

SOLUCIONES CON INTELIGENCIA DE NEGOCIOS
PROPUESTA COMERCIAL
INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS ILC

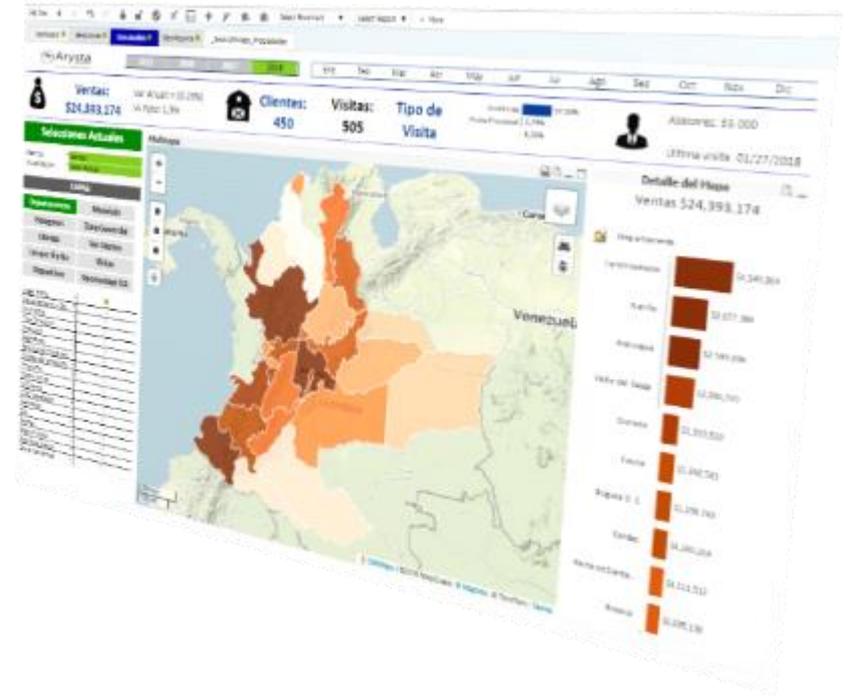


PROPUESTA COMERCIAL

Propuesta: “Implementación de la plataforma LOLA para el análisis de las actividades de ventas en los distribuidores de XXXXXX”

Mayo 18 de 2018

V 1.3 – Esta versión reemplaza versiones anteriores



ESTRUCTURA DE LA PRESENTACION

1. Quienes somos
2. Antecedentes y justificación de la propuesta
3. Objetivos
4. Actividades y alcances
5. Equipo y Plan de Trabajo
6. Plazo de ejecución
7. Propuesta económica y forma de pago
8. Servicios adicionales

Empresa Colombiana con más de 6 años de experiencia, nos apasionan los datos que convertimos en información, logrando generar el Conocimiento que su compañía necesita para tomar Decisiones adecuadas basadas en hechos, fundamentos y la experiencia conjunta de su negocio y nuestra experticia del poder de la Información.

Desarrollamos las Habilidades de su Equipo con el Valor de nuestra Experiencia

Consultoría en Inteligencia de Negocios, Analítica de Negocios y Geomarketing

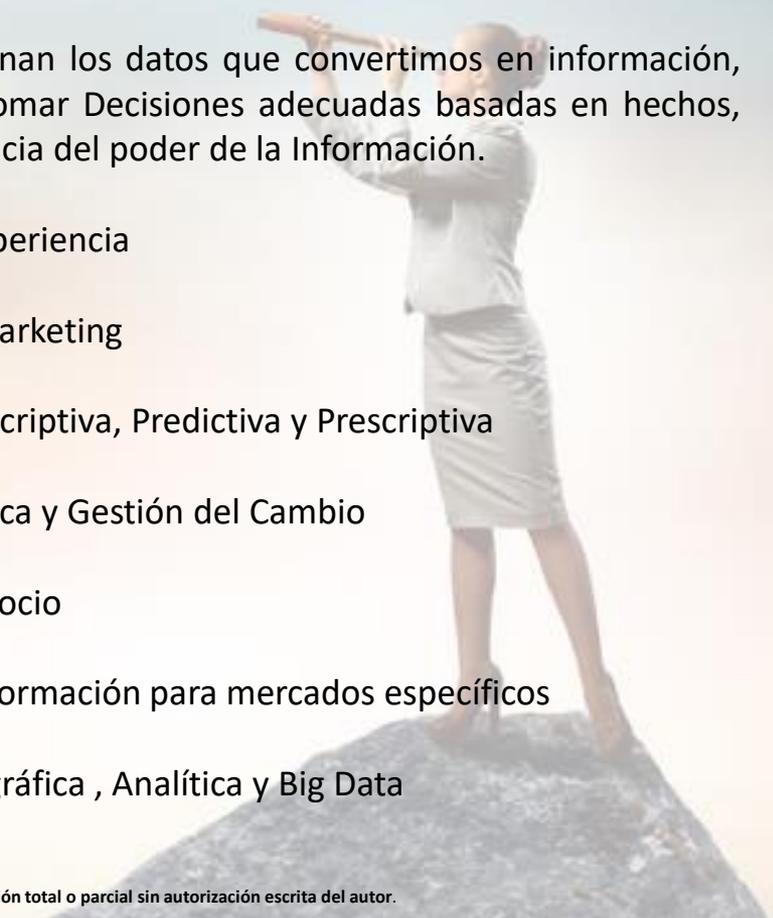
Implementación de Proyectos de Inteligencia Geográfica, Analítica Descriptiva, Predictiva y Prescriptiva

Desarrollo de Estrategias de Arquitectura Empresarial, Madurez analítica y Gestión del Cambio

Entendimiento del entorno y como influye en las estrategias de su negocio

Desarrollo e Implementación de soluciones de captura y análisis de información para mercados específicos

Cursos en Fundamentos en Inteligencia de Negocios, Inteligencia Geográfica , Analítica y Big Data



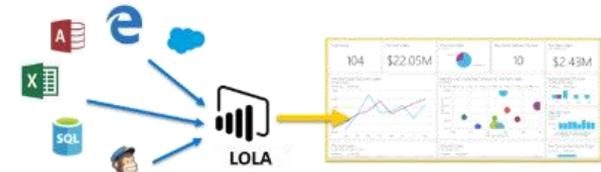
Nuestro enfoque se basa en:

- ✓ Apoyar la toma de la decisión con datos, hechos y tendencias oportunas
- ✓ Responder rápidamente a las preguntas del entorno cambiante
- ✓ Democratizar el acceso a la información relevante
- ✓ Evaluar las tendencias del mercado de forma oportuna
- ✓ Gestionar eficientemente su fuerza de ventas en campo
- ✓ Determinar nuevas oportunidades de venta forma estructurada
- ✓ Incrementar la eficiencia operativa del negocio
- ✓ Crear ventajas competitivas sostenibles en el tiempo



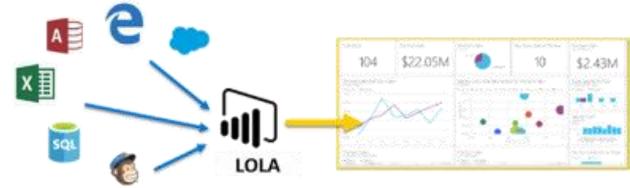
Solución de Análisis de información del distribuidor LOLA

- **Reducción superior al 30%** del **Gasto de Capital** y del **Costo Total de la Operación** tanto de la **Industria Licorera de Caldas**, como de los **Distribuidores nacionales e internacionales**.
- **Integración de información y consultoría** especializada en **Retail**, **Geomarketing** y **consumo masivo**.
- **Foco en el negocio**, y no en el desarrollo, mantenimiento y evolución de soluciones tecnológicas propias.
- **Tiempos reducidos** de implementación y personalización.
- **Acceso a Plataforma LOLA** desde cualquier dispositivo y lugar a través de una conexión a la web.
- **Reducción de costos** asociados a la Gestión de TI.



Solución de Análisis de información del distribuidor LOLA

- Disponga de la información de los **últimos 36 meses** para entender el ciclo del negocio
- **Respuestas y rendimiento** óptimo, a través de tecnologías de última generación.
- **Garantía de acceso inmediato** y continuo sin interrupciones a la plataforma LOLA.
- **Compatibilidad e integración** comprobada con sus sistemas de información.
- **Personalización** de dos (2) tableros de mando.
- **Políticas de seguridad logística operativa** acordes con la Dirección de Tecnología de la ILC.



3 OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL



Implementación de la plataforma LOLA para la integración de datos y análisis de ventas con el actual sistema ERP de cada uno de los distribuidores nacionales e internaciones.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

1. Generar un modelo de servicio que permita centrar las actividades en el desarrollo y evolución del negocio.
2. Implementar la plataforma de análisis de información LOLA, que permita la integración de datos, análisis de ventas y gestión en campo con sus sistemas de información de cada uno de los distribuidores nacionales e internaciones.
3. Lograr bajo un modelo de servicio SaaS el adecuado mantenimiento, administración, gestión y consultoría del negocio y sus acciones en campo en tiempo real.
4. Personalizar la plataforma según las necesidades del negocio y los distribuidores, de acuerdo con las necesidades del mercado.
5. Desarrollar nuevas perspectivas de análisis en la plataforma LOLA, debidamente personalizadas según los requerimientos propios del negocio.
6. Habilitar la integración con otras áreas y perspectivas de análisis al proyecto, como Riesgo Crediticio, Finanzas, Logística, Planeación de la oferta y Demanda y Recursos Humanos.

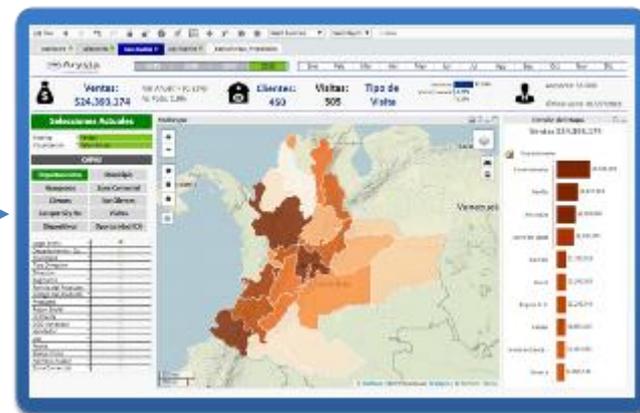
4 ACTIVIDADES Y ALCANCES

ENTREGABLES

ESQUEMA DE LA SOLUCION



2 Presentación LOLA

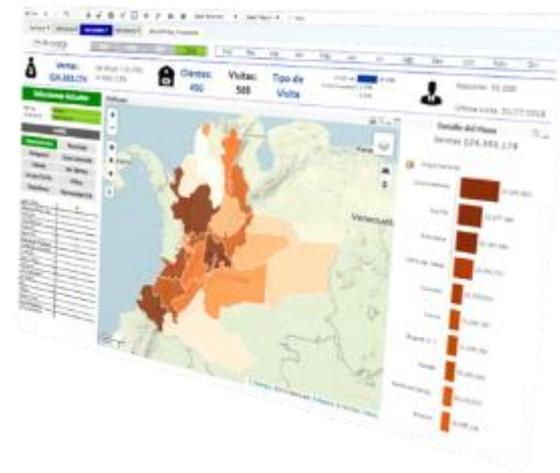
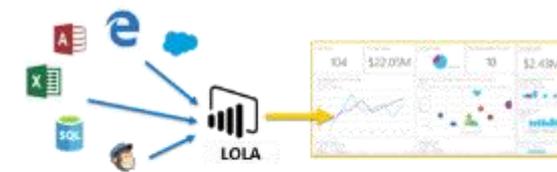


3 Consultoría



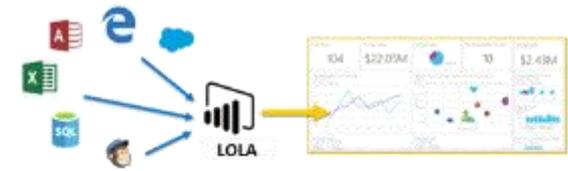
FASE 1: IMPLEMENTACIÓN

- Elaboración del plan de trabajo, considerando y cronograma e hitos de entrega, seguimiento y facturación
- Levantamiento de requerimientos
- Definición de las tablas de equivalencia, jerarquía y codificación de producto hasta el nivel de SKU.
- Implementación del modelo, generación de escenarios de análisis, Indicadores y mapas:
 - Árbol de productos
 - Segmentación por mercados (Ciudad, Departamento y Municipio)
 - Segmentación temporal (Año, mes, semana y día)
 - Segmentación por Canal y Distribuidor
 - Ventas
 - Pedido promedio
 - Segmentación por productos: segmento, categoría, producto y SKU
- Conexión estándar con los 25 Distribuidores en Colombia y los 8 en LatAm
- Actualizaciones semanales de la información
- Documentación y capacitaciones de usuario en Español



FASE 2: SAAS SOPORTE

- Definición de las políticas y niveles de acceso de los usuarios
- Definición e implementación de las políticas y niveles de servicio como horarios, niveles de soporte etc.
- Entrenamiento en el acceso y gestión según el perfil asignado
- Soporte a los usuarios (Español)
- Capacitaciones virtuales (Español)
- Reunión presencial/no presencial mensual con ILC para análisis de los resultados



5 EQUIPO Y PLAN DE TRABAJO

PERFILES PROFESIONALES

ROL	PERFIL
Líder de Proyecto	<ul style="list-style-type: none">Ing. De Sistemas, Especialista en Gerencia de Proyectos de BI.
Consultor Negocio	<ul style="list-style-type: none">Ing. Industrial, Especialista en logística comercial nacional e internacional, experiencia profesional de más de 10 años en retail y logística
Analista de Soporte	<ul style="list-style-type: none">Ing. Industrial, Experiencia profesional de mas de 4 años en análisis y soporte de aplicaciones de BI
Desarrollador Analítica	<ul style="list-style-type: none">Ing. Industrial, Experiencia profesional de 10 años, certificado en soluciones de BI



6 PLAZO DE EJECUCION

TIEMPOS



7 PROPUESTA ECONOMICA Y FORMA DE PAGO

INVERSION

ITEM(S) REQUERIDOS				
ITEM	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO (COL\$)	VALOR TOTAL (COL\$)
1	Implementación de la plataforma LOLA personalizada para la ILC (10 Licencias)	1	\$ 25.000.000	\$ 25.000.000
2	Implementación remota de la plataforma LOLA para cada Distribuidor (3) licencias. (Una vez)	33	\$700.000	\$23.100.000
3	Servicio Soporte y consultoría estratégica mensual para ILC	1	\$ 1.000.000/Mes	
4	Servicio remoto de soporte y consultoría estratégica mensual para cada distribuidor.	33	\$ 360.000/Mes	

El contrato será a dos (2) años, directamente con ILC.

- Un primer pago correspondiente al 50% del valor de la implementación de ILC
- Un segundo pago correspondiente al 50% del valor de la implementación contra la entrega de la implementación y capacitación de la Plataforma
- Un único pago por cada distribuidor implementado.
- Pago mensual a 30 días de radicada la factura.

Propuesta válida por sesenta (60) días.

8 SERVICIOS ADICIONALES INCLUIDOS EN LA PROPUESTA

VALORES ADICIONALES INCLUIDOS EN EL ALCANCE INICIAL

- Personalización de escenarios de análisis
- Segmentación del portafolio por distribuidor
- Evaluación del servicio del distribuidor: Cumplimiento / Frecuencia / Volúmenes
- Análisis del portafolio por rotación
- Análisis de cartera

8 SERVICIOS ADICIONALES A LA PROPUESTA

POR FUERA DEL ALCANCE INICIAL

- Distribuciones numéricas / ponderadas
- Servicios de georeferenciación y geocodificación
- Distribución Zonal y ruterros según frecuencia definida
- Censos especializados a establecimientos
- Auditoría de productos
- Análisis de sensibilidad de precios
- Actividad en campo con distribuidores y/o clientes