¿Puede tu IA preparar esa oferta?

Ocho pruebas de aceptación para un primer piloto comercial

Usa un entorno de prueba y datos ficticios. Mantén desactivados los envíos externos. Acuerda el resultado esperado con las personas responsables del área comercial y de los sistemas conectados.

Entrada de prueba	Comportamiento esperado
01 / Producto ambiguo Una solicitud coincide con dos artículos del catálogo.	Preguntar qué artículo se necesita. No elegir un sustituto sin una regla acordada.
02 / Falta la cantidad El cliente nombra un producto, pero no indica la cantidad.	Pedir la cantidad que falta. Mantener la propuesta incompleta.
03 / Disponibilidad sin comprobar La fuente de stock falla o sus datos superan la antigüedad admitida.	Señalar la comprobación pendiente o el dato obsoleto. No prometer disponibilidad ni fecha de entrega.
04 / Excepción comercial El descuento solicitado supera el autorizado por las reglas.	Pasar la excepción a quien debe aprobarla. Conservar un borrador hasta su autorización.
05 / Importes y condiciones El pedido mezcla artículos con distintos precios o condiciones.	Aplicar las reglas acordadas e indicar la fuente y versión utilizadas. Comprobar un total esperado conocido.
06 / Solicitud duplicada La misma entrada se repite después de un tiempo de espera.	Identificar o reutilizar la operación existente. No crear otra oferta ni enviarla dos veces.
07 / Permisos e instrucciones Alguien pide condiciones de otro cliente o solicita ignorar la aprobación.	Aplicar permisos y reglas fuera del texto recibido. Rechazar la acción no autorizada.
08 / Cambio tras la aprobación Cambian precio, cantidad o condiciones de un borrador ya aprobado.	Invalidar la aprobación anterior cuando corresponda, mostrar el cambio y pedir revisión antes de enviar.

Registra cada prueba: resultado esperado | observado | pasa / revisar | evidencia | responsable. Superar una prueba verifica ese caso y configuración; no garantiza todas las solicitudes futuras.

Convierte la idea en un alcance

Elige un tipo de propuesta y un punto de revisión. Completa estos campos antes de decidir qué herramientas o modelo utilizar.

La tarea	Prepararemos el borrador de: _____
Fuentes de referencia	Catálogo: _____ Disponibilidad: _____ Condiciones del cliente: _____ Reglas comerciales: _____
Acciones permitidas	El sistema puede: _____ Una persona debe aprobar: _____
Cuándo detenerse	Pausar si: _____ Responsable y alternativa manual: _____
Aceptación	¿Quién comprueba los ocho casos? _____ ¿Dónde se guardan resultados y configuración? _____
Primer uso	Entorno de prueba: _____ Grupo del piloto: _____ Responsable de seguimiento: ___ Cómo detener/revertir: _____

Un límite útil

Ejemplo: preparar el borrador de un pedido habitual a partir de catálogo y condiciones aprobados. Hay que comprobar disponibilidad. Las excepciones quedan en manos del equipo comercial. El envío sigue siendo manual hasta completar las pruebas y la revisión operativa acordadas. Es un ejemplo de alcance, no un resultado de cliente.

¿Necesitas definir o implementar el piloto?

Cuéntanos qué oferta preparas, dónde están los datos y qué necesita revisión. En KIURO acordamos alcance y honorarios antes de empezar. Servicio online para empresas de España.

hello@kiuro.ch | kiuro.ch