



GROWTH NAVIGATION

DIAGNÓSTICO COMERCIAL DE AMBIENTE WOW

Septiembre 2026

PREPARADO PARA

AMBIENTE **WOW**

PARTE A / 01

LO QUE VIO VECTORIA

Nueve pantallas, en el mismo orden en que Felipe las va a leer. Cada afirmación está marcada como confirmado, estimado, hipótesis o vacío — nunca se presenta una interpretación de Vectoria como si fuera un hallazgo del cliente.

01 / LO QUE NOS DIJISTE

Tres problemas, en tus propias palabras

"Doble trabajo." Cotizar obliga a pasar la misma información por cinco sistemas que no se hablan. El cliente está al frente, esperando un precio.

"Se va olvidando." Cuando entra un cliente nuevo, el anterior se enfría. Hoy no hay una lista viva de qué oportunidades están abiertas, de quién es cada una y qué sigue.

"Todos son islas" · "a ciegas." La información del negocio está repartida entre Sigo, E-Dealers, Excel, OneDrive, WhatsApp y la memoria de cada persona. Para responder una pregunta simple hay que reconstruirla.

EVIDENCIA

CONFIRMADO

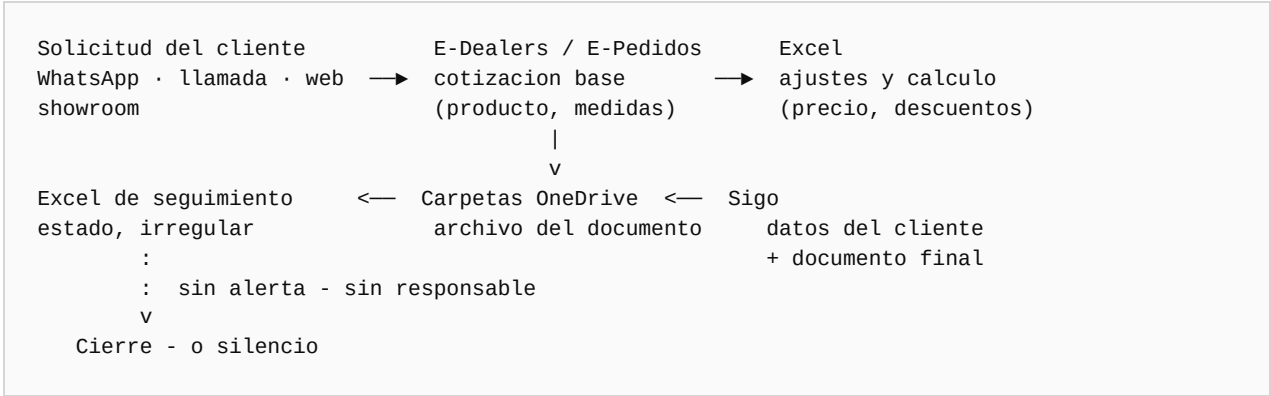
Observado en pantalla el 18 de septiembre y corroborado en dos sesiones de Discovery adicionales.

Esto no lo dedujimos: lo dijiste tú, en cuatro conversaciones, y lo vimos en pantalla el 18 de septiembre.

02 / EL PROCESO, DIBUJADO

Cómo cotizan hoy

El recorrido completo de una cotización, tal como se observó en pantalla:



El mismo dato del cliente se vuelve a digitar en al menos **3 de los 5 pasos** (observado el 18 de septiembre).

Cinco sistemas. Ninguno le pasa la información al siguiente. El puente entre todos es una persona.

03 / EL COSTO, EN TUS NÚMEROS

Cuánto cuesta esto

Hoy no sabemos cuánto cuesta esto, porque nadie lo ha medido. Pero se puede calcular en un minuto, con tus propios números.

CAMPO	CRITERIO — QUÉ PONER AHÍ
Cotizaciones que hace un vendedor al mes	Punto de partida propuesto: 25–30 (estimación de Vectoria, se confirma o corrige en la sesión)
Número de vendedores que cotizan	Incluye a quien cotiza aunque no sea su rol principal
Minutos por cotización, de punta a punta	Punto de partida propuesto: 40 (estimación de Vectoria, se reemplaza por la medición real)
Costo por hora de quien cotiza	Este número lo pone Felipe

Resultado: horas al mes dedicadas a ensamblar cotizaciones, y lo que cuesta eso en pesos.

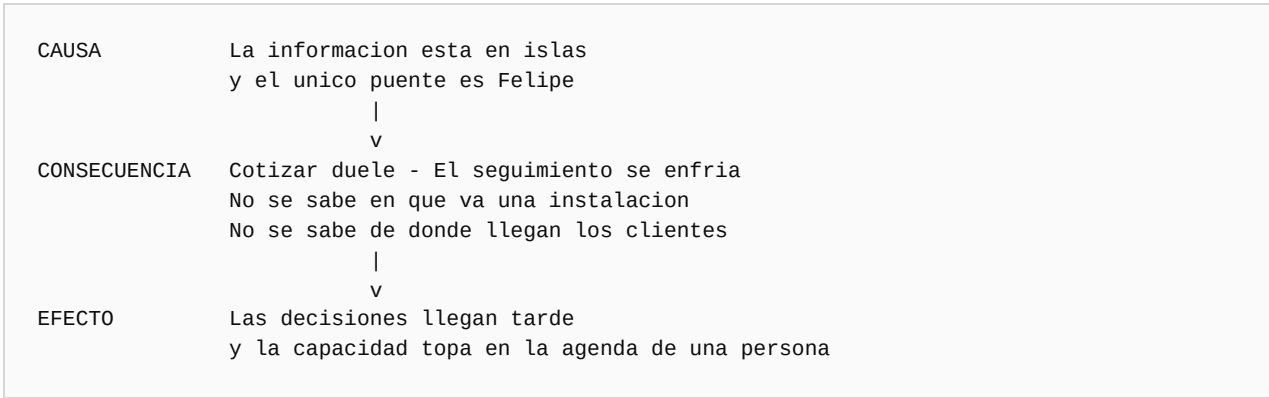
ADVERTENCIA DE HONESTIDAD

ESTIMADO Estos números los pone Felipe. Vectoria no los midió — hoy no existen. Medirlos de verdad es la primera acción del plan.

Por eso el primer entregable es el cotizador, y no un sistema nuevo. Es el único cambio que se paga solo antes de pedirle nada al equipo.

04 / DE LA CAUSA AL EFECTO

Por qué pasa



EL PRECEDENTE

Ya hubo un CRM y se abandonó porque el equipo no lo adoptó. Eso no es un problema más: es lo que define **cómo** hay que hacer el cambio esta vez.

No hay una herramienta que conecte las islas. Hay una persona que las conecta — y es la misma que debería estar vendiendo proyectos.

05 / LA SOLUCIÓN, COMPLETA

Lo que proponemos

El registro no es una tarea nueva. Es lo que queda después de cotizar. Esa es la diferencia con el CRM que se abandonó: allí había que alimentar un sistema; aquí el sistema se alimenta solo porque cotizar por el camino nuevo es más rápido que por el viejo.

#	PIEZA	QUÉ RESUELVE	CUÁNDO
1	Cotizador con IA sobre tarifas de Hunter Douglas	El doble trabajo	Días 1–30
2	Un solo lugar donde vive cliente, cotización e instalación	Las islas	Días 31–60
3	Ritmo de seguimiento: dueño, próxima acción, alerta	Que nada se enfríe	Días 31–60
4	Tablero de Felipe	Dejar de estar a ciegas	Días 61–90
5	Estado de instalación, reportado desde obra	Que Felipe no tenga que llamar	Días 61–90

LO QUE NO INCLUYE ESTA ETAPA

El agente de WhatsApp y un CRM formal de mercado. Se conversaron, no están cotizados, y según el contrato se cotizan aparte una vez cerrado el diagnóstico.

06 / CÓMO SE VE FUNCIONANDO

El cotizador, en acción



Línea Enrollable Quantum — la misma que aparece en las cotizaciones reales revisadas con Ambiente WOW.

Buscador de producto con líneas reales de Hunter Douglas (Luminette, Pirouette, Silhouette, Duette, enrollables, Twinline, Skyline, madera, aluminio), medidas, precio base de tarifa, margen aplicado, precio final y botón de generar documento con el formato de Sigo.

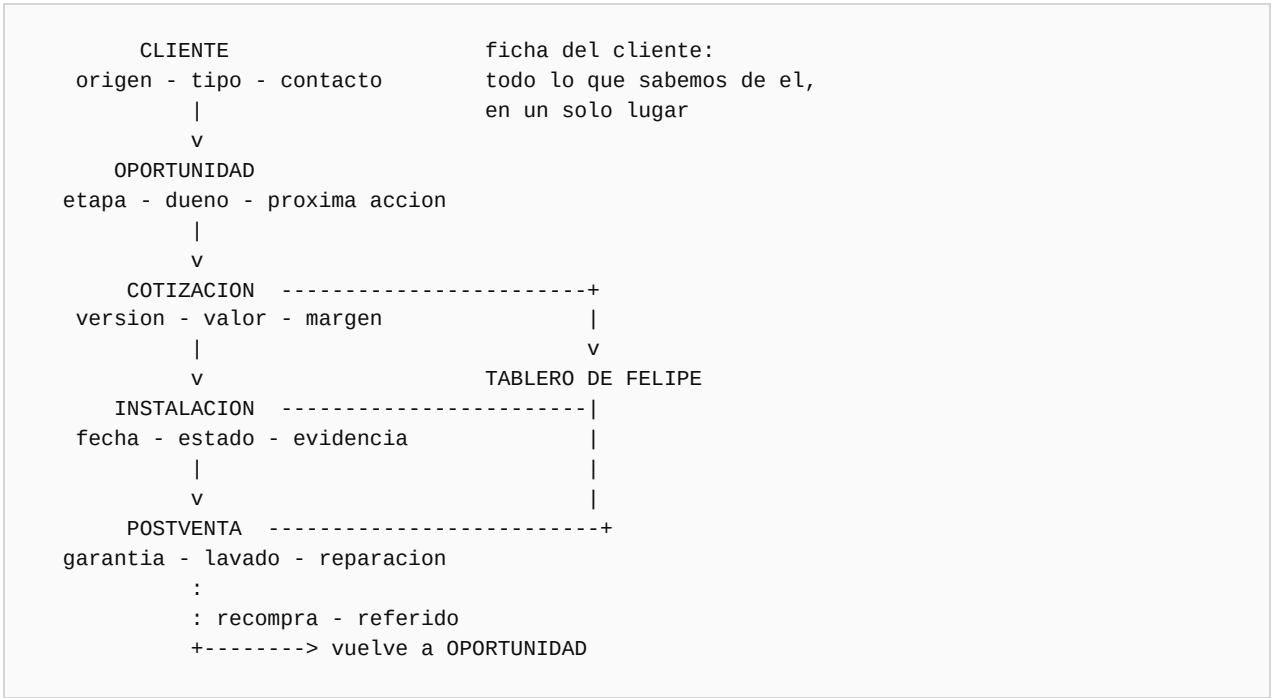
```

Tarifas PDF de Hunter Douglas  --->  Cotizador  --->  Precio distribuidor
(tablas y matrices, vigentes)
                                     |
                                     v
                               + margen del distribuidor
                                     |
                                     v
                               Precio de venta
                                     |
                                     v
                               Documento con el formato de Sigo
  
```

Por qué esta ruta y no conectarse con E-Dealers: conseguir acceso de API a través de Hunter Douglas es poco realista. Cotizar manualmente contra las tarifas PDF produce exactamente el mismo resultado que E-Pedidos.

06 / CÓMO SE VE FUNCIONANDO (CONT.)

Qué queda registrado después de cotizar



Se lee de arriba abajo. Cada cosa que pasa deja lo siguiente lista y sin volver a escribir nada: el cliente abre una oportunidad, la oportunidad produce una cotización, la cotización cerrada abre la instalación, la instalación cerrada abre la garantía. Y la garantía, meses después, vuelve a abrir una oportunidad — que es la recompra que hoy no se persigue porque nadie sabe cuándo toca.

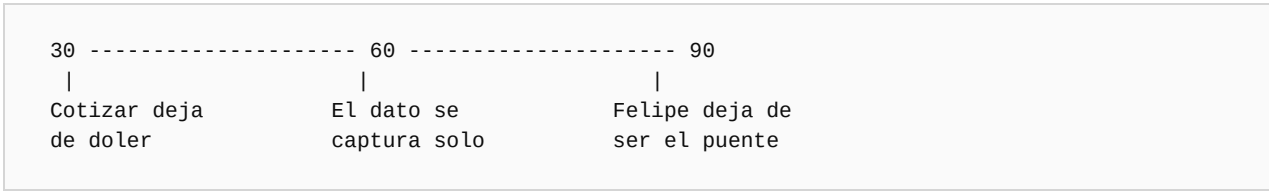
PENDIENTE DE PRODUCCIÓN

La maqueta reproduce el formato del documento que hoy emite Sigo. Las muestras reales de cotización ya están en poder de Vectoria y quedan cruzadas con este diseño antes de la sesión con Felipe.

A la derecha, todo eso alimenta el tablero de Felipe sin que nadie tenga que reportar nada.

07 / EL PLAN EJECUTABLE

Los 90 días



Días 1–30 — resultado visible y línea base: cotizador funcionando · sesión uno a uno con cada vendedor (30 min, tope 5 sesiones) · cronómetro de línea base · tarifas y regla de margen cargadas · lista única de oportunidades abiertas · arranca la revisión comercial semanal.

Días 31–60 — el dato se captura solo: cotizador genera el documento con formato de Sigo · el registro se crea solo al cotizar · ritmo de seguimiento con estado, dueño y alerta · segundo cronometraje contra la línea base.

Días 61–90 — visibilidad y traspaso: tablero de Felipe con residencial y proyectos separados · reporte mínimo de instalación probado con un instalador · instalación reportada en operación regular · se nombra un dueño del sistema distinto de Felipe · cierre del diagnóstico y recomendaciones de fase 2.

CRITERIO DE ÉXITO (A VALIDAR CON FELIPE)

Felipe puede responder, sin llamar a nadie, cuántas oportunidades hay abiertas, cuáles están en riesgo, qué instalaciones van atrasadas y cuánto pesa realmente cada línea del negocio.

Este es un primer corte basado en lo que sabemos hoy. Cuando llegue la información pendiente, algunas prioridades pueden moverse. Decirlo ahora es parte del método.

08 / LO QUE PEDIMOS

Lo que necesitamos de ustedes

El plan arranca con lo que ya tenemos. Solo dos cosas detienen algo; el resto mejora la precisión de lo que podemos calcular, pero no frena el día uno.

BLOQUEA EL ARRANQUE	QUÉ DESBLOQUEA
Tarifas de precios vigentes de Hunter Douglas en PDF + regla de margen	El cotizador completo. Sin esto no hay día 1
Media hora de cada vendedor para la sesión uno a uno	La línea base de tiempo y la adopción del cotizador

NO FRENA, PERO MEJORA LA PRECISIÓN	QUÉ DESBLOQUEA
Ventas y margen por línea del último año	Responde la pregunta grande de la Pantalla 9
Lista de oportunidades históricas	Medir el costo de lo que se enfría
Organigrama vigente	Asignar dueños a cada pieza
Dispositivo/conectividad de instaladores en obra	Saber si el reporte desde campo es viable

09 / DECISIONES DE FELIPE

Lo que falta **decidir**

Hay decisiones que no nos corresponden. Estas son.

LA PREGUNTA GRANDE**HIPÓTESIS**

¿Cuál es realmente el motor del negocio: residencial o proyectos? Los ~40 leads y las ~15 visitas de showroom son residencial. La facturación declarada incluye proyectos, que entran por relación directa y no aparecen en ningún registro. No sabemos la respuesta y no la suponemos — pero es la pregunta que más cambia el plan.

Otras preguntas abiertas: ¿cuál es la meta del negocio a 12 meses, en número? ¿Cómo se concilia la facturación declarada con el desglose posterior? ¿Qué papel debe conservar Sigo fuera de lo contable? ¿Por qué se abandonó el CRM anterior, en palabras del equipo? ¿Quién será el dueño del sistema cuando Vectoria salga? ¿Quién mantiene actualizadas las tarifas de Hunter Douglas? ¿Qué está dispuesto a cambiar el equipo en su día a día? ¿Qué cuenta como una incidencia de instalación?

Acordar prioridades, dueños y la fecha de la primera revisión semanal.

PARTE B / 02

EL SOPORTE DEL DIAGNÓSTICO

Anexo completo: contexto de negocio, los nueve problemas con su evidencia, las cuatro fórmulas de costo, el mapa actual y los principios de diseño de la intervención.

B.1 / CONTEXTO DE NEGOCIO

Quién es Ambiente WOW



Distribuidor e instalador premium de control solar y decoración en Bogotá, con Hunter Douglas como ancla de producto y showroom en Rosales. La oferta cubre cortinas y persianas Hunter Douglas, toldos y pérgolas, papel de colgadura, e instalación, lavado, reparación y asesoría.

Dueño y figura central: Felipe Álvarez. Concentra proyectos, criterio técnico de producto, decisiones y coordinación de instalación.

LÍNEA	MARGEN DECLARADO	VISIBILIDAD EN EL EMBUDO MEDIDO
Residencial premium	30–35%	Sí — los ~40 leads y ~15 visitas/mes son de aquí
Proyectos	20–25%	No — entra por relación directa de Felipe, fuera de todo registro

OBJETIVO DE NEGOCIO DECLARADO

CONFIRMADO Dejar de operar "a ciegas" · conocer los problemas antes de que ocurran · que la empresa deje de funcionar como "islas" · reducir el "doble trabajo" de cotizar.

B.2 / LO QUE YA FUNCIONA

Fortalezas que el rediseño debe preservar

El diagnóstico no parte de un negocio roto.

FORTALEZA	IMPLICACIÓN PARA EL DISEÑO
Portafolio premium y respaldo Hunter Douglas	La credibilidad de producto ya existe. No hay que construirla
Criterio técnico de Felipe	Es el diferenciador real. Se documenta y se apalanca; no se automatiza
Conversión de showroom muy alta (~50%)	El activo comercial más eficiente. Cualquier intervención debe protegerlo
Relación directa con Hunter Douglas	Es la puerta a proyectos. El canal existe; falta registrarlo y medirlo
Promesa de servicio completo	La promesa está dicha. Hoy no se mide si se cumple
Felipe pide el cambio, no lo resiste	El riesgo de adopción está en el equipo, no arriba

B.3 / EVIDENCIA COMPLETA

Los **nueve problemas** (P1–P5)

P1 es el único observado directamente en pantalla; el resto se apoya en declaración consistente o en evidencia pública verificable. Los tres primeros son el núcleo.

CONFIRMADO P1 — La cotización se ensambla a mano cruzando cinco sistemas que no se hablan. E-Dealers/E-Pedidos → Excel → Sigo → OneDrive → Excel de seguimiento. Observación directa en pantalla; el mismo dato se digita al menos 3 veces.

CONFIRMADO P2 — Seguimiento comercial sin visibilidad confiable. No existe lista viva de oportunidades abiertas con responsable y próxima acción. El cliente anterior "se va olvidando".

CONFIRMADO P3 — La información del negocio vive en islas. Sigo, E-Dealers, Excel, OneDrive, WhatsApp y memoria individual. Para responder una pregunta simple hay que reconstruir de varias fuentes.

CONFIRMADO P4 — Felipe es el único integrador del sistema. No hay herramienta que conecte las islas: hay una persona. El techo de crecimiento es su agenda.

CONFIRMADO P5 — Ya hubo un intento fallido: el CRM anterior se abandonó por falta de adopción. La causa exacta, en palabras del equipo, es un vacío sin resolver.

B.3 / EVIDENCIA COMPLETA (CONT.)

Los **nueve problemas** (P6–P9)

CONFIRMADO P6 — No se sabe en qué va una instalación ni una postventa, pese a que la promesa pública incluye instalación, lavado, reparación y garantía. El estado real solo se conoce preguntando.

CONFIRMADO P7 — No se mide de dónde llegan los clientes ni cuántos cierran por canal. No se puede decidir dónde poner tiempo ni presupuesto.

HIPÓTESIS DE VECTORIA — NO CONFIRMADA POR FELIPE P8 — El motor económico probablemente entra por fuera del embudo que se mide. Los ~40 leads y ~15 visitas son 100% residencial; la facturación declarada sí incluye proyectos.

CONFIRMADO COMO CONTRADICCIÓN DOCUMENTADA P9 — Las cifras del negocio no concilian entre sí ni tienen definición contable. La facturación declarada no concilia con el desglose verbal posterior.

Cómo se relacionan: P3 y P4 son la causa estructural — la información está partida y el puente es una persona. P1, P2, P6 y P7 son donde se siente y donde se puede intervenir. P5 dicta cómo hay que intervenir: valor antes que disciplina. P8 y P9 determinan si se está midiendo el negocio correcto.

Notas bajas en datos, continuidad y postventa; relativamente altas en marca — el perfil de un negocio con buena fachada y sistema interno frágil.

B.5 / LAS CUATRO FÓRMULAS

Cuánto cuesta, cuando se pueda **medir**

No hay datos de sistema para calcular un costo o un ROI real todavía. Estas son las fórmulas que aplicarían y qué falta para cada una.

B.5.1 — COSTO DEL DOBLE TRABAJO EN COTIZACIÓN (P1) · SE CONVIERTE EN SIMULADOR

$(\text{cotizaciones/mes por vendedor}) \times (\text{n}^{\circ} \text{ vendedores}) \times (\text{minutos por cotización}) \div 60$
 $\times (\text{costo por hora})$

Se completa con el simulador de la Pantalla 3 y el cronometraje real de las sesiones uno a uno.

B.5.2 — COSTO DE OPORTUNIDADES QUE SE ENFRÍAN (P2)

$(\text{oportunidades perdidas/mes}) \times (\text{ticket promedio por línea}) \times (\text{margen de esa línea})$

No existe hoy una lista de oportunidades abiertas — el primer factor no tiene numerador posible.

B.5.3 — COSTO DEL CUELLO DE BOTELLA DE FELIPE (P4)

$(\text{horas/semana coordinando}) \times (\text{valor de esas horas en proyectos y Hunter Douglas})$

No hay registro de tiempo de Felipe.

B.5.4 — COSTO DEL RETRABAJO EN INSTALACIÓN Y POSTVENTA (P6)

$(\text{incidentes/mes}) \times (\text{costo directo}) + (\text{efecto en referido y recompra, no cuantificable hoy})$

No existe línea base alguna: ni conteo, ni costeo, ni registro de garantías.

El diagnóstico puede afirmar con confianza dónde se pierde valor, pero no cuánto en pesos, porque nada de eso se mide todavía.

B.6 / EL MAPA ACTUAL

Dónde vive la información hoy

PASO	SISTEMA	QUÉ SE RECAPTURA A MANO	QUIÉN
1	E-Dealers / E-Pedidos	Producto, medidas, referencia	Vendedor / administración
2	Excel	Precio, ajustes, descuentos	Vendedor / administración
3	Sigo	Datos del cliente + documento	Administración
4	OneDrive	Archivo del documento	Variable
5	Excel de seguimiento	Estado de la oportunidad	Irregular, a veces nadie

Los proyectos siguen un recorrido distinto y mucho menos documentado: entran por la relación directa de Felipe y por el canal Hunter Douglas, y no aparecen en el embudo de los 40 leads.

Responsables: Felipe Álvarez (dueño, único puente) · Vendedores (20–25 oportunidades simultáneas cada uno) · Administración comercial (dueña operativa de la emisión) · Instaladores (tienen el estado real, reportan de forma irregular).

HERRAMIENTAS

Sigo · E-Dealers / E-Pedidos (sin API disponible, conseguirla es poco realista) · Excel (dos archivos distintos) · OneDrive · WhatsApp y teléfono · tarifas de Hunter Douglas en PDF — cotizar manualmente con ellas produce exactamente el mismo resultado que E-Pedidos.

B.7 / LA SOLUCIÓN, EN DETALLE

Las cinco piezas (O1–O5)

Impacto y esfuerzo son juicios de Vectoria en escala alta/media/baja, no cifras. Orden de ejecución: O1 → O2 → O3 → O5 → O4.

O1 — COTIZADOR ASISTIDO POR IA SOBRE TARIFAS DE HUNTER DOUGLAS

Resuelve P1 principalmente, alivia P4. Impacto alto, esfuerzo medio. Que un vendedor o Felipe pueda cotizar con el cliente al frente, con el mismo precio que hoy produce E-Pedidos.

O2 — UN SOLO LUGAR DONDE VIVE CADA CLIENTE, COTIZACIÓN E INSTALACIÓN

Resuelve P2, P3, P7. Impacto alto, esfuerzo medio. Incluye la ficha de cliente. Notion es una recomendación, no una decisión tomada — requiere OK explícito de Felipe.

O3 — RITMO DE SEGUIMIENTO CON DUEÑO, PRÓXIMA ACCIÓN Y ALERTA

Resuelve P2. Impacto alto, esfuerzo medio. Se presenta como visibilidad de la oportunidad, nunca como control de desempeño del vendedor.

O5 — TABLERO DE FELIPE (ADELANTADO)

Impacto medio, esfuerzo bajo si O2 está alimentado con datos consistentes. Un tablero sobre datos incompletos es peor que no tener tablero.

O4 — SABER EN QUÉ VA CADA INSTALACIÓN (MOVIDO AL FINAL)

Resuelve P6. Impacto medio-alto, esfuerzo medio. Vacío bloqueante: no se ha verificado qué dispositivo y conectividad tienen los instaladores en obra.

B.8 / PRINCIPIOS DE DISEÑO

Cómo se evita repetir el error anterior

PRINCIPIO	LÍMITE QUE NO SE CRUZA SIN VALIDACIÓN
Resolver un dolor antes de pedir un dato	No pedir que el equipo alimente un sistema antes de darles algo que les ahorre trabajo
Capturar en el acto, no migrar el histórico	No prometer migración del histórico sin estimar volumen y esfuerzo
Mejora incremental, no reemplazo de plataforma	No plantear un cambio de stack como condición de arranque
Un dueño por cada dato	La responsabilidad no se transfiere "a la IA". Sin dueño humano, el sistema se vacía
Datos antes de tablero	Un tablero sobre datos incompletos produce apariencia de control y destruye confianza
El criterio de Felipe sigue siendo humano	No sustituir el diferenciador del negocio por automatización

MECANISMO CONCRETO — "UN DUEÑO POR CADA DATO"

Un solo campo obligatorio por rol al arrancar. La revisión semanal hace visible la oportunidad, no la persona. A los 30 días se revisa qué campo nadie llenó y se elimina o se automatiza.

El CRM anterior no falló por ser mal software. Falló por adopción. Toda decisión de este plan se evalúa primero por adopción y después por funcionalidad.



NUEVE PROBLEMAS, UN SISTEMA, TRES MESES PARA INSTALARLO

Vectoria Growth Navigation · Ambiente WOW