

MÓDULO 06 · MANUAL EDH · 6 MIN DE LECTURA

Decisiones estratégicas con IA.

El módulo final del manual. Cuando Claude tiene tu stack conectado, no es solo operativo — el verdadero valor es ayudarte a decidir lo grande con contexto completo.

Stack completo como input

Decisiones grandes no rutinarias

 **BAJAR EL MÓDULO EN PDF** ↓

VER RESUMEN

GRATIS · MÓDULO 06

MANUAL EDH · MÓDULO 06

Decisiones estratégicas con IA

El uso más valioso

EDH · Ecommerce de Hermanos

QUÉ INCLUYE

Lo que vas a aprender

Esto NO es 'pedile a ChatGPT que opine sobre tu estrategia'. Es una metodología concreta para que Claude — con TUS datos conectados — te dé análisis de

decisiones grandes en minutos. La diferencia con el módulo anterior: acá el trigger lo activás vos, no es automático.

— CONTENIDO DEL MÓDULO

01 Por qué Claude conectado >> ChatGPT genérico para decisiones

02 Cómo formular la pregunta para que la respuesta valga

03 El framework: contexto + restricciones + decisión esperada

04 Caso 1: ¿abro un local nuevo?

05 Caso 2: ¿qué línea expandimos?

06 Caso 3: ¿cuándo programamos liquidación?

07 Lo que NO le pidas (cosas que necesitan humano)



Decisiones grandes, no operativas

Cuándo expandir, cuándo cortar, qué priorizar.
Las que cambian el negocio.



Con TODOS tus datos conectados

No le contás tu negocio cada vez. Ya tiene acceso al stack que armaste en módulos anteriores.



Análisis en minutos

Lo que un consultor cobra una semana de trabajo, lo tenés con Claude en una mañana.



Decisión final = humano

Claude analiza, vos decidís. No es delegación, es asistencia inteligente.

EL MÉTODO

Framework para preguntarle decisiones a Claude

La calidad de la respuesta depende 100% de la calidad de la pregunta. Si le mandás "¿qué hago?", te va a dar generalidades. Si seguís el framework, te da análisis útil.

1 Contexto del negocio (lo no-obvio)

QUIÉN SOS

STACK ACTUAL

RESTRICCIONES ÚNICAS

Aunque Claude ya tenga tus datos conectados, repítale el contexto que NO está en los números: 'somos marca de outdoor argentina, 10 años, cap-table propio, equipo de N, no vendemos B2B'. Eso lo orienta. Sin contexto, los números le mienten — porque interpreta tu marca como si fuera Amazon.

Lo que Sí pasarle como contexto: tipo de producto y precio relativo (premium / mid / budget), regionalidad (solo AR vs LATAM vs internacional), modelo de negocio (D2C, mayorista, mixto), restricciones financieras (capital propio vs préstamo). Cada uno cambia el análisis radicalmente.

POR QUÉ IMPORTA

El mismo dato (CR de 1.5%) significa cosas distintas para una boutique vs un marketplace. El contexto resuelve eso.

2

Restricciones reales (lo que no negociás)

PRESUPUESTO

TIEMPO

EQUIPO DISPONIBLE

Si la decisión es '¿abro un local nuevo?', necesita saber: '¿tenés capital para el alquiler+stock? ¿el equipo aguanta operar 3 puntos? ¿hay urgencia o podés esperar 6 meses?'. Sin restricciones, te propone soluciones de otro tamaño de empresa.

DETALLE

Las restricciones son tuyas, no negociables. No es 'me gustaría no gastar más de X' — es 'NO puedo gastar más de X'.

3

La pregunta concreta y la decisión esperada

NO '¿QUÉ PENSÁS?'

SÍ 'RECOMENDÁ A O B CON PROS/CONS'

OUTPUT ESPERADO CLARO

Mal: '¿qué pensás de abrir un local en Rosario?'. Bien: 'Rosario vs CABA centro, mismo presupuesto, ¿cuál tiene mejor expectativa de retorno en 12 meses considerando rotación + costo + saturación de competencia? Recomendame uno con 3 razones'.

EL OUTPUT QUE PEDÍS DEFINE LA CALIDAD

Si pedís recomendación con pros/cons, te da eso. Si pedís 'tu opinión', te da generalidades sin compromiso.

4

Validar contra tu intuición

NO ES ORÁCULO

BUSCAR DÓNDE TE SORPRENDE

USAR COMO SEGUNDO CEREBRO

Cuando la respuesta coincide con lo que vos ya pensabas, validación. Cuando contradice tu intuición, ahí está el valor — investigás por qué. Las decisiones que cambian el negocio salen de esa fricción entre tu intuición + datos + análisis ajeno.

El proceso que usamos en Wayfarer: 1) Yo tomo posición sobre la decisión antes de preguntarle. 2) Le mando el contexto + restricciones + opciones a Claude. 3) Comparo su recomendación con la mía. 4) Si difieren, le pregunto en detalle por qué — qué dato lo lleva a otra conclusión. 5) Recién ahí decido. Esto fuerza a explicitar criterios que de otro modo quedan implícitos.

REGLA

Nunca delegues la decisión. Claude es asesor, no CEO. La firma siempre es tuya — y la responsabilidad también.

3 CASOS REALES DEL MANUAL

Decisiones que pasamos por Claude antes de tomarlas.

Estos son ejemplos del tipo de decisiones donde Claude — conectado a todo el stack — agregó valor real.

CASO REAL · 1

¿Abrimos un local en Palermo CABA?

Cruzó: ventas online en zona CABA, costo de alquiler comparable a Mar del Plata, performance del local de Güemes como benchmark, tráfico peatonal de la zona. Recomendación: sí, con 3 pre-condiciones. Las cumplimos, lo abrimos a inicio 2025.

CASO REAL · 2

¿Qué línea expandimos primero?

Cruzó: rotación de cada modelo, márgenes relativos por categoría, demanda por talla (de las búsquedas internas), recurrencia de cliente que la compró, búsquedas en Google Trends. Identificó la línea con mejor relación ROAS-potencial.

CASO REAL · 3

¿Cuándo arrancar la liquidación de invierno?

Cruzó: stock por categoría, velocidad de rotación de las últimas semanas, calendario de lanzamientos próximos, agenda de pauta y feriados. Sugirió fecha óptima de inicio + % de descuento por categoría para minimizar carry-over.

CASO REAL · 4

¿Sumamos a un proveedor nuevo o seguimos con el actual?

Cruzó: costos comparables, tiempos de entrega históricos, calidad reportada en post-venta (devoluciones), capacidad mensual proyectada, riesgo de single-source. Análisis cuantitativo + cualitativo en una mañana.

PRO TIPS · LO QUE APRENDIMOS A LA MALA

Cuándo NO usar Claude para decidir

ANTI-PATTERN · 1

Decisiones legales o fiscales

Para temas legales, contables, fiscales: contratá un especialista humano. Claude puede ayudarte a entender conceptos pero no a tomar decisiones que después tengas que defender ante AFIP o un juez.

ANTI-PATTERN · 2

Negociaciones con personas

Una negociación con un proveedor no es solo data — es relacional. Claude te puede dar un brief, pero la negociación cara a cara (o por WhatsApp) la hacés vos con todo el contexto humano que la IA no tiene.

ANTI-PATTERN · 3

Decisiones rápidas con poca data

Si recién arrancás (<3 meses), Claude no tiene histórico para encontrar patrones. Sus respuestas van a ser genéricas. En esa etapa, mejor usar Claude para tareas operativas y dejar las decisiones estratégicas para cuando tengas data acumulada.

ANTI-PATTERN · 4

Cuando ya tenés la respuesta

A veces vamos a Claude buscando que valide lo que ya pensamos — eso es confirmación bias. Si ya tenés certeza absoluta, no preguntes para que te diga lo mismo. Preguntale lo opuesto: "¿qué razones habría para NO hacer esto?" — ahí está el valor.

PREGUNTAS FRECUENTES

Lo que más nos preguntan

¿Esto es lo mismo que un consultor caro?



¿Qué pasa si Claude se equivoca?



¿Sirve si recién arranco y no tengo data?



¿Le puedo preguntar de competidores?



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