

GUÍA GRATIS · 5 MIN DE LECTURA

Antes de meter IA, decidí qué automatizar primero.

El error más común no es "no usar IA". Es meterla en todo a la vez sin orden y abandonar a la semana. En Wayfarer arrancamos con un framework simple — el mismo que te paso acá. 5 minutos y arrancás esta tarde.

Framework de priorización 4 áreas reales de Wayfarer

 [BAJAR EL MÓDULO EN PDF](#) ↓

[VER RESUMEN](#)

GRATIS

GUÍA GRATUITA

Qué automatizar primero con IA

El framework de Wayfarer

EDH · Ecommerce de Hermanos

PASO 1 · FRAMEWORK

El error: automatizar todo a la vez

Cuando arrancamos a meter IA en Wayfarer, la tentación era automatizar 15 cosas el primer día. Resultado: nada bien hecho. La regla que nos ordenó: **priorizar por impacto x frecuencia**.

⚡ EMPEZÁ ACÁ

ALTA FRECUENCIA · ALTO IMPACTO

Automatizá esto YA

Tareas que hacés todos los días o semanas y que mueven la aguja del negocio. Reportes operativos, análisis de campañas, monitoreo de conversión.

ALTA FRECUENCIA · BAJO IMPACTO

Automatizá segundo

Repetitivo pero no estratégico. Generar fichas de producto en lote, formatear copies, etiquetado básico. Da tiempo, no plata directa.

BAJA FRECUENCIA · ALTO IMPACTO

Hacé con Claude pero no automático

Decisiones estratégicas, lanzamientos, expansión. Claude te ayuda a pensar, pero el "trigger" lo activás vos cuando hace falta.

BAJA FRECUENCIA · BAJO IMPACTO

Ignoralo

Si lo hacés 2 veces al año y no mueve la aguja, no vale la pena automatizarlo. Foco.

El cuadrante **"alto impacto + alta frecuencia"** es donde tenés que apuntar primero. Es lo que en Wayfarer ya tenemos corriendo, conectado por API a cada plataforma.

PASO 2 · STACK ACTUAL DE WAYFARER

4 áreas que tenemos automatizadas hoy

Estos son los procesos que tenemos corriendo todos los días, con Claude conectado por API a las plataformas. Ningún paso es manual: la data fluye sola y al abrir el reporte ya está listo.

01 Reporte diario de ventas multi-canal

TIENDANUBE API

MERCADOLIBRE API

GOOGLE SHEETS

OPEN-METEO (CLIMA)

Todas las mañanas, sin abrir nada, tenemos el reporte del día anterior cargado: ventas por canal (web · MercadoLibre · WhatsApp · Instagram · cada local físico), unidades por venta, ticket promedio relativo, clima del día (¿llovió en MdP? ¿hizo calor en CABA?).

QUÉ DECISIONES TOMAMOS

Qué canal está bajando vs el promedio. Si el clima explica el dato del local físico. Qué producto se enfría. Qué vendedor está cerrando mejor en cada local. Detectar anomalías el mismo día, no a fin de mes.

02 Auditoría de Meta Ads en vivo

META GRAPH API

INSIGHTS POR CAMPAÑA

MENSAJES GENERADOS

Claude lee las dos cuentas publicitarias en vivo. Por cada campaña: gasto, mensajes generados, ROAS, costo por mensaje, ticket promedio (relativo), CR de mensaje a venta. Identifica la campaña de mensajes pura para calcular su CPL aislado.

QUÉ DECISIONES TOMAMOS

Qué campaña apagar. Qué ad set escalar. Cuándo el costo por mensaje empieza a subir y hay que cambiar creativo. Detectar fatigues antes de que rompa el ROAS.

03 Funnel GA4 + tasa de conversión web

GA4 DATA API

SESSIONS + CR

CONVERSION RATE POR CANAL

Sessions y conversiones por día, por fuente, por dispositivo. Claude separa el CR del canal directo (web orgánica) del de paid (Meta), porque son dos negocios distintos. Si los mezclás, te mienten.

QUÉ DECISIONES TOMAMOS

Si el CR cae más de cierto umbral, hay alerta. Si bajan las sessions pero el CR se mantiene, es problema de ads. Si suben sessions pero baja CR, es problema de UX o producto. Diagnóstico instantáneo.

TIENDANUBE API

DEDUP POR EMAIL/DNI

% CIERRE REAL

Acá hay una trampa que descubrimos en el camino: si la misma persona abandona 3 carritos en el día, los reportes default los cuentan como 3. Pero es 1 persona. Lo dedupeamos por email + identificación. El % de cierre real (cerrados únicos / abandonados únicos) es muy distinto al que muestra Tiendanube por default.

QUÉ DECISIONES TOMAMOS

Qué % de carritos abandonados estamos recuperando de verdad. Si el % cae, el flow de email/WhatsApp de recovery dejó de funcionar. Si sube, qué cambio lo movió. Capeo al 100% (porque a veces se cierran carritos de días previos).

PASO 3 · LO QUE MÁS VALOR SACA

No es solo operativo: las decisiones estratégicas también las tomamos con Claude.

El verdadero superpoder no son los reportes automáticos. Es que Claude, conectado a TODA la info y todas las plataformas, puede ayudarte a tomar decisiones grandes con contexto completo.

DECISIÓN ESTRATÉGICA · EJEMPLO 1

"¿Lanzo el local en Palermo?"

Claude cruza datos de venta de CABA en el ecommerce, costo de alquiler, tráfico de la zona, performance del local en Mar del Plata como benchmark. La decisión la tomamos nosotros, pero con un análisis completo en 10 minutos.

DECISIÓN ESTRATÉGICA · EJEMPLO 2

"¿Qué línea expandimos?"

Análisis cruzado: rotación de cada modelo, márgenes relativos, demanda por talla, recurrencia del cliente que la compró, búsquedas en Google Trends. Claude identifica oportunidades que a ojo no vemos.

DECISIÓN ESTRATÉGICA · EJEMPLO 3

"¿Cuándo arrancamos la liquidación?"

Cruza stock por categoría, velocidad de rotación reciente, calendario de lanzamientos próximos, agenda de pauta. Sugiere fecha óptima de inicio y % de descuento por categoría.

*La diferencia con preguntarle a ChatGPT genérico es que Claude tiene **acceso a TUS datos en vivo**. No te responde con generalidades — te responde con tu propio negocio.*

QUIÉNES ESCRIBIMOS ESTO

Tuti & Juani · 10 años construyendo Wayfarer

Somos los hermanos detrás de Wayfarer y EDH. Forbes nos entrevistó. Tiendanube nos eligió como caso de éxito. Llevamos +100.000 productos vendidos sin un peso de inversión externa — todo reinvertido. Si te sirvió este módulo, seguinos en estos lugares — publicamos contenido nuevo todas las semanas.



Juan Cruz "Tuti" Paneiva

CO-FUNDADOR · OPERACIONES, GROWTH & IA

Lic. en Comunicación Social (FASTA). 10 años construyendo Wayfarer. Hoy especialista en aplicar IA al e-commerce.

@tutipaneiva

LinkedIn



Juan Ignacio "Juani" Paneiva

CO-FUNDADOR · PRODUCTO, MARCA & EXPANSIÓN

Ing. Industrial (UNMdP). Llevó la marca Wayfarer a Australia. Especialista en producto, marca y operación de locales.

@juanipaneiva

LinkedIn

LAS REDES PARA SEGUIR NUESTRO CONTENIDO

Ecommerce de Hermanos

 Instagram

 TikTok

Coordenada 0 · Podcast

 Instagram

 YouTube

Nosotros

 @tutipaneiva

 @juanipaneiva

Wayfarer · Nuestra marca

 Web

 Instagram

 YouTube