscribir, empaquetar, atender 24/7, personalizar o vender datos.
3. Diseña la idea en el Lienzo del Ingreso Nuevo.
4. Vende antes de construir: 14 días y 30 conversaciones.
5. Cobra por el valor que entregas, no por las horas.

Comparte una foto de esta página con tu equipo o en tus redes con **#IAenAcciónLambayeque**. Producido por Estrategias SAC · www.estrategiassac.com

7 Del papel a la acción

Reto de 7 días

Leer no cambia una empresa. Aplicar, sí. Te propongo siete acciones, una por día, de no más de 30 minutos cada una. Marca cada casilla cuando la cumplas y, si te atreves, cuéntame cómo te fue.

Día	Acción	Hecho
Día 1	Llena el inventario de tu despensa en 20 minutos.	☐
Día 2	Elige un patrón y escribe tres ideas con la ayuda de la IA.	☐
Día 3	Completa el Lienzo del Ingreso Nuevo con la mejor.	☐
Día 4	Haz la lista de 30 clientes posibles.	☐
Día 5	Ten tus primeras cinco conversaciones.	☐
Día 6	Ofrece el piloto con precio de lanzamiento.	☐
Día 7	Revisa los resultados y decide: seguir, ajustar o soltar.	☐

¿Qué vas a hacer el lunes?

En mi novela **De Balsero a Millonario**, Yuniór, un joven que lava carros doce horas al día, llega a la casa de Julián Roque, un hombre que cruzó el mar en una balsa y hoy tiene empresas en siete países. Julián acepta contarle su historia completa, incluso lo que nunca dijo en las entrevistas, con una sola condición: que al final Yuniór no le dé las gracias. Que le diga qué va a hacer el lunes.

Esa misma condición te la pongo a ti. No me agradezcas por esta guía. Escribe aquí, con tus palabras, qué vas a hacer el lunes en tu empresa con lo que acabas de leer.

Conoce la historia completa de Yuniór y Julián, y el método REMAR, en www.estrategiassac.com/libros.

¿Quieres saber por dónde empezar en tu empresa?

En Estrategias SAC hacemos un **Diagnóstico Estratégico con IA**: revisamos cómo funciona hoy tu negocio y te entregamos, en menos de 24 horas, el mapa de lo que conviene ordenar primero y dónde la IA te da resultados más rápido. Escríbenos y menciona que estuviste en la Convención IA en Acción.

Web www.estrategiassac.com

WhatsApp 954 070 374

Correo consultoria@estrategiassac.com



Estrategias SAC · Soluciones Empresariales con IA

Consultoría de transformación para PyMEs que ya venden y quieren crecer con orden. Metodología propia SO 3.0 y brazo tecnológico Escala con IA.

Guía 04 de 5 del Kit del Participante de Convención IA (Convención IA en Acción, Cámara de Comercio y Producción de Lambayeque, 24-oct-2026). Versión 1.3. Producido por Estrategias SAC, nombre comercial de Proyectos y Consultoría Estratégica Corporativa E.I.R.L., RUC 20529655437. Los ejemplos de empresas son ilustrativos. Las herramientas de IA cambian con frecuencia: verifica funciones, precios y condiciones de uso en la web de cada proveedor antes de contratar. No ingreses datos personales de clientes o trabajadores en herramientas de IA sin las medidas que exige la Ley 29733 de Protección de Datos Personales.