

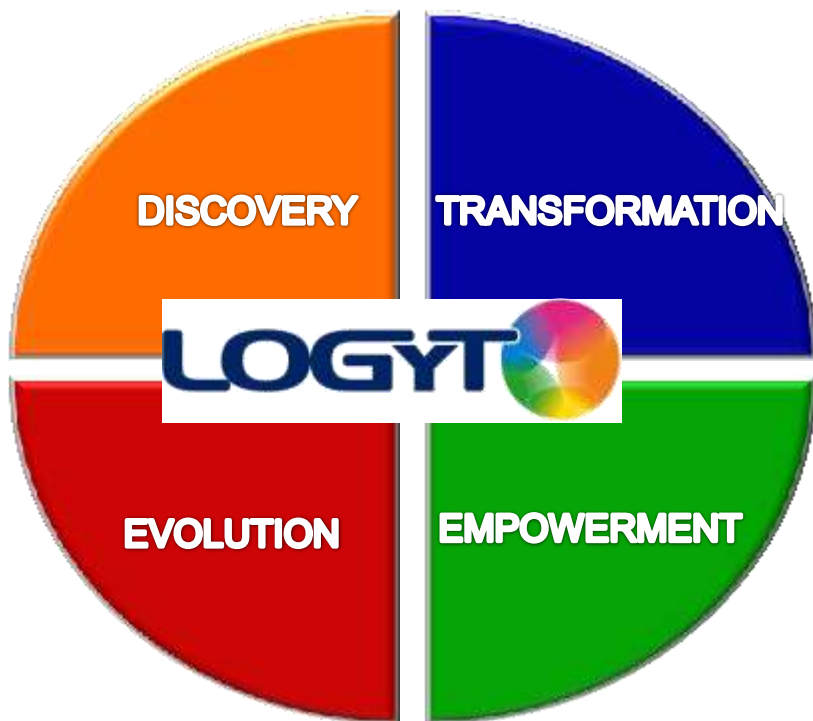
LOGyT Discovery[®]

Cashing-in the value hidden in your data



Somos una empresa fundada en el 2003.

4 unidades de negocio con equipos multidisciplinarios especializados. Con presencia a nivel **LATINOAMÉRICA** con oficinas centrales en **Cd. de MÉXICO y BUENOS AIRES**



DISCOVERY: Sustento analítico para descubrir y desarrollar ventajas competitivas

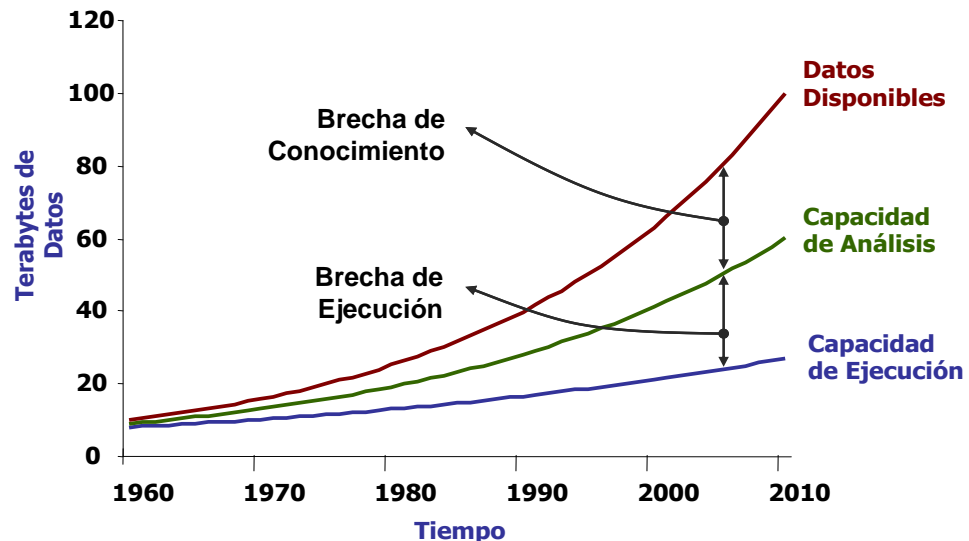
TRANSFORMATION: Diseño e implementación de soluciones para la Cadena de Valor

EMPOWERMENT: Atracción y desarrollo de talento para la Cadena de Valor

EVOLUTION: Soluciones en *outsourcing* de transporte y almacenamiento



Varias esferas (en ocasiones inconexas) en el contexto de la toma de decisiones y planeación estratégica



- Enfoque en el pasado y presente
- Lectura descriptiva de los datos
- Desaprovechamiento de capacidades
 - Predominio del “gut feeling”
 - Panorama por partes, no global
- No hay síntesis



• ¿ Qué ?

Cashing-in the value hidden in your data

(Monetizamos el Valor oculto en tus Datos)

• ¿ Cómo ?

Descubriendo patrones de negocio relevantes a través del análisis de tus datos para identificar planes de acción concretos que resuelven tus preguntas de negocio.



Estrategia
Modelo de Negocio y Operaciones

- Visión
- Comprensión
- Alineación
- Adaptabilidad

Tecnologías de Información
Infraestructura y aplicaciones



Modelos Analíticos
Metodología, Modelos, Procesos

- Integración de fuentes de información
- Estructuración de bases de datos
- Estadística avanzada e interpretación
- Enfoque en procesos, desempeño y organización

• Con:

1. Visión Estratégica y Enfoque de Negocio
2. Capacidad analítica soportada en Modelos matemáticos y un proceso probado de minería de datos
3. Capacidades de TI que generan valor

Fuente: Logyt Discovery Modelo EstIMA ©



Performance Management

Optimization

Customer Management

El perfil adecuado con incentivos efectivos

Maximización de capacidades operativas y comerciales

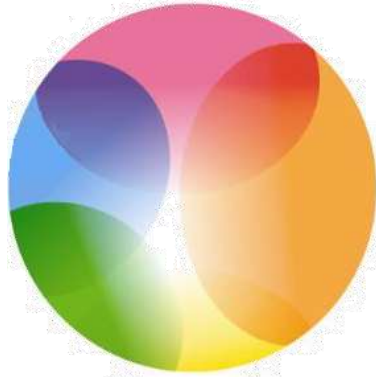
Segmentación, Fidelización y Crecimiento

Ejemplos de soluciones

1. Definición de *perfiles óptimos* para fuerza de ventas de acuerdo al producto específico y los resultados históricos de ventas.
2. Determinar los elementos claves a considerar en el proceso de *atracción de talento* que maximizan las probabilidades de éxito en la contratación.
3. Determinar los incentivos para un equipo de ventas que *maximizan los resultados*.

1. Optimización de *ubicación* de puntos de venta,
2. Optimización de mezcla de *inversión en POS* (Predictive Trade Investment)
3. Minimización de *Inventarios*
4. Maximización de rentabilidad en punto de venta a partir del *Portafolio de Productos* óptimo
5. *Precio de venta* que maximiza la rentabilidad total (margen x volumen)

1. Identificación de *clusters* de clientes con características similares para lanzar planes promocionales
2. Diseño y activación de planes específicos de *Cross-selling y Up-selling*
3. Sistema de alertas de abandono / deserción (*Churn*) de clientes
4. *Customer Life Time Value* (CLTV). Identificación de clientes con alto potencial venta/retorno.



PLI[®]

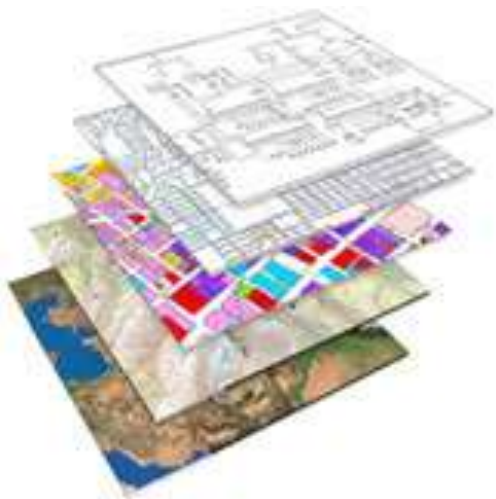
Predictive Location Intelligence

Ubicaciones exitosas de alto retorno





PLI[®]



- ¿Qué es PLI[®]?
- ¿Qué necesidad satisface?
- ¿A quién va dirigido?
- ¿Cómo lo hacemos? (Proceso general)
- Beneficios
- ¿Por qué LOGYT?

Tradicionalmente la decisión **de ubicación de sucursales obedece a la oferta de espacios disponibles**, soportando el proceso con metodologías de visita a campo e investigación de gabinete de alto consumo de tiempo

La **falta de un sistema proactivo de identificación y evaluación de plazas** distrae los esfuerzos del equipo de desarrollo en evaluaciones de campo en zonas no cubiertas, pero con bajo potencial

Una mala estrategia de aperturas podría generar efectos **de canibalización y entrada tardía** a mercados cubiertos primero por la competencia

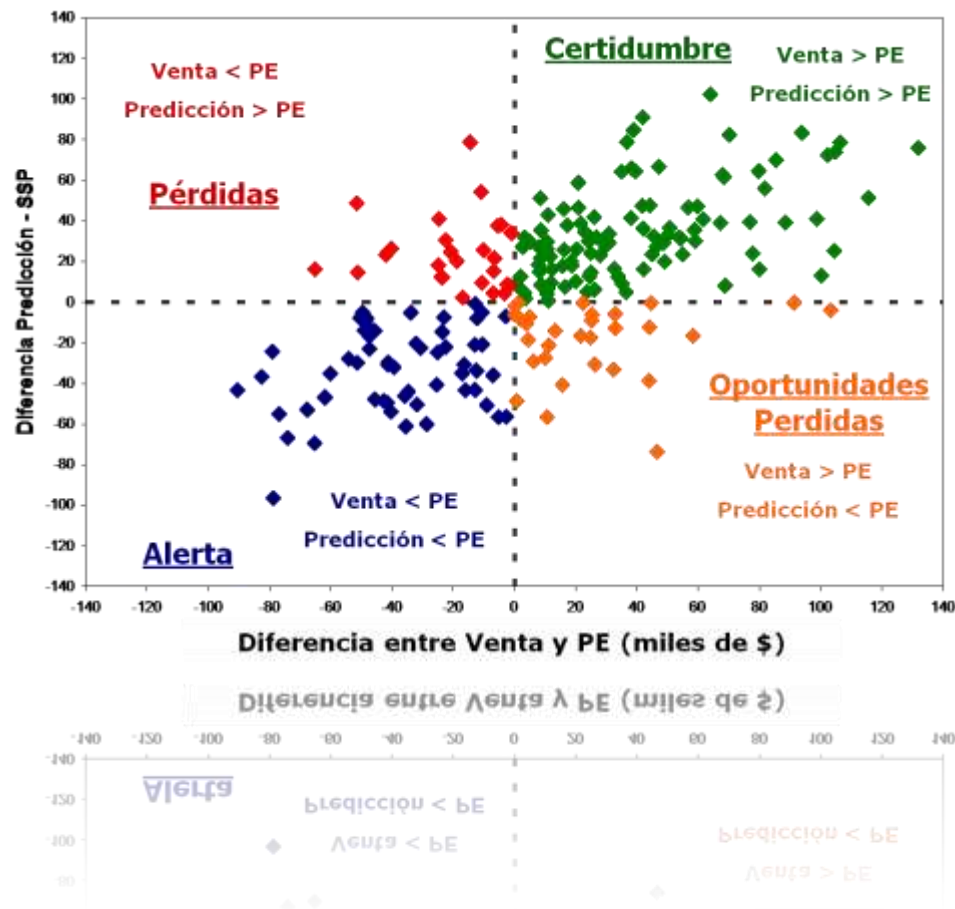


- ¿Cuál es el patrón de éxito compartido entre sucursales top?
- ¿En qué medida el éxito de las sucursales depende del entorno geográfico, socio demográfico y económico?
- ¿Cuál es la mejor estrategia de apertura sin generar canibalización?
- ¿Cuántas sucursales caben en determinado mercado?
- ¿Cuál es el mejor ritmo para abrirlas?
- ¿Cómo encontrar y seleccionar puntos de mayor retorno?
- ¿Me conviene cerrar?
- ¿Qué venta puedo esperar para una nueva sucursal?

Predictive Location Intelligence es la práctica predictiva de Logyt Discovery diseñada para ayudar a sus clientes a optimizar la red de sucursales/tiendas

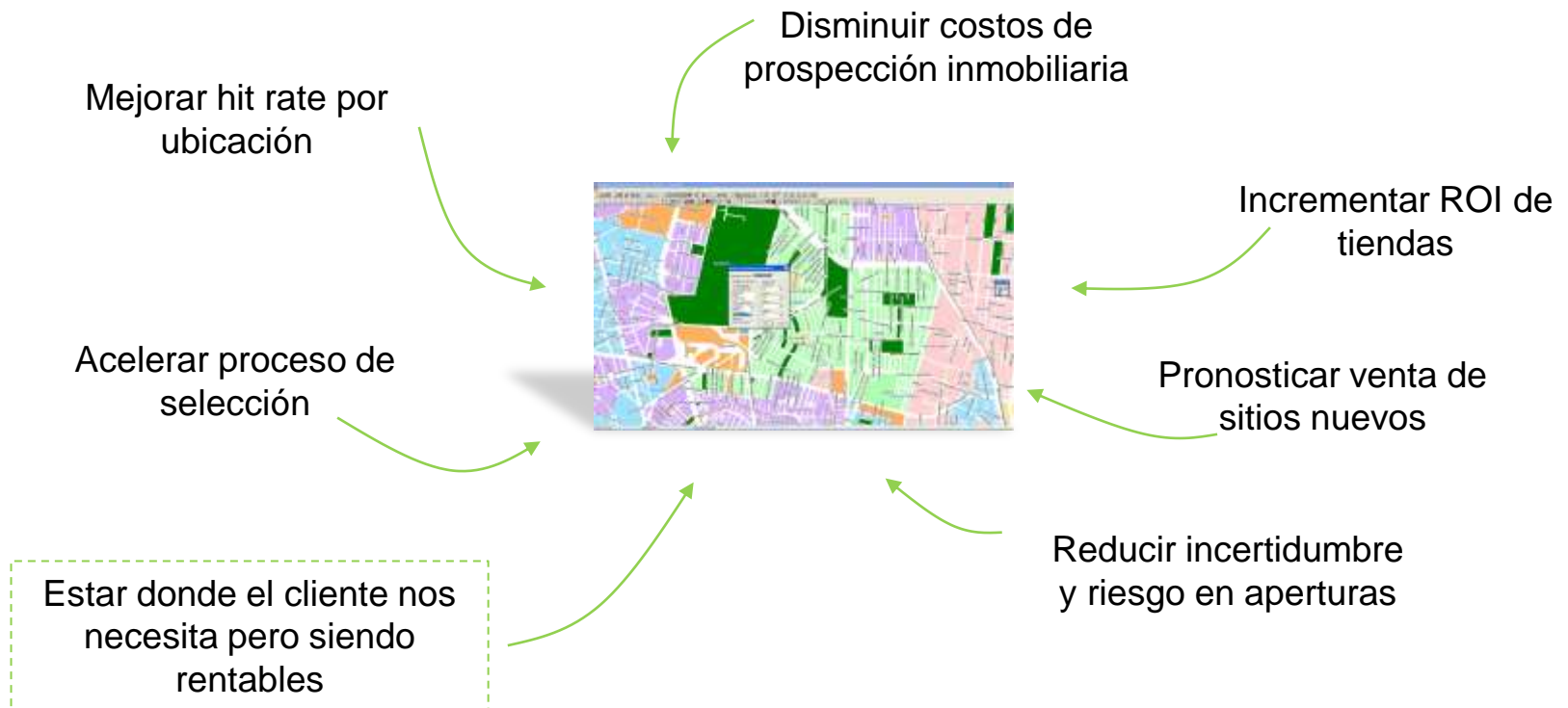
Nuestro modelo predictivo:

- Entiende resultados históricos
- Encuentra y replica patrones estadísticos
- Sistematiza y aprovecha el aprendizaje existente



Asegurar la agilidad y asertividad en las decisiones relacionadas con la ubicación, reubicación y cierre de unidades, mediante el conocimiento de mercado y el uso de herramientas estadísticas, tecnológicas y cartográficas.

Atendemos simultáneamente las principales necesidades de la empresa relacionadas con su red de sucursales



Para empresas que requieren crecer oportunamente su número de sucursales asegurando aperturas exitosas en ubicaciones correctas como componente estratégico de su liderazgo de mercado

Cadenas de franquicias

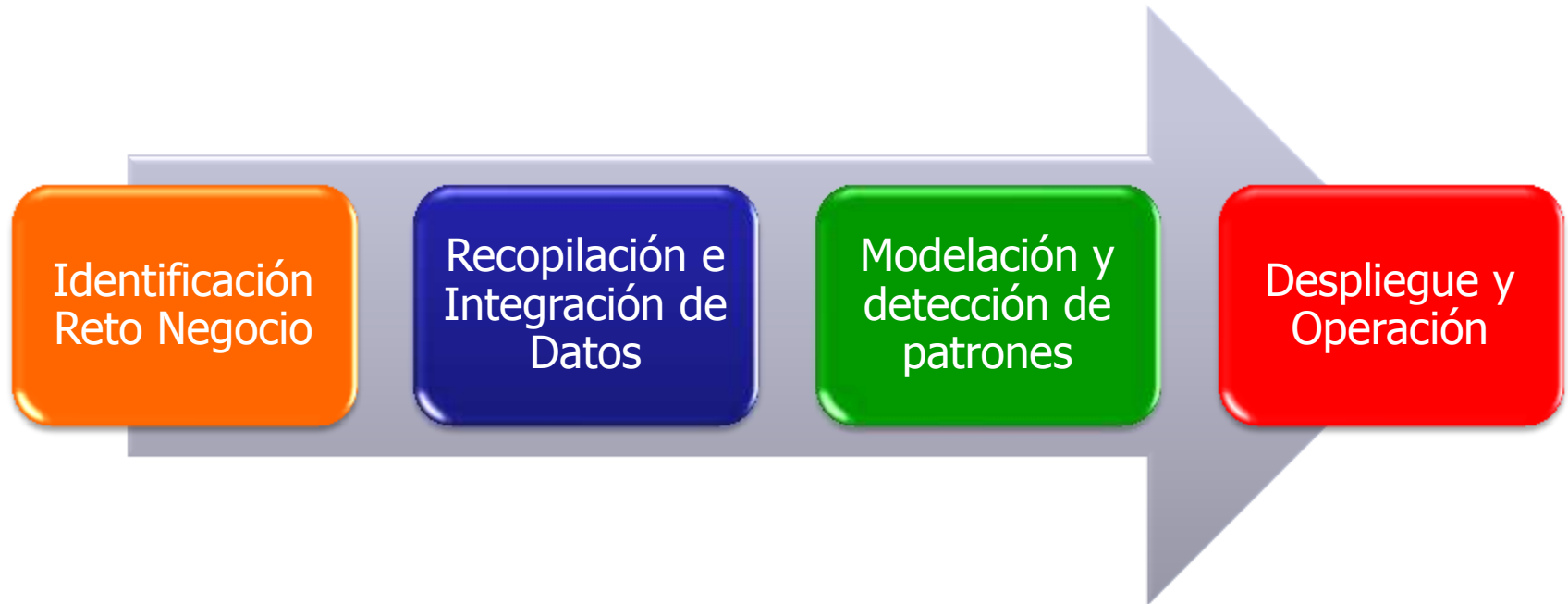


Venta directa y modelos por regiones



Retailers y centros de atención a cliente





El desarrollo del **Modelo Predictivo** se basa en la aplicación de la metodología **CRISP-DM** (Cross Industry Standard Process for Data Mining)

El proceso de desarrollo de un modelo predictivo **busca patrones estadísticos en los resultados históricos de las tiendas**, para poder replicarlos en nuevas aperturas, sistematizando y aprovechando el aprendizaje existente

Fuente: Logyt Discovery con base en el Modelo de CRISP.

Síntesis del modelo de negocio, la problemática específica de la empresa, las métricas de desempeño y los *drivers* que originan cambios en éstas.

Recopilar Información de los transaccionales y de los sistemas específicos en torno a la pregunta de negocio. Integración de BD.



Integración del modelo a los procesos operativos de la compañía hasta garantizar su operabilidad y sustentabilidad. Implementación de puntos de control.

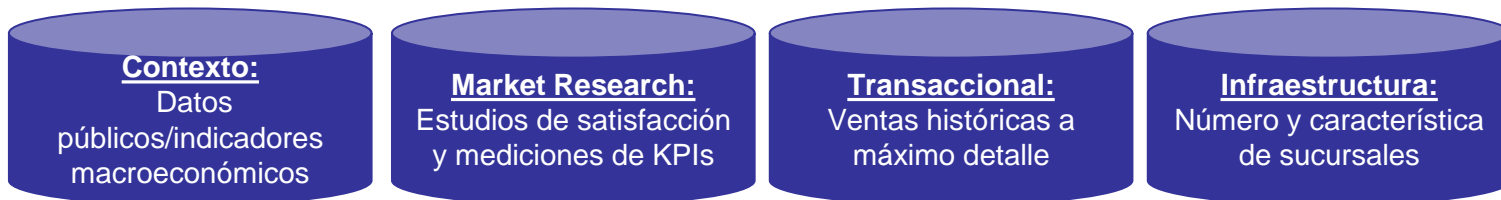
Desarrollo de Modelos Matemáticos para identificar patrones relevantes para el negocio y en base a eso diseñar planes de acción enfocados a un objetivo específico.

Fuente: Logyt Discovery con base en el Modelo de CRISP.

Reto de negocio

¿Optimización? ¿Aperturas? ¿Reubicaciones? ¿Cierres?

Integración de data sets



Análisis y modelado predictivo



Minería de datos con enfoque de negocios

Ejecución
Ubicar, visualizar, pronosticar, seleccionar



Market hold capacity



Hot spots en zona de influencia, criterios de éxito por tipo de tienda



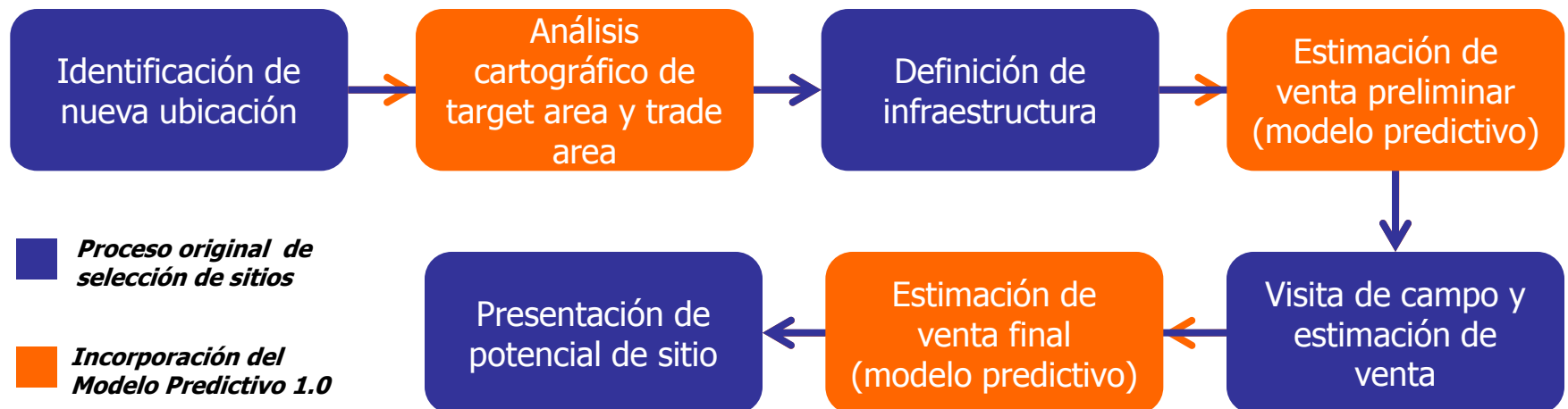
Ubicación con mayor retorno

$$Venta Potencial = \beta_0 A - \beta_1 B + \dots \beta_n N$$

- Sistematización de estimación de venta para sitios potenciales**
 Algoritmo predictivo y herramienta in-house con modelo diferenciado para sucursales por región
- Reducción de gastos y costos asociados a la búsqueda de sitios potenciales**
 Pre-evaluación de sitios para estimar su potencial de venta antes de visitas en campo
- Optimización de priorización del pipeline y el timing de aperturas**
 Priorizar los proyectos aprobados dentro del pipeline con base en su potencial
- Facilidad de monitoreo de desempeño actual y futuro de las tiendas existentes**

Variables	Sub-variables	Calificación				Penetración propuesta
		1	2	3	4	
Visibilidad	Señalización	Visibilidad a más de 100 metros	Visibilidad entre 80 y 100 metros	Visibilidad entre 60 y 80 metros	Visibilidad a menos de 60 metros	20%
	Ubicación (posible del local)	Control tipo aviones largo plazo (control de flujo de vehículos, movimiento, flujo de flujo, flujo de flujo y altura)	Control tipo aviones (probablemente restringido, tipo flujo de flujo de flujo de flujo de flujo)	Control tipo aviones (control de flujo de flujo de flujo de flujo de flujo)	Control tipo aviones (control de flujo de flujo de flujo de flujo de flujo)	60%
Acceso	Acceso del Trade Area	Existente. Trayecto directo al Trade Area sin obstáculos (flujo natural). No existen barreras naturales.	Existe. Trayecto directo al Trade Area con obstáculos adicionales, barreras naturales, semáforos o tráfico pesado.	Regular. Trayecto desde el Trade Area con obstáculos adicionales, barreras naturales, semáforos o tráfico pesado.	Mala. Trayecto desde el Trade Area con obstáculos adicionales, barreras naturales, semáforos o tráfico pesado.	20%
	Acceso de utilidades (ver diagrama)	Existente. Accesible a tráfico primario y secundario.	Existe. Accesible a tráfico primario, pero de difícil acceso a tráfico secundario.	Regular. Accesible a tráfico primario, pero de difícil acceso a tráfico secundario.	Mala. Ubicado en vía de tráfico secundario, de difícil acceso a tráfico primario.	20%
Tráfico	Estacionamiento	Estacionamiento grande con alta disponibilidad, con fácil acceso a la tienda, con fácil acceso.	Estacionamiento grande con alta disponibilidad, con fácil acceso a la tienda, con fácil acceso.	Estacionamiento (cualesquiera de los siguientes): Mediano Regulador en horas pico Con costo elevado para los clientes Con fácil parking Con disponibilidad de estacionamiento en calle	Estacionamiento (cualesquiera de los siguientes): Mediano Regulador en horas pico Con costo elevado para los clientes Con fácil parking Con disponibilidad de estacionamiento en calle	60%
	Tráfico vehicular	Alto tráfico en más de tres días de semana, durante todo el día y durante toda la semana (fuera de horas pico, domingos, feriados, Circuitos Interiores, Buzones).	Alto tráfico cargado en días de semana o entre semana, o durante toda la semana.	Mediano tráfico durante todo el día y durante toda la semana.	Mediano tráfico cargado en días de semana o entre semana, o durante toda la semana.	70%
Co-Tenencia	Comercios	Alta densidad de retail premium (dependencia y ancla comercial), (supermercados, tiendas departamentales, centros comerciales, etc.)	Alta densidad de retail premium (dependencia y ancla comercial), (supermercados, tiendas departamentales, centros comerciales, etc.)	Mediana densidad de retail, con algún generador / ancla comercial.	Mediana densidad de retail con algún generador / ancla comercial.	35%
	Oficinas	Trade area con más de 7,000 oficinas en un radio de 3 km.	Trade area con 5,000 a 7,000 oficinas en un radio de 3 km.	Trade area con 3,000 a 5,000 oficinas en un radio de 3 km.	Trade area con menos de 3,000 oficinas en un radio de 3 km.	35%
Co-Tenencia	Otros (gases, escuelas, iglesias, hoteles, hospitales)	Trade area con una población flotante mayor a 5,000 personas diarias en un radio de 3 km.	Trade area con una población flotante mayor a 3,000 a 5,000 personas diarias.	Trade area con una población flotante mayor a 2,000 a 3,000 personas diarias.	Trade area con una población flotante menor a 2,000 personas diarias.	35%

El **Modelo Predictivo** presentará **beneficios** importantes, cuando se **incorpore como parte del proceso de toma de decisiones**



El uso del **Modelo Predictivo** no suplanta la experiencia y el proceso de decisión de aperturas, sino que lo complementa



Conocimiento teórico

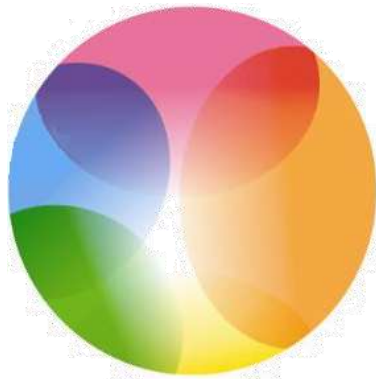
- **Modelo propietario**
- Estrategia empresarial
- Técnicas analíticas avanzadas

Procesos claros y recursos adecuados

- Metodología de **modelación transformada en acción**, con rigor metodológico altamente replicable
- TI especializado para **manejo de altos volúmenes de datos**
- Talento con perfil de marketing, estadístico, matemático y financiero

Expertise práctico / Experiencia de ejecución

- Ágil y exitosa integración sistemática de diversas fuentes de información tanto de la empresa como de su entorno y relaciones
- Casos de éxito probados en industrias de entretenimiento y alimentos



PLI[®]

Predictive Location Intelligence

Aperturas exitosas de alto retorno



LOGyT || +52 (55) 13270001 al 03

Paseo de los Laureles 458-802

Bosques de las Lomas || 05120 || México, D.F.

www.logyt.com