



## Preguntas que Aski puede responder

517 preguntas, probadas en vivo contra un Odoo real y contra un SAP Business One real. 471 responden igual de bien en los DOS —449 con datos y 22 diciendo con todas las letras por qué el dato no existe—; las 46 restantes van aparte, en su propio bloque, para no dar a entender que sirven en ambos.

La lista es referencial: sirve para hacerse una idea de hasta dónde llega Aski. Qué puede responder cada instalación depende de los módulos que tenga activos y de los permisos del usuario que pregunta.

Las mismas preguntas valen para los dos ERP. Se preguntan en lenguaje de negocio, no con nombres de campos ni de tablas, y Aski averigua en vivo cómo está armada tu instalación.

### Odoo y SAP Business One

#### Gerencia y decisiones

- "¿cuáles son los indicadores más importantes que debo revisar diariamente?"
- "¿cómo optimizar la planificación de compras y producción?"
- "¿cómo puedo controlar mejor los procesos de mi empresa?"
- "¿qué impacto tendría un aumento en la demanda?"
- "¿qué información debería visualizar en un dashboard gerencial?"
- "¿qué KPIs recomendarías para una empresa manufacturera?"
- "¿qué procesos podrían automatizarse para aumentar la productividad?"
- "¿qué reportes recomienda revisar mensualmente la gerencia?"
- "¿voy bien o voy mal?"
- "¿cómo vamos este mes?"
- "resúmeme la semana"
- "¿cerramos bien el trimestre?"
- "dame un resumen de la salud financiera del negocio"
- "compárame este año contra el anterior"
- "¿cómo cerró el mes pasado comparado con el mismo mes del año pasado?"
- "¿qué está creciendo y qué está cayendo en mi negocio?"
- "¿cuál es mi mes más flojo del año?"
- "¿cuánto facturé por trimestre en los últimos dos años?"
- "¿cuántos clientes activos tengo realmente?"
- "¿mi negocio está más concentrado en pocos productos o repartido?"
- "¿dónde estoy perdiendo plata?"
- "¿qué decisión me haría ganar más plata este mes?"
- "¿de dónde sale realmente mi utilidad?"
- "¿en qué se me va el dinero cada mes?"
- "¿cuánto crecí de verdad en los últimos doce meses?"
- "¿cuánto vale hoy todo lo que tengo por cobrar y en stock?"
- "¿estoy vendiendo con pérdida en algún producto?"
- "¿tengo con qué pagar la próxima quincena?"
- "¿qué tal la cobranza?"
- "¿cuánto vendimos ayer?"
- "¿cuál es mi producto estrella?"
- "¿qué tres cosas deberían preocuparme esta semana?"
- "¿cuánto dependo de mi cliente más grande?"
- "¿tengo el dinero comprometido en cobros o en inventario?"

- "¿cuánto facturé en lo que va del año?"
- "¿cuál fue mi mejor mes de este año?"
- "¿cuánto vendí el trimestre pasado?"
- "¿qué porcentaje de mis ventas se concentra en mis cinco mejores clientes?"
- "¿cuánto vendo en promedio por factura?"
- "¿cuántas facturas emito al mes en promedio?"
- "¿mi ticket promedio subió o bajó respecto al año pasado?"
- "¿qué día de la semana vendo más?"
- "resúmeme cómo cerró el mes pasado"
- "dame el panorama del negocio hoy"
- "¿en qué se me está yendo el dinero?"
- "¿qué tan concentradas están mis ventas?"
- "¿cuánto crecí respecto al año pasado?"
- "¿cuánto vendí cada mes de este año?"
- "¿cómo se reparten mis ventas por trimestre?"
- "¿cuál fue mi peor mes en ventas?"
- "¿cuánto facturé la semana pasada?"
- "dame las cifras clave del negocio para el directorio"
- "dime cómo va el negocio"
- "¿vendí más este mes o el anterior?"
- "¿cuánto llevo vendido este trimestre?"
- "compárame este año contra el pasado"
- "¿cuánto vendí en el primer semestre?"
- "¿cuál es mi facturación de los últimos doce meses?"
- "¿qué mes del año pasado fue el mejor?"
- "¿estoy vendiendo más o menos que hace seis meses?"
- "¿cómo cerró la semana?"
- "dame los números de ayer"
- "¿cuál es mi promedio de venta diaria?"
- "¿cuánto necesito vender para igualar el mes pasado?"
- "¿qué peso tiene cada línea de negocio en mis ventas?"
- "¿hay algo raro en los números?"
- "¿qué necesito decidir hoy?"
- "dame los números para la reunión de mañana"
- "¿me está yendo bien o me estoy engañando?"
- "¿qué pasa si mi mejor cliente se va?"
- "¿cuál es el negocio que me deja más y cuál el que menos?"
- "¿cómo vamos este mes contra el mes pasado?"
- "¿estoy creciendo o solo facturando más porque subí precios?"

## **Ventas y comercial**

- "compara mis ventas por trimestre de este año"
- "compara mis ventas vs mis compras"
- "cuánto he vendido en total de la compañía Aski"
- "cuánto le vendí a DISTRIBUIDORA CONTOSO"
- "dame los productos que no he vendido en 2026 agrupados por categoría"
- "dame los productos que no se han vendido en 2026 y que tengan existencia por cada almacén, dame cantidad y valor"
- "dame mi top 3 productos y mi top 3 clientes"
- "rentabilidad de mis proyectos por cuenta analítica"

- "ventas de los últimos 7 días"
- "ventas del cliente transportes"
- "¿cuál es el margen de rentabilidad por cliente y por producto?"
- "¿cuál es el total de mis ventas?"
- "¿cuál es la venta promedio por cliente?"
- "¿cuál es mi mejor mes de ventas?"
- "¿cuál es mi producto más rentable por margen?"
- "¿cuál es mi producto más vendido?"
- "¿cuál es mi ticket promedio de venta?"
- "¿cuál es mi venta promedio por día en junio?"
- "¿cuáles son los productos más vendidos y los menos vendidos?"
- "¿cuáles son mis productos más vendidos este año?"
- "¿cuánto crecí en ventas respecto al mes pasado?"
- "¿cuánto me venden mis clientes?"
- "¿cuánto vendió cada vendedor?"
- "¿cuánto vendí este mes?"
- "¿cuánto vendí por categoría de producto?"
- "¿cuántos clientes tienen más de 3 pedidos de venta?"
- "¿cómo van mis ventas contra el mes pasado?"
- "¿quién es mi vendedor más eficiente?"
- "¿qué debería mejorar en mis ventas?"
- "¿qué producto cayó más en marzo vs febrero?"
- "¿qué producto creció más en marzo comparado con febrero?"
- "¿qué productos me dejan más margen?"
- "¿qué productos no he vendido en los últimos 90 días?"
- "¿qué vendedor vendió más este mes?"
- "¿qué vendedores tienen mejor desempeño?"
- "dame el ranking de clientes por cantidad de pedidos"
- "¿cuál es el descuento promedio que estoy dando?"
- "¿cuántas cotizaciones se convirtieron en venta este mes?"
- "¿cuánto vendo en promedio por semana?"
- "¿cuántos clientes me compran una sola vez y no vuelven?"
- "¿qué producto nuevo está funcionando mejor?"
- "¿qué vendedor tiene el ticket promedio más alto?"
- "¿qué zona o país me compra más?"
- "¿qué parte de mi facturación viene de clientes nuevos?"
- "¿cuántos productos distintos vendí este año?"
- "¿cuántos clientes me compraron este mes?"
- "¿cuántos clientes nuevos gané este año?"
- "¿cuál es el tamaño promedio de mis pedidos?"
- "¿cuántas operaciones cerré este mes?"
- "¿cuáles son mis clientes más rentables, no solo los que más compran?"
- "¿estoy vendiendo más unidades o solo más caro?"
- "¿cuáles son mis diez productos más vendidos?"
- "¿qué producto me deja más margen?"
- "¿quiénes son mis mejores clientes por facturación?"
- "¿qué clientes me compraron por primera vez este año?"
- "¿cuál es mi margen bruto?"
- "¿cuánto tengo comprometido en pedidos sin facturar?"

- "¿qué producto vendí más en unidades?"
- "¿cuánto vendió cada vendedor este año?"
- "¿qué margen dejó cada categoría?"
- "¿cuál es mi producto estrella del año?"
- "¿qué clientes compran más seguido?"
- "¿cuántos clientes tengo registrados?"
- "¿de qué países son mis clientes?"
- "¿qué productos vendo con menos margen?"
- "¿cuánto vendí de cada producto este mes?"
- "¿qué porcentaje de mis ventas viene de mi mejor producto?"
- "¿qué le vendí a mi mejor cliente este año?"
- "¿cuántos clientes representan la mitad de mis ventas?"
- "dame el ranking de clientes del mes"
- "¿qué productos no he vendido este año?"
- "¿cuál es el margen de mis diez productos más vendidos?"
- "¿qué vendedor cerró más operaciones?"
- "¿cuál es mi tasa de productos con margen negativo?"
- "¿cuántas unidades vendí este mes?"
- "¿cuántos pedidos recibí este mes?"
- "¿cuántas líneas tiene un pedido en promedio?"
- "¿qué cliente me conviene atender primero?"
- "¿qué categoría de producto vende más?"
- "¿qué cliente me dejó de comprar y antes compraba mucho?"
- "¿qué clientes bajaron sus compras respecto al año pasado?"
- "¿qué productos compra mi principal cliente?"

## **Compras y proveedores**

- "¿a qué proveedores les compro más?"
- "¿cuánto compré este mes?"
- "¿cómo evaluar el desempeño de los proveedores?"
- "¿cómo van mis compras contra el mes pasado?"
- "¿qué compras podrían optimizarse para reducir costos?"
- "¿qué materiales necesito comprar en las próximas semanas?"
- "¿qué materiales tienen mayor rotación?"
- "¿qué pagos me vencen esta semana?"
- "¿qué productos compro más?"
- "¿qué productos tienen mayores desviaciones de costos?"
- "¿qué proveedores representan el mayor gasto?"
- "¿qué órdenes de compra están atrasadas?"
- "¿vendí más de lo que compré este mes?"
- "¿a qué proveedor le compro más y qué tan dependiente soy?"
- "¿cuál es el monto promedio de mis órdenes de compra?"
- "¿cuántas órdenes de compra están pendientes de aprobación?"
- "¿cuánto compré este año comparado con el pasado?"
- "¿qué productos compro a más de un proveedor?"
- "¿tengo pagos a proveedores atrasados?"
- "¿cuánto pagué a proveedores este mes?"
- "¿a qué proveedor le compro más?"
- "¿cuánto compré este año?"
- "¿qué pagos a proveedores vencen este mes?"

- "¿cuántos proveedores activos tengo?"
- "¿qué proveedores me representan la mayor parte de mis compras?"
- "¿cuánto le debo vencido a mis proveedores?"
- "¿cuántas órdenes de compra tengo abiertas?"
- "¿qué compré más este año, en dinero?"
- "¿cuánto compro al mes en promedio?"
- "¿cuánto le compré a cada proveedor este año?"
- "¿cuántas facturas de proveedor tengo pendientes?"
- "¿qué compras hice esta semana?"
- "¿cuál es mi gasto promedio mensual en compras?"
- "¿cuánto tengo comprometido en órdenes de compra abiertas?"
- "¿a cuántos proveedores le compré este año?"
- "¿qué proveedor me entrega más rápido?"
- "¿qué órdenes de compra llevan más tiempo sin recibirse?"
- "¿tengo facturas de proveedor sin registrar el pago?"
- "¿tengo órdenes de compra sin recibir hace más de un mes?"

## **Cobranzas y finanzas**

- "dame la antigüedad de mi cartera vencida por tramos (0-30, 31-60, 61-90, +90)"
- "dame la facturación de 2026 por mes"
- "¿a qué clientes debo cobrar primero?"
- "¿cuál es el estado actual de cuentas por cobrar y por pagar?"
- "¿cuál es el flujo de caja proyectado?"
- "¿cuál es el saldo promedio pendiente por cliente?"
- "¿cuál es el valor ponderado de mi pipeline?"
- "¿cuál es la antigüedad promedio de mi cartera vencida?"
- "¿cuál es mi cliente con más facturas?"
- "¿cuál es mi factura más alta?"
- "¿cuál es mi índice de morosidad?"
- "¿cuáles son las principales cuentas de gasto?"
- "¿cuánta plata me deben y desde hace cuánto?"
- "¿cuánto de mi cartera está vencido y cuánto por vencer?"
- "¿cuánto facturé vs cuánto cobré?"
- "¿cuánto le debo a mis proveedores?"
- "¿cuánto me deben mis clientes?"
- "¿cuánto me deben y desde hace cuánto?"
- "¿cuánto tengo de cartera vencida vs cartera vigente?"
- "¿cuánto tengo en bancos y caja?"
- "¿cuánto tengo en cuentas por pagar a proveedores?"
- "¿cuántos días tardo en promedio en cobrar?"
- "¿cómo está repartido mi saldo entre bancos?"
- "¿dónde están las principales pérdidas operativas según los datos del ERP?"
- "¿me alcanza la caja para lo que debo pagar?"
- "¿quién es mi mejor cliente por monto facturado?"
- "¿qué clientes tienen la mayor cartera vencida?"
- "¿qué clientes tienen saldos vencidos?"
- "¿qué facturas están por vencer en los próximos 30 días?"
- "¿qué facturas están vencidas?"
- "¿qué facturas tuvieron problemas para cobrar y cuáles pueden solucionarse rápido?"
- "¿qué porcentaje de mis facturas están pagadas?"

- "¿qué áreas generan más costos y cómo identificarlas?"
- "a cuánto asciende mi cartera por cobrar"
- "qué porcentaje de mi cartera está en mora"
- "cuál es mi facturación acumulada"
- "¿cuál es el monto promedio de las facturas que se me vencen?"
- "¿cuánto cobré este mes comparado con el anterior?"
- "¿cuánto de mi cartera vencida es recuperable a corto plazo?"
- "¿tengo clientes con facturas vencidas que siguen comprando?"
- "¿cuánto he devuelto a clientes este año?"
- "¿cuánto pagué de impuestos este año?"
- "¿cuánto representan mis gastos fijos sobre las ventas?"
- "¿cuánto tengo comprometido en pagos para los próximos 30 días?"
- "¿mis cuentas por pagar están al día?"
- "¿mis gastos crecen más rápido que mis ventas?"
- "¿qué porcentaje de mis ventas es en efectivo o al contado?"
- "¿cuál es mi EBITDA de julio?"
- "¿mi cartera está mejor o peor que hace tres meses?"
- "¿cuánto me queda por cobrar del año pasado?"
- "¿tengo más dinero por cobrar o por pagar?"
- "¿cuál es mi posición neta entre lo que me deben y lo que debo?"
- "¿qué porcentaje de mis ventas es al contado?"
- "¿cuál es mi capital de trabajo hoy?"
- "¿qué diferencia hay entre lo facturado y lo cobrado este año?"
- "¿qué facturas llevan más de 90 días sin cobrarse?"
- "¿cuál es mi capital de trabajo?"
- "¿cuál es mi razón corriente?"
- "¿qué diferencia hay entre lo facturado y lo cobrado?"
- "¿cuánto facturé y cuánto cobré este año?"
- "¿cuál es mi flujo de caja proyectado?"
- "¿cuánto cobré el mes pasado?"
- "¿qué porcentaje de lo facturado ya está cobrado?"
- "¿cuánto llevo cobrado este año?"
- "¿cuánto cobré esta semana?"
- "¿qué parte de mis ventas del año ya está cobrada?"
- "¿cuánto dinero entró el mes pasado?"
- "¿cuánto me falta cobrar del trimestre?"
- "¿qué monedas maneja mi negocio?"
- "¿a quién debo llamar hoy para cobrar?"
- "¿qué clientes pagaron esta semana?"
- "dame las diez facturas más antiguas sin cobrar"
- "¿cuánto me deben en total?"
- "¿cuánto de lo que me deben ya está vencido?"
- "¿quiénes son mis diez mayores deudores?"
- "¿qué facturas vencen esta semana?"
- "¿cuánto me deben con más de 90 días?"
- "¿qué cliente me debe más dinero vencido?"
- "dame la antigüedad de mi cartera por tramos"
- "¿cuántas facturas tengo pendientes de cobro?"
- "¿cuál es el saldo promedio por cliente?"

- "¿qué facturas están vencidas hace más de un mes?"
- "¿cuánto espero cobrar los próximos 30 días?"
- "¿a quién tengo que llamar primero para cobrar?"
- "¿cuántos clientes tienen saldo vencido?"
- "¿cuál es mi factura pendiente más antigua?"
- "¿quién me debe y desde cuándo?"
- "dame el detalle de lo vencido por cliente"
- "¿qué facturas vencen los próximos quince días?"
- "¿cuánto me deben mis diez principales clientes?"
- "¿cuál es el importe promedio de las facturas vencidas?"
- "¿qué proporción de mi facturación sigue sin cobrarse?"
- "muéstrame las facturas impagas ordenadas por antigüedad"
- "¿cuánto vencía el mes pasado y no se cobró?"
- "¿tengo clientes que me deben desde el año pasado?"
- "¿cuál es el monto mínimo y máximo que me deben?"
- "¿qué me falta cobrar de este mes?"
- "¿cuánta plata mía está en la calle?"
- "qué monto total tengo pendiente de cobro"
- "cuánto he emitido en facturas de venta"
- "qué parte de lo que me deben ya se pasó de fecha"
- "si mañana no vendo nada, ¿con qué me quedo por cobrar?"

## **CRM y pipeline**

- "cuál es la rentabilidad del proyecto Contoso"
- "dame mi pipeline de oportunidades por etapa"
- "¿cuál es la tasa de conversión por vendedor?"
- "¿cuáles son las oportunidades de venta pendientes?"
- "¿cuántas oportunidades perdí y por qué motivos?"
- "¿cuántas oportunidades tengo abiertas y cuánto valen?"
- "¿cuántos clientes nuevos capté este mes?"
- "¿qué oportunidades llevan más tiempo sin moverse?"
- "¿qué porcentaje de mis oportunidades gané?"
- "¿qué vendedor convierte mejor?"

## **Inventario y operaciones**

- "dame la existencia y el valor por almacén de productos que no han tenido ventas en 2026"
- "qué productos tienen existencia pero no se han vendido en 2026"
- "¿cuál es la rotación del inventario?"
- "¿cuántas entregas tengo pendientes?"
- "¿cuántas pólizas de seguro tengo y cuántas están vigentes?"
- "¿cuántas pólizas están vigentes?"
- "¿cuántas unidades tengo del producto Monitor24Curvo?"
- "¿cuántas unidades tengo en stock por producto?"
- "¿cuánto capital está inmovilizado en inventario?"
- "¿cuánto vale mi inventario?"
- "¿cómo está repartido mi stock por almacén?"
- "¿existen riesgos de quiebre de stock?"
- "¿qué debo reponer esta semana?"
- "¿qué entregas están atrasadas?"
- "¿qué mercadería tengo por recibir esta semana?"

- "¿qué pedidos están atrasados en la entrega?"
- "¿qué pedidos están pendientes de entrega?"
- "¿qué porcentaje de mis pedidos entregué completos?"
- "¿qué productos corren riesgo de quedarse sin stock?"
- "¿qué productos están por debajo del mínimo?"
- "¿qué productos tengo en stock que no se están vendiendo?"
- "¿qué productos tienen sobrestock?"
- "cuál es el valor de mis existencias"
- "qué tengo invertido en mercadería"
- "¿qué productos tengo con más de seis meses sin movimiento?"
- "¿cuánto stock tengo comprometido en pedidos por entregar?"
- "¿qué almacén tiene más movimiento?"
- "¿cuántos pedidos tengo en cada etapa del proceso?"
- "¿qué porcentaje de pedidos entregué a tiempo este mes?"
- "¿cuántos despachos hice tarde el mes pasado?"
- "¿cuántos pedidos tengo pendientes de entregar?"
- "¿cuántas unidades despaché este mes?"
- "¿qué entregas tengo programadas para esta semana?"
- "¿qué producto tiene el stock más alto en valor?"
- "¿cuánto vale mi inventario hoy?"
- "¿qué artículos tienen más stock?"
- "¿cuántos artículos tengo con stock?"
- "¿en qué almacén tengo más mercadería?"
- "¿cuántas veces al año rota mi inventario?"
- "¿qué categoría de producto concentra más valor en almacén?"
- "¿cuántos días de inventario tengo?"
- "¿qué artículos debería reponer?"
- "¿cuántas unidades tengo en total en almacén?"
- "¿cómo se reparte el valor de mi stock por almacén?"
- "¿qué productos tengo en exceso?"
- "¿qué tengo en el almacén principal?"
- "dame el valor de mi stock por categoría"
- "¿qué artículos no se han movido en meses?"
- "¿cuántas referencias distintas manejo?"
- "¿qué porcentaje de mi inventario está en el almacén más grande?"
- "¿cuál es el valor promedio por artículo en almacén?"
- "¿qué está frenando mis entregas?"
- "¿cuántos pedidos entregué este mes?"
- "¿qué pedidos siguen sin despacharse?"
- "¿cuántas entregas hice este año?"
- "¿qué pedidos llevan más tiempo abiertos?"
- "¿cuánto tengo pendiente de despachar en dinero?"
- "¿cuántas líneas de pedido tengo sin entregar?"
- "¿cuál es el valor de lo pendiente de entregar?"
- "¿qué pedidos tienen entrega comprometida esta semana?"
- "¿cuál es el costo promedio de mis productos en stock?"
- "¿qué artículos tienen stock negativo?"
- "¿tengo productos vencidos o por vencer?"
- "¿qué productos me piden y no tengo en stock?"

- "¿tengo diferencias entre el stock del sistema y lo contado?"
- "¿qué pedidos entregué completos?"

## **Producción**

- "¿cuál es la eficiencia de producción actual?"
- "¿qué recursos o máquinas presentan cuellos de botella?"
- "¿qué órdenes de producción deberían planificarse primero?"
- "¿qué órdenes de producción están retrasadas?"
- "¿cuánto material consumí este mes?"
- "¿qué producto me da más problemas de calidad o devoluciones?"

## **Auditoría y control**

- "¿quién modificó esta factura y qué le cambió?"
- "¿modificaron las órdenes de producción después de cerrarlas?"
- "¿cuánto se modificó después de cerrar el mes?"
- "¿quién anuló documentos este mes?"
- "¿hay ventas registradas sin un cliente identificado?"
- "¿hay facturas sin cliente asignado?"
- "¿cuántos productos tengo activos en el catálogo?"
- "¿hay facturas duplicadas o repetidas?"
- "¿tengo clientes registrados dos veces?"
- "¿qué documentos están en borrador desde hace mucho?"
- "¿qué productos no tienen costo cargado?"
- "¿tengo movimientos registrados con fecha futura?"
- "¿hay pedidos con importe cero?"
- "¿hay algo en mis números que no cuadre?"
- "¿tengo facturas anuladas después de haberse cobrado?"
- "¿tengo pagos que no están aplicados a ninguna factura?"
- "¿hay diferencias entre lo que facturé y lo que despaché?"
- "¿qué operaciones se registraron en fin de semana o feriado?"
- "¿hay proveedores que también son mis clientes?"
- "¿tengo documentos con fecha futura?"
- "¿tengo pagos sin aplicar a ninguna factura?"
- "¿hay facturas anuladas que ya tenían cobro?"
- "¿qué facturas se emitieron en fin de semana?"
- "¿cuántas facturas anulé este año?"
- "¿qué facturas son las más grandes que emití?"
- "¿hay clientes sin identificación fiscal cargada?"
- "¿qué artículos con stock no tienen costo?"
- "¿cuántos documentos emití este mes?"
- "¿hay clientes duplicados en mi base?"
- "¿qué usuarios registran más documentos?"
- "¿cuántas notas de crédito emití este año?"
- "¿cuántos documentos anulé este mes?"
- "¿qué facturas superan los cien mil?"
- "¿qué clientes tienen datos incompletos?"
- "¿cuántos artículos tengo dados de alta?"
- "¿qué documentos emití hoy?"
- "¿cuántas facturas emití la semana pasada?"
- "¿tengo artículos sin precio de venta?"

- "¿qué facturas tienen el importe más alto del año?"
- "¿hay documentos con importe cero?"
- "cuántas facturas emití en total"
- "cuántos documentos de venta tengo registrados"
- "¿hay facturas emitidas fuera del horario normal?"
- "¿qué documentos se emitieron fuera del orden de fechas?"
- "¿tengo notas de crédito que deba revisar?"
- "¿qué registros creó cada usuario este mes?"
- "¿qué documentos modificó alguien esta semana?"
- "¿qué facturas se emitieron con descuentos fuera de lo normal?"

### **Equipo, proyectos y otros**

- "planifica mi agenda de la semana"
- "¿cómo van mis tareas por etapa?"
- "¿qué tareas están atrasadas?"
- "¿cuántas personas trabajan en la empresa?"
- "¿qué área tiene más personal?"
- "¿cuántos candidatos tengo en proceso de selección?"
- "¿qué proyecto consume más horas de mi equipo?"
- "¿cuánto le he facturado a cada proyecto?"

### **Otras consultas**

- "dame la existencia y el valor por almacén"
- "dame la utilidad del proyecto Northwind desde las cuentas analíticas"
- "dame las horas invertidas por proyecto"
- "¿cuál es el promedio de líneas por pedido?"
- "¿cuál es mi tasa de cancelación de pedidos?"
- "¿cuántos clientes me compraron este año?"
- "¿cuántos clientes nunca me han comprado?"
- "¿cuántos pagos he registrado?"
- "¿cuántos pedidos cancelé?"
- "¿cuántos pedidos superan los 10000?"
- "¿cuántos proyectos tengo activos?"
- "¿qué clientes no me compran hace más de 90 días?"
- "¿qué clientes registrados nunca me compraron?"
- "¿qué día de la semana facturo más?"
- "¿qué porcentaje de mis ingresos viene de mis 5 mejores clientes?"

## **Solo Odoo**

Hoy están probadas y respondidas en Odoo. Unas pocas dependen de datos que Business One no lleva de la misma forma —horas de trabajo, tareas de equipo—; el resto sencillamente todavía no las hemos cerrado del lado SAP. Lo decimos así para que nadie asuma que ya funcionan en los dos.

### **Gerencia y decisiones**

- "¿cuántas ventas hice hoy?"
- "muéstrame la evolución de mis ventas mes a mes"

### **Ventas y comercial**

- "¿qué clientes dejaron de comprarme este año?"
- "¿qué producto tiene el precio de venta más alto?"

## **Compras y proveedores**

- "¿qué proveedores me subieron los precios este año?"
- "¿qué compré este mes que no tenía presupuestado?"

## **Cobranzas y finanzas**

- "¿cuánto tengo disponible entre todas mis cuentas?"
- "¿cuál es el saldo de cada cuenta bancaria?"
- "¿cuántos días en promedio se demoran mis clientes en pagarme?"
- "¿qué cuentas contables movieron más este mes?"
- "¿cuál es el saldo de cada una de mis cuentas bancarias?"
- "¿qué cliente me debe más de lo que le vendo en un mes?"
- "¿cuánto me cuesta financiar a mis clientes?"

## **CRM y pipeline**

- "¿qué cotizaciones llevan más tiempo sin cerrarse?"

## **Inventario y operaciones**

- "¿qué productos se me van a acabar en dos semanas?"
- "¿cuál es el artículo más caro que tengo en stock?"
- "¿cuánto dinero tengo parado en productos que no se venden?"
- "¿tengo dinero dormido en el almacén?"

## **Producción**

- "¿qué órdenes de producción están sin terminar?"

## **Auditoría y control**

- "¿tengo el mismo producto con precios muy distintos entre clientes?"
- "¿tengo productos sin precio de venta cargado?"
- "¿qué documentos no tienen respaldo de pedido u orden?"
- "¿hay clientes que compran siempre justo por debajo de un límite?"
- "¿hay pedidos confirmados sin factura?"

## **Equipo, proyectos y otros**

- "¿qué proyectos están fuera de presupuesto?"
- "¿cuántas horas facturables registré este mes?"
- "¿tengo horas trabajadas sin facturar?"
- "¿qué tareas llevan más tiempo abiertas?"
- "¿cuántas horas extras se registraron este mes?"
- "¿qué proyectos terminaron este año?"

## **Solo SAP Business One**

Y estas están probadas y respondidas en Business One. Algunas salen de datos que B1 expone y Odoo no de la misma manera —el costo en la línea de factura, el conteo físico contra el sistema—; otras están pendientes del lado Odoo. Las del Query Manager y los cubos son de Business One por naturaleza: Askii lee tus consultas guardadas y las recalcula con tus datos, y lee los cubos de HANA que publiques para el Service Layer.

## **Ventas y comercial**

- "¿cuánto vendí por categoría el mes pasado?"
- "¿cuántos pedidos hice el mes pasado?"

## Compras y proveedores

- "¿cuánto compré el mes pasado comparado con el anterior?"
- "¿qué proveedor me facturó más el mes pasado?"

## Cobranzas y finanzas

- "¿en qué monedas tengo saldos?"
- "¿cuál es mi saldo disponible hoy?"

## Inventario y operaciones

- "¿tengo stock suficiente para lo que está pedido?"
- "¿cuánto tardo en promedio desde el pedido hasta la entrega?"
- "¿qué productos ocupan más espacio y venden menos?"

## Query Manager y cubos

- "¿qué consultas tengo en el Query Manager?"
- "dame el EBITDA real vs presupuesto de enero a junio"
- "dame una gráfica del query EBITDA real vs presupuesto"
- "conéctate al query manager de notas de crédito"
- "¿qué cubos tengo?"
- "dame el cubo de análisis de rentabilidad por mes"
- "dame el cubo de rentabilidad por cliente de enero a junio"

## Responde con honestidad (no inventa)

Aquí el dato no siempre existe o no se puede calcular con los campos del ERP. Aski lo dice y explica por qué, en vez de devolver una cifra inventada.

- "agrupa por país los clientes que todavía no tienen ninguna factura"
- "cuánto he vendido en total"
- "cuánto le vendí a Cliente Que No Existe SAC"
- "dame el valor de mi inventario por cada categoría"
- "dame la utilidad del proyecto Fabrikam desde las cuentas analíticas"
- "dame las ventas de asdf %# 12345"
- "dame las ventas por sucursal de 2026"
- "reporte de ventas de hoy"
- "ventas en el año 3025"
- "¿cuál es el lead time promedio de mis compras?"
- "¿cuál es el valor total de mi inventario?"
- "¿cuál es mi margen de ganancia?"
- "¿cuál es mi producto más rentable?"
- "¿cuántas oportunidades gané?"
- "¿cuántas pólizas de seguro tengo?"
- "¿cuántas tareas están asignadas a más de una persona?"
- "¿cuántas tareas están en QA Cliente?"
- "¿cuántas tareas tienen más de un seguidor?"
- "¿cuántos pedidos de venta tengo?"
- "¿cómo puedo saber si la empresa está siendo rentable?"
- "¿cómo se comporta la rentabilidad mensual?"
- "¿qué análisis me ayudarían a mejorar la rentabilidad?"

Aski responde en el idioma en que preguntes, respeta los permisos de cada usuario del ERP y, cuando un dato no es calculable con honestidad, lo dice en vez de inventarlo.

