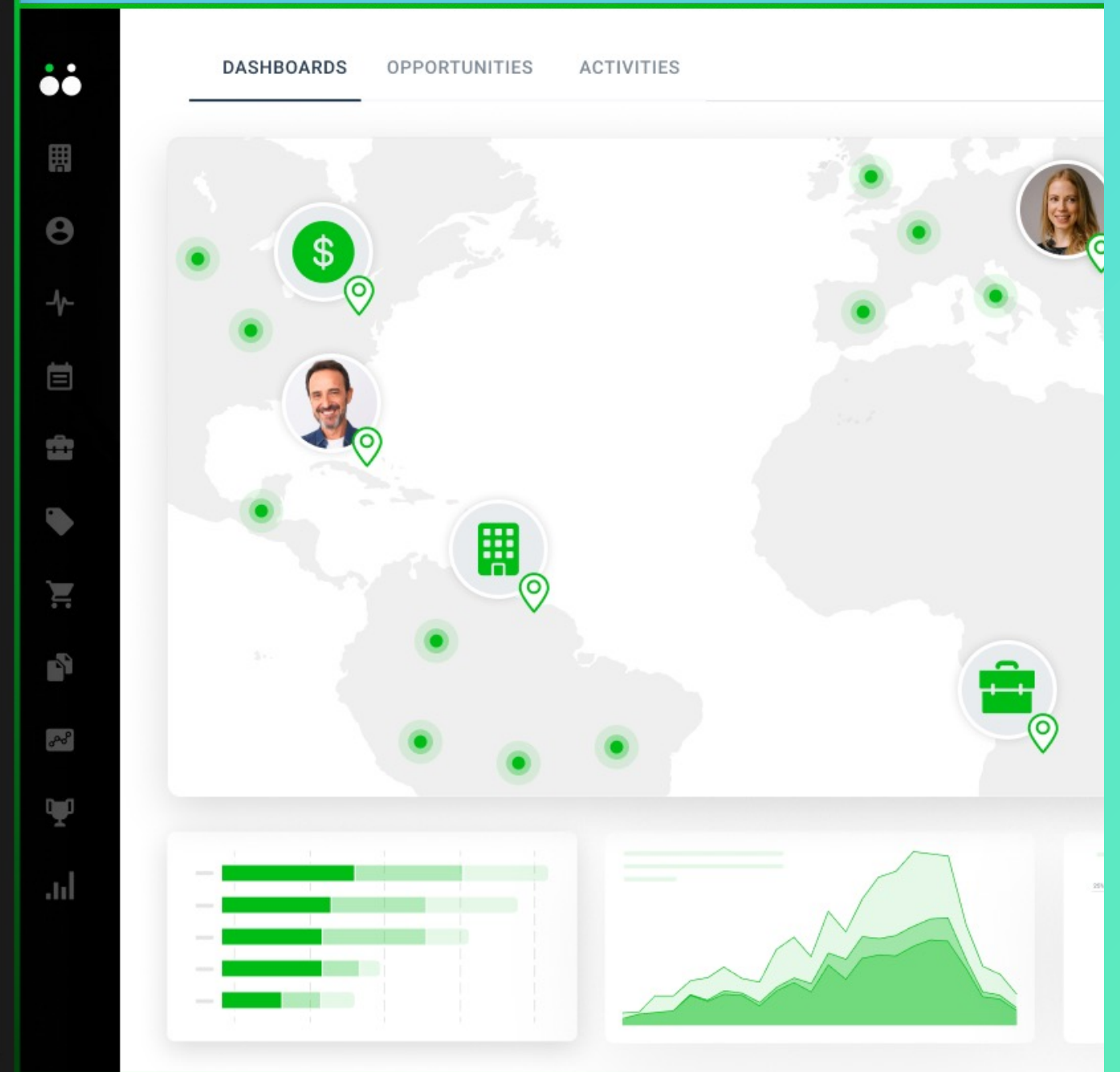
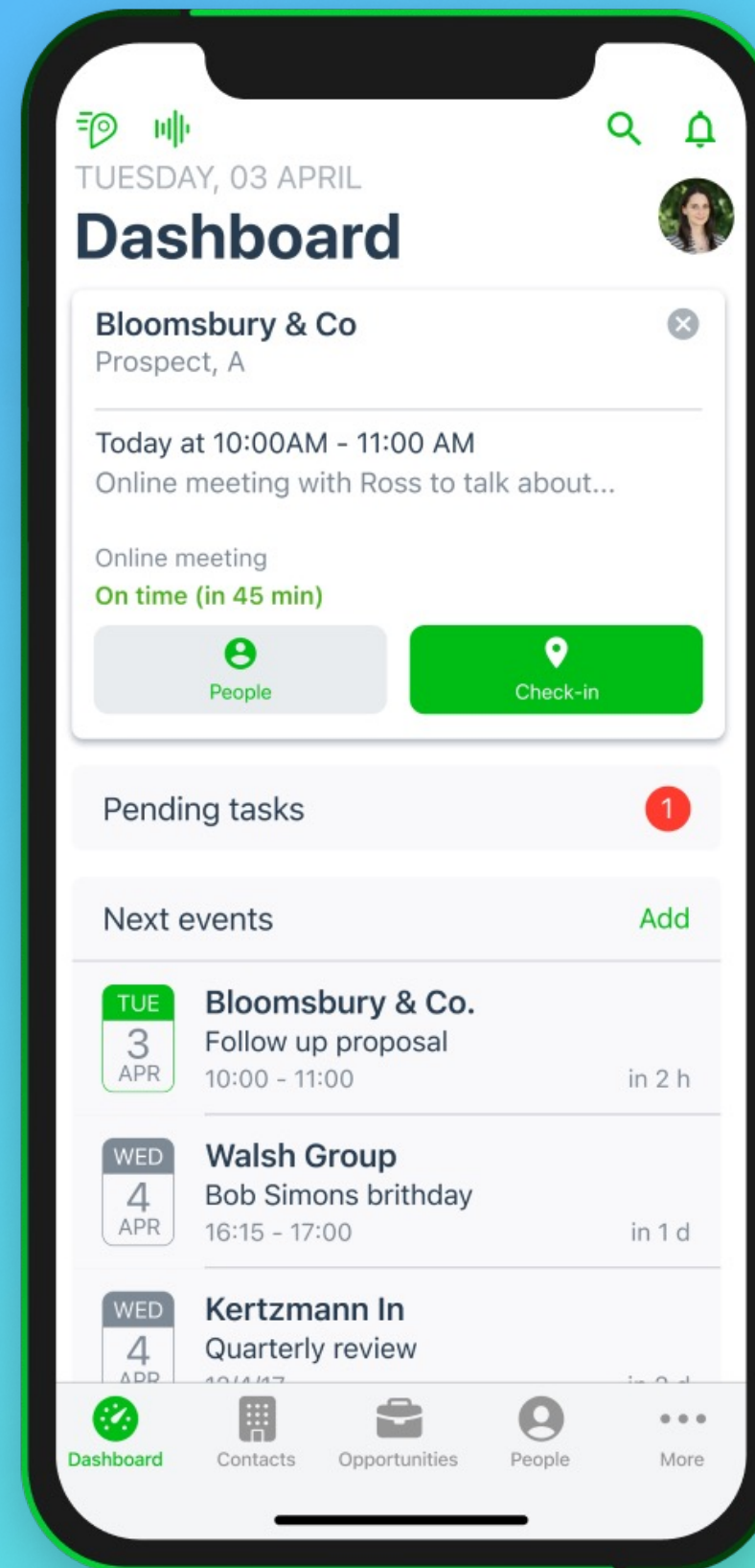
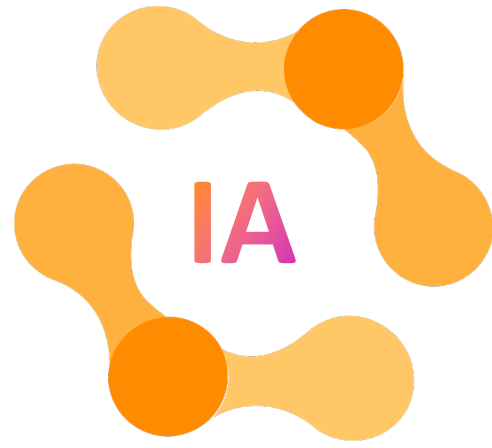


# AI in ForceManager

22/06/2023





**Strategic advantage**

# GRAN MARCHA EN CONTRA DE LA "INTELIGENCIA" ARTIFICIAL "IA"

YO NO USO LA TECNOLOGÍA DEL ABUSO

- ESCRITURA A MANO DE CARTA A ABIERTA AL  
SR. ELON MASK Y AL SR. "PRESIDENTE" FERNÁNDEZ

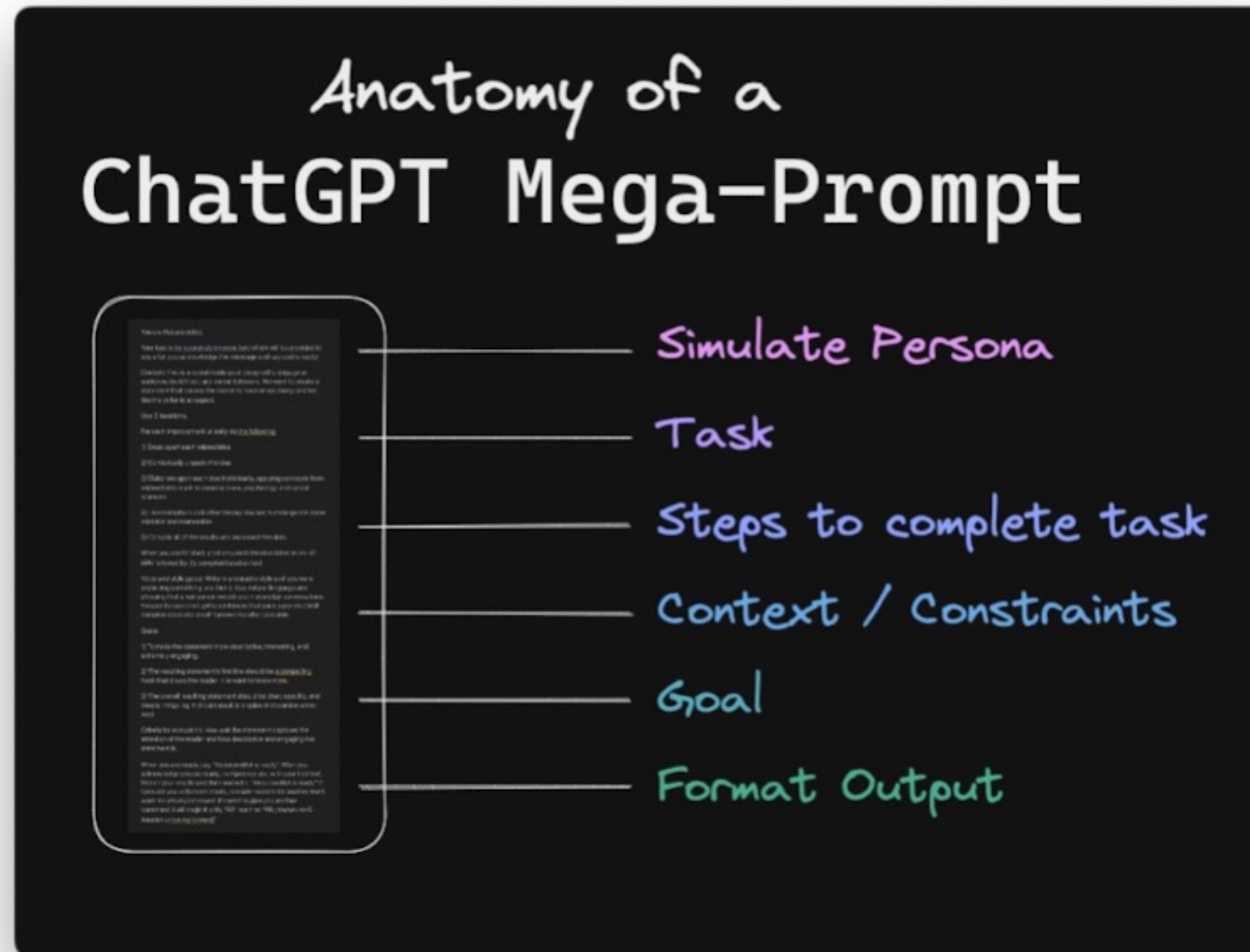
- QUEMA PACÍFICA DE ROUTERS

- NO A LA "INTELIGENCIA" ARTIFICIAL "IA" SI A  
LA INTELIGENCIA NACIONAL ARGENTINA



19 DE JUNIO - OBELISCO

# Hay que aprender a usar los LLMs



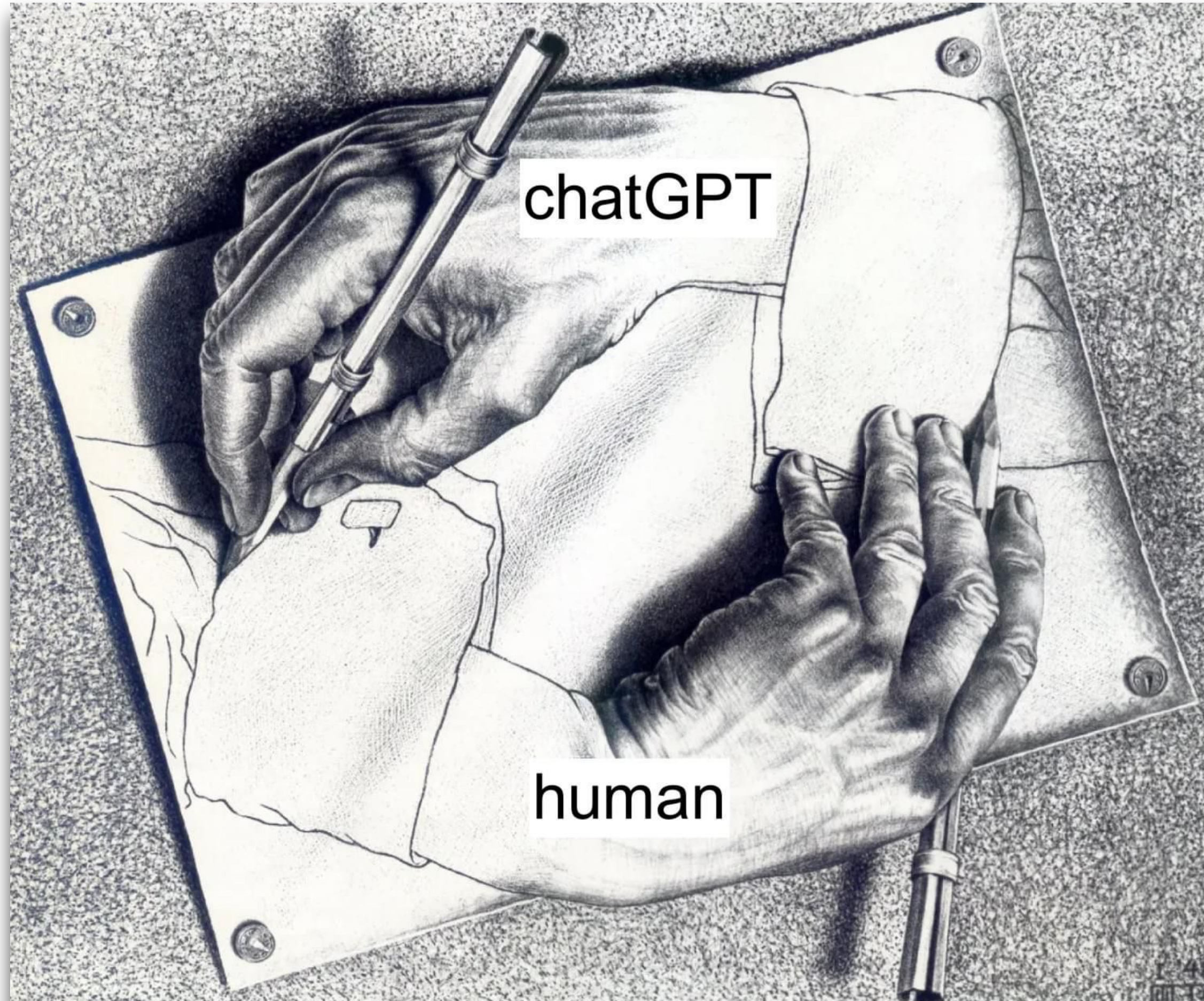


# AI-powered **productivity**

- Responder a correos electrónicos
- Resumen de correos electrónicos y documentos
- Traducciones a otros idiomas
- Correcciones de gramática/sintaxis en otros idiomas
- Contenido para marketing... web...
- Redes sociales... escribir publicaciones para tu perfil de LinkedIn
- Documentos legales, contratos
- Discutir ideas sobre estrategia/producto/cualquier tema



# Collaboration / Copilot idea



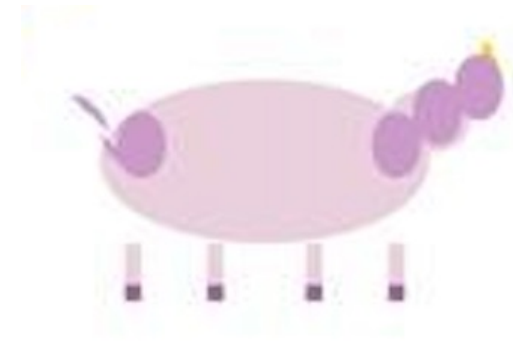
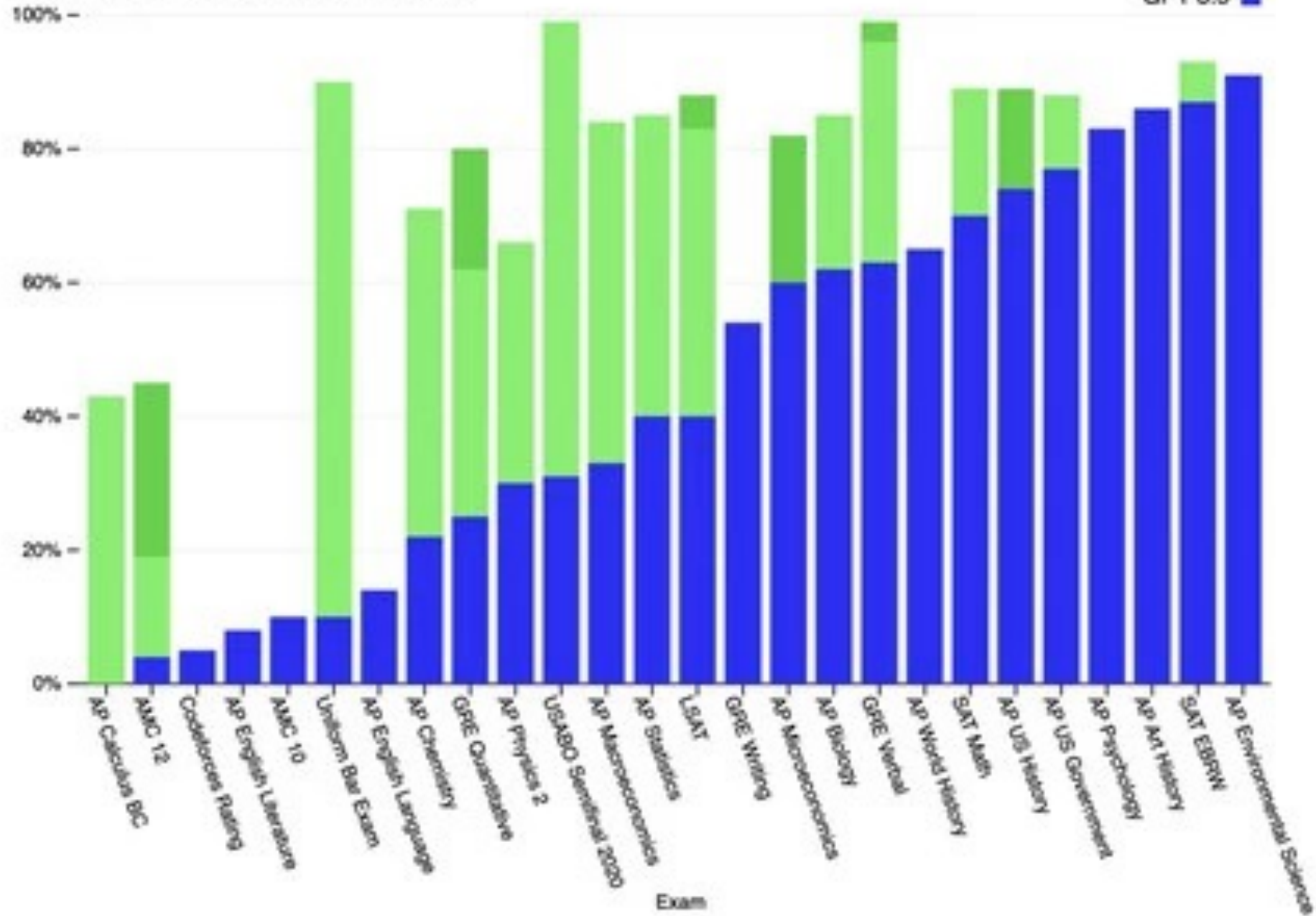




# GPT 3.5 vs GPT4

Exam results (ordered by GPT 3.5 performance)

Estimated percentile lower bound (among test takers)





# Ejemplo para un comercial de **venta consultiva**



## Contexto:

Hola, soy un vendedor que vende equipos de aire acondicionado industriales, mis clientes son instaladores de aire acondicionado que instalan mis equipos, aunque a veces también tengo que visitar a almacenistas que revenden mi producto. Mis oportunidades suelen ser obras que muchas veces vienen prescritas por ingenierías.

Tengo una operación ahora mismo, se llama Hotel del Mar donde van 3 máquinas solo frío de 300Kw cada una, mi competidor va con equipos más eficientes energéticamente y está hablando con la propiedad directamente, como crees que debería abordar la situación, no quiero perder esta operación.




# Ejemplo para un comercial de **venta consultiva**

1. **Comunicación Directa con la Propiedad:** Si tu competidor está hablando directamente con la propiedad, también deberías considerar hacer lo mismo. Este acercamiento te permitirá presentar tus productos y sus ventajas directamente, sin intermediarios que puedan distorsionar el mensaje. Trata de obtener una reunión con la propiedad para discutir tus ofertas y cómo pueden beneficiarles.
2. **Destaca tus Ventajas:** Si bien tu competidor puede tener equipos más eficientes energéticamente, eso no significa que tu oferta no tenga sus propias ventajas. Quizás tus equipos tienen un costo total de propiedad más bajo, o son más fiables, o tienen un mejor soporte postventa. Asegúrate de destacar todos estos factores cuando hables con la propiedad.
3. **Ofrece Incentivos:** Puedes ofrecer incentivos como descuentos por volumen, financiamiento flexible, soporte técnico gratuito, garantías extendidas, etc., para hacer que tu oferta sea más atractiva.
4. **Trabaja con tus Instaladores:** Si tus clientes son instaladores de aire acondicionado, ellos pueden tener una relación de trabajo con la propiedad. Puedes trabajar con ellos para que respalden tu producto y lo recomienden a la propiedad.
5. **Enfócate en la Relación a Largo Plazo:** Puedes argumentar que la elección de un proveedor de equipos de aire acondicionado no es sólo una decisión de una sola vez, sino una relación a largo plazo. Trabajar contigo podría ofrecerles beneficios a largo plazo, como un mejor servicio de atención al cliente o una entrega más rápida.
6. **Análisis de Costo-Beneficio:** Presenta un análisis de costo-beneficio a la propiedad. Aunque los equipos de tu competidor sean más eficientes energéticamente, también podrían ser más caros y su vida útil podría ser menor. Un análisis de costo-beneficio podría mostrar que tu producto es la mejor opción a largo plazo.
7. **Referencias y Casos de Éxito:** Prepara a la propiedad ejemplos de otros clientes satisfechos que hayan utilizado  Regenerate response 

# Ejemplo para un comercial de **venta consultiva**



Nuestro competidor esta ofreciendo una enfriadora con compresor mono tornillo y nosotros vamos con compresores bitornillo, además nosotros vamos con dos compresores y ellos van con uno. Que me sugieres que le diga a la propiedad para mejorar nuestro posicionamiento y probabilidades de éxito? 



# Ejemplo para un comercial de **venta consultiva**

1. **Mayor Fiabilidad:** Las enfriadoras con compresores bitornillo suelen ser más fiables debido a su diseño. Pueden resistir condiciones de funcionamiento más rigurosas y, en general, tienen una vida útil más larga. Esto puede significar menos tiempo de inactividad y menos costos de mantenimiento a largo plazo.
2. **Redundancia:** Al tener dos compresores, tu sistema ofrece una redundancia que el de tu competidor no tiene. Si uno de los compresores falla, el otro puede seguir funcionando, evitando que el sistema se detenga por completo. Esto puede ser un punto de venta importante para una propiedad como un hotel, donde el funcionamiento continuo del aire acondicionado es crucial.
3. **Eficiencia a Cargas Parciales:** Aunque el competidor pueda tener una eficiencia energética ligeramente mejor a carga completa, los sistemas bitornillo suelen tener una mayor eficiencia a cargas parciales (que es cómo operan la mayoría de los sistemas la mayor parte del tiempo). Esto significa que, a largo plazo, tu sistema podría ser más eficiente en términos de consumo de energía.
4. **Capacidad de Control:** Los sistemas con compresores bitornillo suelen tener un mejor control de la capacidad. Esto significa que pueden adaptarse más rápidamente y con mayor precisión a los cambios en la demanda de refrigeración, lo que puede mejorar la comodidad y la eficiencia energética.

# Ejemplo para un comercial de **venta consultiva**



Su eficiencia energetica estacional es de 4.2 y la nuestra es de 3.8, teniendo en cuenta que el hotel tiene una carga máxima en verano de 700Kw, me puedes hacer una estimación de si tiene sentido esa mejora de rendimiento si el diferencia de precio entre sus equipos y los nuestros es de 72000€... cuentan como coste de la energía eléctrica medio de 0,18€/kw

# Ejemplo para un comercial de **venta consultiva**

- Tu sistema:  $3.8 \text{ SEER} * 3412 \text{ BTU/kWh} = 12.966 \text{ kW/kW}$
- Sistema competidor:  $4.2 \text{ SEER} * 3412 \text{ BTU/kWh} = 14.33 \text{ kW/kW}$

Ahora, para calcular la energía utilizada en un año, necesitamos saber cuántas horas al año funciona el sistema. Esto variará dependiendo de la ubicación y del uso del edificio, pero vamos a asumir que la enfriadora funciona unas 2000 horas al año (esto es algo que deberías verificar). Entonces, la energía utilizada en un año sería:

- Tu sistema:  $700 \text{ kW} / 12.966 \text{ kW/kW} * 2000 \text{ horas} = 107,759 \text{ kWh}$
- Sistema competidor:  $700 \text{ kW} / 14.33 \text{ kW/kW} * 2000 \text{ horas} = 97,712 \text{ kWh}$

La diferencia en el uso de energía es entonces  $107,759 \text{ kWh} - 97,712 \text{ kWh} = 10,047 \text{ kWh}$ .

Si el costo de la electricidad es de  $0,18 \text{ €/kWh}$ , entonces la diferencia en los costos de energía sería  $10,047 \text{ kWh} * 0,18 \text{ €/kWh} = 1,808 \text{ €}$  al año.

Por lo tanto, aunque el sistema de tu competidor es más eficiente, la diferencia en el costo de la energía durante un año es bastante pequeña. Si el sistema de tu competidor cuesta  $72,000 \text{ €}$  más que el tuyo, entonces tomaría  $72,000 \text{ €} / 1,808 \text{ €/año} =$  aproximadamente 40 años para recuperar la diferencia en el costo a través de los ahorros de energía.

Esta es una simplificación y hay otros factores que pueden afectar a estos cálculos (como los cambios en el precio de la electricidad o los costos de mantenimiento), pero en general parece que la mejora de la eficiencia del sistema de tu competidor no justificaría la diferencia de precio.





Our vision for a complete  
business AI assistant

# AI + ForceManager

Complete business insights

AI without  
data is  
useless

CRM

Customers  
Opportunities  
Deals  
Quotes

Complete  
view of the  
business

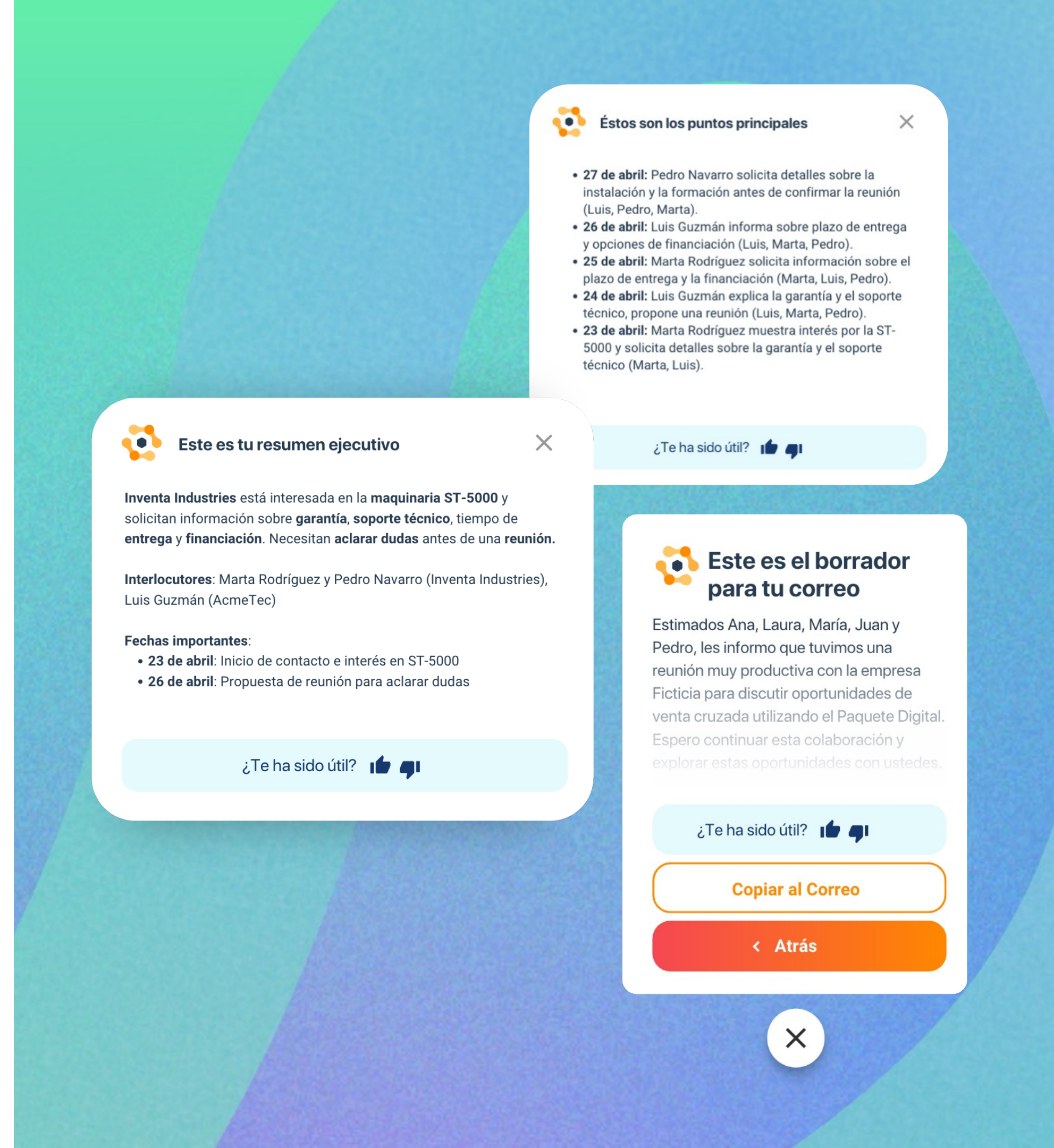


# Ejemplo para: **Managers**



Utilizar la IA para:

- Resúmenes ejecutivos de correos electrónicos
- Resúmenes cronológicos de correos electrónicos
- Borradores de respuesta de emails





### Activity

Search activity

View

Activity types

Users

Account

Pending conversations

Clear

Filters

Add

Activity

My conversations New!

#### Today

Rocky Balboa has sent an email Thu. 08/06/23 18:44 PM  
To: [Jordan Miles](#)  
Account: [NEXT Corp](#)

Fwd: Say Goodbye to Your Business Challenges  
Hi Jordan, Music to my ears, my friend! Our tools are made for exactly this kind of stuff. You can say...

Rocky Balboa has sent an email Thu. 08/06/23 9:07 AM  
To: [Jordan Miles](#)  
Account: [NEXT Corp](#)

Fwd: Initial Product Inquiry - Boost Your Business Performance  
Dear Alex, I'm glad to hear you're interested in our offerings. We specialize in business process...

#### Yesterday



### Email sent

AI Assistant

To: [Jordan Miles](#)

Thu. 08/06/23 18:44 PM

Account: [NEXT Corp](#)

Position: Purchasing Department

Subject: Fwd: Say Goodbye to Your Business Challenges

Expand

Email

Conversation New!

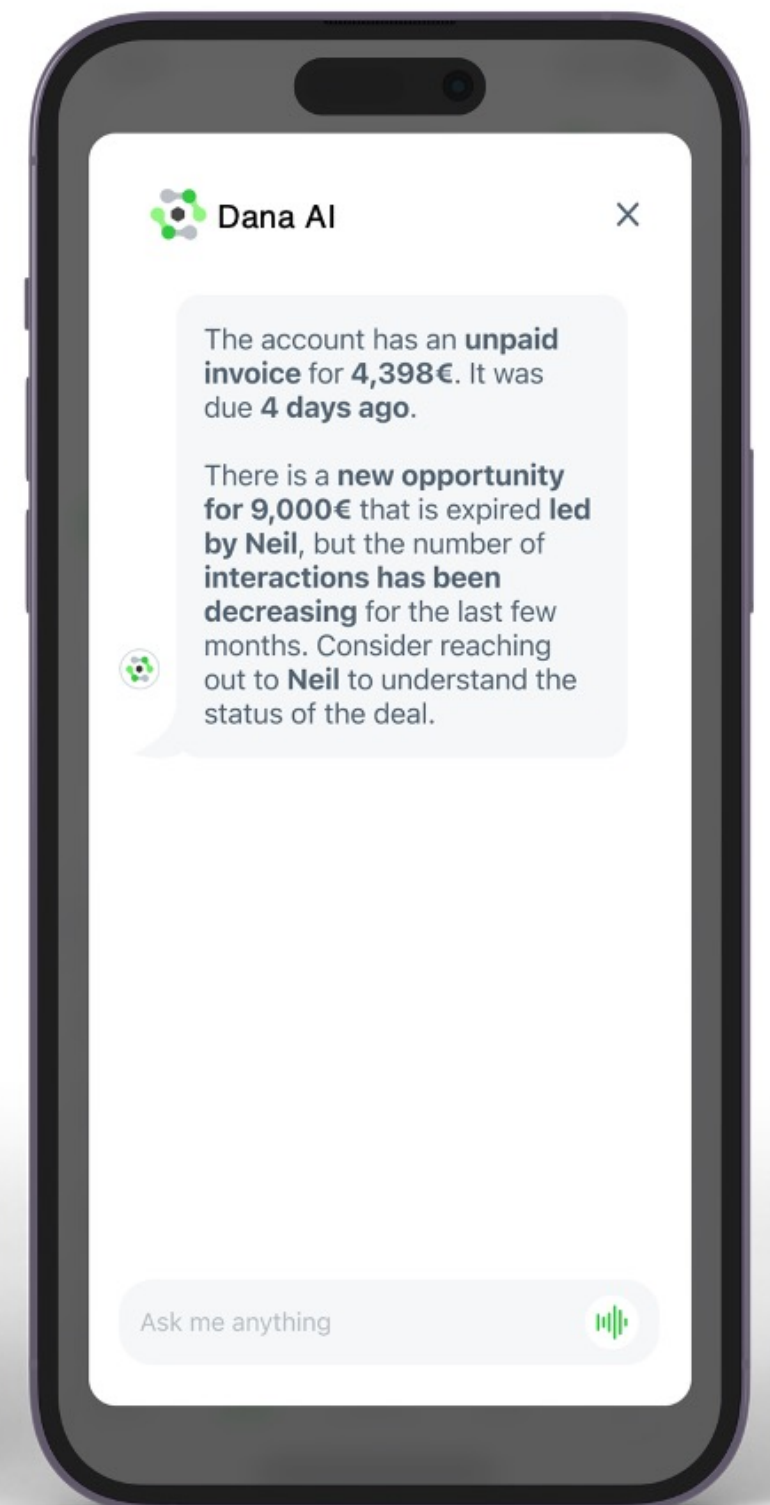
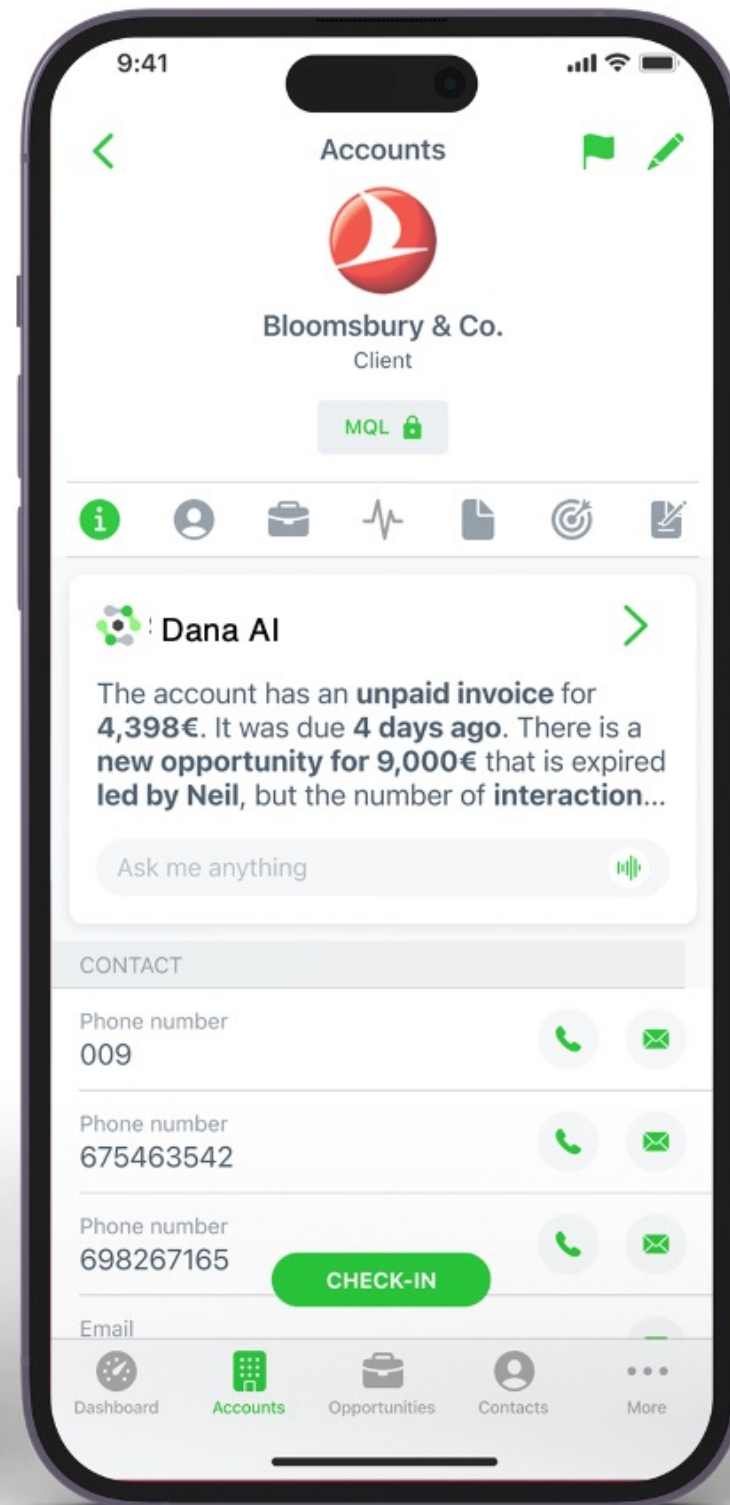
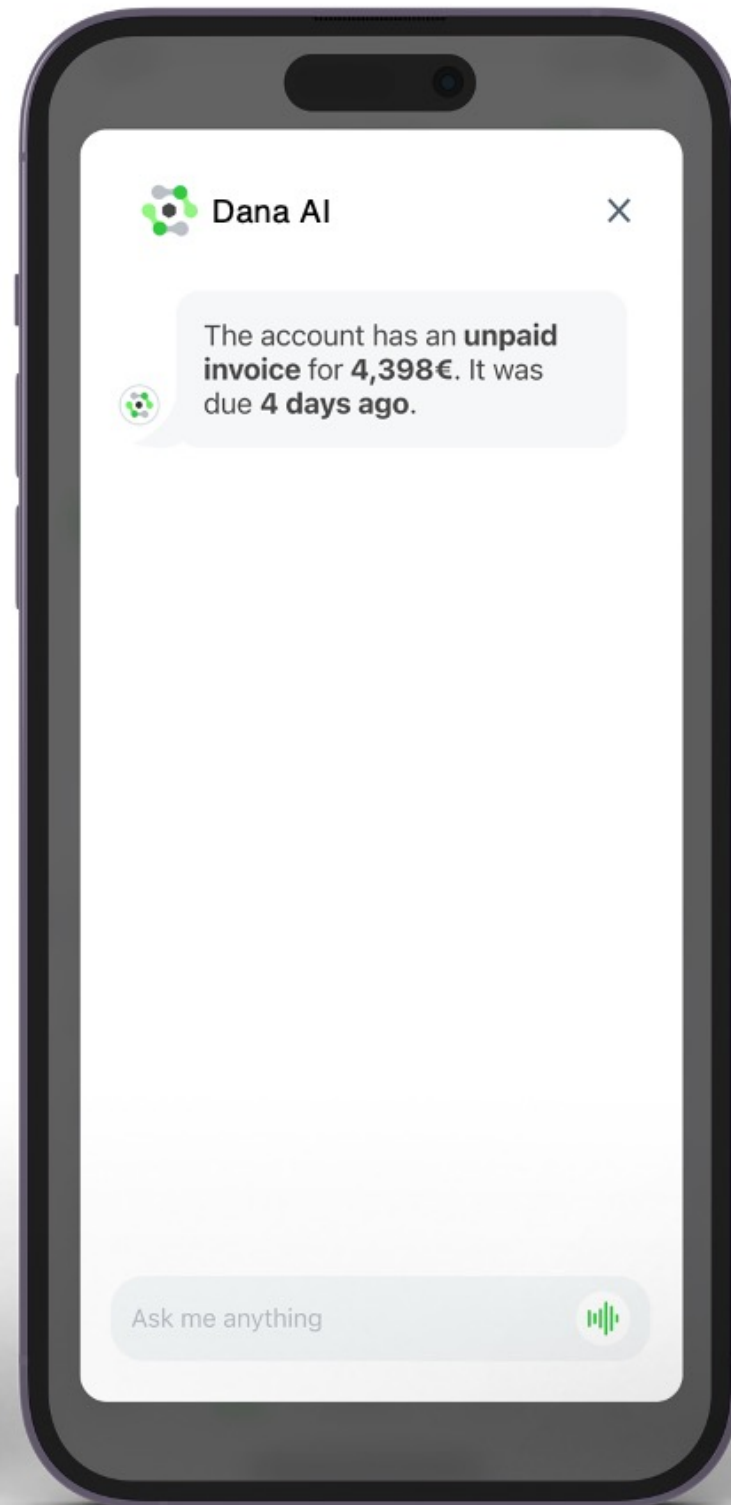
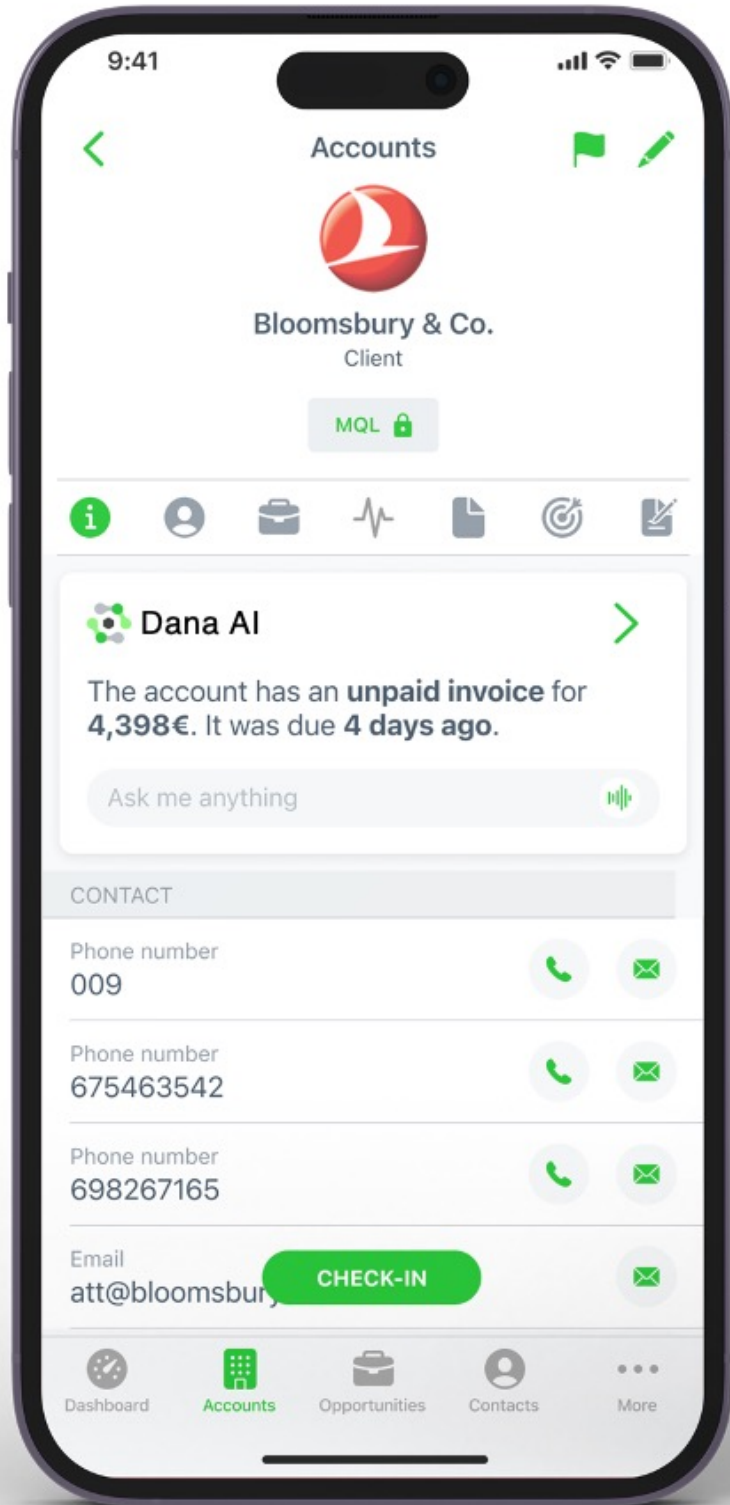
Hi Jordan,

Music to my ears, my friend! Our tools are made for exactly this kind of stuff. You can say goodbye to those headaches, and hello to smooth sailing. We've got some amazing features that can help with customer service and billing, and I know you'll love it.

Let's book in a time for a demo so you can see it in action. You free Tuesday afternoon, maybe?

Looking forward to it,

Rocky



**Thank you**