

Preguntas que Aski puede responder

100 preguntas, todas probadas en vivo contra un ERP real. Pregúntalas en lenguaje natural, como las dirías tú.

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.

Odoo

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 ANDINA"
- "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 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?"
- "¿cuánto crecí en ventas respecto al mes pasado?"
- "¿cuánto me venden mis clientes?"
- "¿cuánto vendió cada vendedor?"
- "¿cuánto vendí por categoría de producto?"
- "¿cuántos clientes tienen más de 3 pedidos de venta?"
- "¿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 no he vendido en los últimos 90 días?"

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"
- "¿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?"
- "¿cuánta plata me deben y desde hace cuánto?"
- "¿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 cuentas por pagar a proveedores?"
- "¿quién es mi mejor cliente por monto facturado?"
- "¿qué clientes tienen la mayor cartera vencida?"
- "¿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?"

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?"
- "¿cuántas oportunidades perdí y por qué motivos?"
- "¿cuántas oportunidades tengo abiertas y cuánto valen?"
- "¿cuántos clientes nuevos capté este mes?"
- "¿qué porcentaje de mis oportunidades gané?"

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"
- "¿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?"
- "¿qué pedidos están atrasados en la entrega?"
- "¿qué pedidos están pendientes de entrega?"
- "¿qué porcentaje de mis pedidos entregué completos?"

Equipo, proyectos y otros

- "planifica mi agenda de la semana"

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 día de la semana facturo más?"
 - "¿qué porcentaje de mis ingresos viene de mis 5 mejores clientes?"
-

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 MAGER 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 días tardo en promedio en cobrar?"
- "¿cuántos pedidos de venta tengo?"

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.