



GUIA PARA DILIGENCIAR EL FORMULARIO DEL PRODUCTO VALOR-IA de IABOT

Tabla de Contenido

[INTRODUCCIÓN](#)

[Sección 1: Información de la Empresa](#)

[Sección 2: Facturación Mensual y Cantidad de Usuarios](#)

[Sección 3: Tecnología y Capacidad de la Red](#)

[Sección 6: Competencia, Posicionamiento y Satisfacción](#)

[Sección 7: Recursos Humanos](#)

[Sección 8: Infraestructura](#)

[Sección 9: Rentabilidad](#)

[Sección 10: Legal](#)





INTRODUCCIÓN

Bienvenido a la herramienta de transformación empresarial: la Guía de Diligenciamiento que, con el apoyo de la Inteligencia Artificial, facilitará la realización de un diagnóstico, un análisis y la estimación de un precio referencial para su empresa. Este formulario ha sido diseñado para capturar información esencial de su organización y, mediante avanzados algoritmos de IA, analizarla y ofrecerle una valoración detallada y adaptada a las dinámicas del mercado actual.

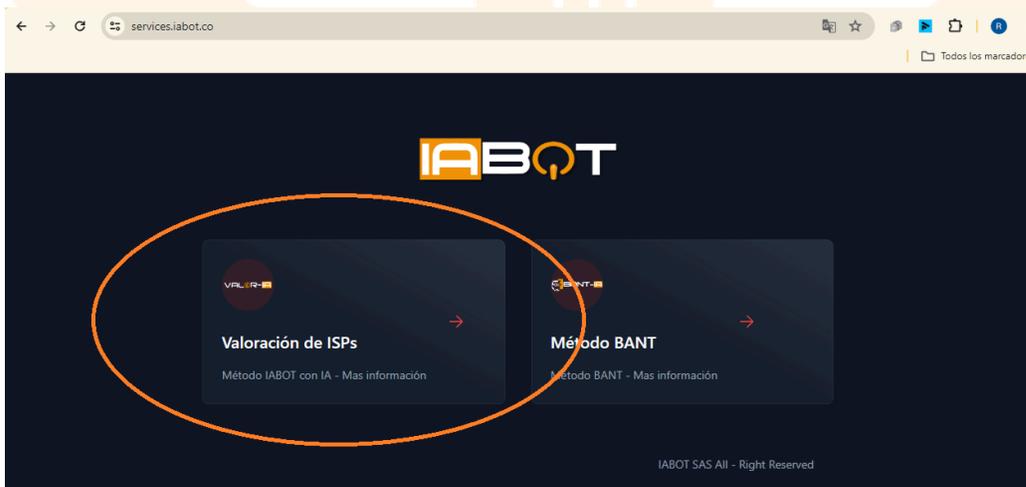
Cada sección que complete contribuirá a un retrato fidedigno de su empresa, que la IA utilizará para identificar fortalezas, desafíos y oportunidades. A medida que avance, encontrará preguntas claras y precisas que le guiarán en el proceso de proveer la información necesaria para su análisis. El proceso está pensado para ser intuitivo y accesible, asegurando que pueda brindar los datos requeridos con facilidad y confianza.

La información que proporcione será la base para una valoración que no solo refleja el valor actual de su empresa, sino que también sugiere vías para incrementar su potencial en el futuro. Con este formulario, está dando un paso significativo hacia el entendimiento y la mejora del valor de su empresa en el contexto competitivo de su industria.

Emprenda este proceso con la seguridad de que está utilizando una de las herramientas más sofisticadas de análisis empresarial disponibles, diseñada para ofrecerle claridad y dirección en la toma de decisiones estratégicas.

Comencemos el proceso que marcará la diferencia en cómo ve y dirige su negocio.

ingresa a: <https://services.iabot.co/>



Luego ingresa tu PIN





Sección 1: Información de la Empresa

Empresa:

¿Cómo se llama tu empresa? Escribe el nombre completo tal como aparece en documentos oficiales.

NIT:

¿Cuál es el número de identificación fiscal de tu empresa? Es como el "NIT", "DNI" o "CIF" de tu compañía.

Email:

¿A qué correo electrónico deberíamos escribir si queremos contactar a tu empresa?

Cel:

¿Cuál es el número de teléfono móvil principal para llamar a tu empresa?

Ciudad o Municipio:

¿Dónde está ubicada tu empresa? Escribe el nombre de la ciudad o el municipio.

Departamento:

¿En qué región o zona administrativa, como un estado o provincia, se encuentra tu empresa?

Sección 2: Facturación Mensual y Cantidad de Usuarios

Ingreso Mensual:

¿Cuánto dinero en promedio, recibe por facturación durante los últimos 6 meses?

Cantidad de Usuarios Activos:

¿Cuántas personas están usando actualmente tus servicios?

Usuarios de SOLO Internet:

De todos tus clientes, ¿qué porcentaje solo contrata el servicio de internet?

Usuarios de SOLO TV:

¿Qué porcentaje de tus clientes solo tiene el servicio de televisión?



**Usuarios con Servicios Corporativos:**

¿Cuántos de tus clientes son negocios o empresas que utilizan tus servicios?

Sección 3: Tecnología y Capacidad de la Red**Porcentaje de Fibra Óptica en la Red:**

¿Qué tan grande es la parte de tu red que usa fibra óptica para transmitir datos?

Porcentaje de Cable en la Red:

¿Qué porción de tu red utiliza cables tradicionales para internet o TV?

Porcentaje de DSL en la Red:

¿Cuál es la proporción de tu red que se basa en la tecnología DSL para el internet?

Porcentaje de Inalámbrico en la Red:

¿Qué tanto de tu red ofrece conexiones inalámbricas, como Wi-Fi o datos móviles?

Infraestructura 5G o Red Neutra:

¿Es tu red compatible con la tecnología 5G más reciente o está diseñada para ser usada por varios proveedores?

Cantidad de Puertos en NAP:

¿Cuántos "enchufes" o puntos de conexión tienes disponibles en tu red para que los clientes se conecten?

Porcentaje de Puertos Usados:

¿Qué cantidad de estos "enchufes" o puntos de conexión están siendo usados actualmente?

Cabecera de TV Propia:

¿Tienes tu propio sistema para enviar señales de televisión a tus clientes, en vez de usar el de otra empresa?

Sección 4: Oferta de Servicios Residencial y Corporativo

**Mayor velocidad de los planes de Internet que ofrece**

¿Qué tan rápido es el internet más veloz que puedes ofrecer a tus clientes?

Número de Canales TV

¿Cuántos canales de televisión incluyes en tus paquetes de servicio?

Canales Digitales de TV

¿Tienes canales de televisión en formato digital en tu oferta de servicios?

Portafolio corporativo diferenciador en el mercado

¿Ofreces paquetes especiales para empresas que los hacen elegirte por encima de la competencia?

Sección 5: Crecimiento y Pérdida (Churn) de Usuarios**Usuarios que crece mensualmente:**

¿Cuántas personas nuevas comienzan a usar tus servicios cada mes?

¿Cuál es el costo comercial por consecución de cliente tiene \$ (CPC)?

¿Cuánto te cuesta comercialmente, en promedio, conseguir un nuevo cliente?

¿Cuánto cobra por instalación de nuevos servicio al cliente \$ (CIC)?

¿Qué precio le pones a la instalación cuando alguien contrata tus servicios?

¿Cantidad de Usuarios que Pierde (churn) mensualmente?

¿Cuántos clientes dejas de tener cada mes?

Sección 6: Competencia, Posicionamiento y Satisfacción**¿Cómo considera su posición en el mercado frente a los competidores?**

¿Te ves como líder en tu sector, como uno de muchos o como uno nuevo y emergente?

¿Cuenta con un plan de retención de usuarios?

¿Tienes estrategias específicas para evitar que tus clientes se vayan con la competencia?



**¿Cuenta con un plan de Marketing estructurado?**

¿Tienes un conjunto organizado de acciones de marketing para promocionar tus servicios?

¿Cuenta con un plan de fidelización para sus clientes?

¿Ofreces beneficios o recompensas para mantener felices y fieles a tus clientes?

¿Nivel de Satisfacción de Usuarios por Servicio en comparación con la competencia?

¿Cómo crees que tus clientes se sienten sobre tus servicios en comparación con los de otras empresas?

Sección 7: Recursos Humanos**¿Cuántos empleados directos tiene?**

¿Cuántas personas trabajan directamente para tu empresa?

¿Cuántos empleados indirectos tiene?

¿Cuántas personas trabajan para tu empresa pero no son parte de la nómina directa, como contratistas o externos?

¿Cuántos técnicos en Campo tiene?

¿Cuántos empleados tienes trabajando fuera de las oficinas, como instaladores o reparadores?

¿Cuenta con un plan desarrollo de talento humano buscando crecimiento y retención del personal?

¿Tienes un programa para ayudar a tus empleados a mejorar en su trabajo y hacer que quieran quedarse en la empresa?

Sección 8: Infraestructura**¿Número de vehículos en la flota?**

¿Con cuántos vehículos cuentas para operaciones como instalaciones o mantenimiento?

¿Qué valor tiene la flota de vehículos en millones \$?



¿Cuál es el valor total de todos los vehículos de tu empresa?

¿Cuántos kilómetros de fibra en la red de servicio tiene?

¿Qué tan extensa es tu red de fibra óptica que conecta a los clientes con tus servicios?

¿Cuántos kilómetros de fibra en la red de Core tiene?

¿Qué tan larga es la red principal de fibra óptica, el corazón de tus operaciones de red?

¿Cuántas Cajas NAP's instaladas tiene?

¿Cuántas cajas de distribución de red tienes instaladas?

¿Cuántos postes usados tiene Hoy?

¿Cuántos postes usas para sostener los cables y otros equipos?

¿Porcentaje de postes legalizados hoy?

¿Qué porcentaje de esos postes están legalmente establecidos y aprobados?

¿Costo promedio por poste/mes en pesos?

¿Cuánto te cuesta mantener cada poste mensualmente?

¿Tienes un KMZ de la Red Actualizado?

¿Posees un mapa digital actualizado (en formato KMZ) de toda tu red?

¿Capacidad contratada en Mbps?

¿Cuánta velocidad de internet has comprado para ofrecer a tus clientes?

¿Porcentaje Capacidad Usada?

¿Qué porcentaje de esa velocidad de internet estás usando realmente?

Sección 9: Rentabilidad

¿Cuál es la Utilidad Bruta anual de la operación en %?

¿Qué porcentaje de tus ingresos queda después de restar los costos directos de proporcionar tus servicios?

¿Cuál es el EBITDA anual de la operación en %?



¿Qué porcentaje de tus ingresos queda antes de considerar intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones?

Sección 10: Legal

¿Tiene Registro RUTIC?

¿Tu empresa está registrada en el sistema de regulación de telecomunicaciones del país?

¿Tiene su empresa todos los registros e informes ante las entidades de control al día?

¿Están todos tus documentos legales y reportes necesarios al día?

¿Está su empresa al día en impuestos?

¿Has pagado todos los impuestos correspondientes?

¿Su empresa tiene tanto la licencia de TV como manejo con las programadoras al día?

¿Tienes los permisos necesarios para ofrecer TV y están tus acuerdos con los proveedores de contenido actualizados?

¿Estaría interesado en vender su empresa y autoriza a buscar posibles compradores?

¿Te gustaría considerar vender tu empresa o permitir que alguien busque posibles compradores para ella?

Esta guía está diseñada para ayudarte a entender claramente cada pregunta y proporcionar las respuestas más precisas y útiles para el análisis de tu empresa.



Otros productos de IABOT SAS:



Encuentralos en www.iabot.com.co

