

Contenido

Nota de Confidencialidad & Derechos Reservados.....	1
Introducción	2
¿Quiénes Somos?	2
Casos de Uso Wavetec	5
Soluciones de gestión de filas virtuales.....	5
Fila virtual a través de WhatsApp	6
Sistema de Conteo de Personas	6
Citas inteligentes, reservas y programación en línea.....	7
Sistemas para Gestión de pagos	7
Señalización digital.....	7
Solución de Filas para los Probadores	8
Comentarios de los clientes.....	8
Click & Collect	8
Información de Productos /Servicios.....	9
Casos de Uso Kioscos de Autoservicio	10
Inteligencia Artificial en Reconocimiento de Video	13
Seguridad Perimetral	14
Casos de Uso en Almacenes / Bodegas.....	14
Vigilancia.....	15
Partner Tech Retail del Futuro.....	16
Smart Shelf Display.....	16
Movilidad	17
Customer Engagement Platform.....	18
Video atención de clientes en áreas de servicio.....	20
Automatización de procesos con expediente digital y captura automatizada de datos.	21
Soluciones de Contrato Digital.....	21
Prevención de Fraude y Calificación de Prospectos	23
Cloud Omnichannel Customer Journey.....	25
CRM Customer Experience & Inbound Marketing.....	26
Servicios de Diagnóstico desde el Enfoque de Seguridad de la Información	27
Seguridad y Protección de Escritorio	28
Servicios de Conteo Físico de Almacenes, Bodegas y CEDIS.....	29
Big Data & Infraestructura.....	30

Nota de Confidencialidad & Derechos Reservados

La información contenida en todas las páginas de este documento/propuesta constituye información confidencial de Ald3a Int3ligente, S.de R.L.de C.V. en adelante identificada como Ald3a™. Y se proporciona para efectos informativos y de evaluación únicamente. Como contraprestación de la recepción de este documento, el receptor conviene en mantener dicha información en confidencia y no reproducirla o de otra manera divulgarla a ninguna persona fuera del grupo directamente responsable por la evaluación del contenido, o menos que Ald3a™ lo haya autorizado por escrito. No existe obligación de mantener la confidencialidad de cualquier parte de dicha información que haya sido conocida sin ninguna restricción por el receptor antes de la recepción de este documento, como se demuestre mediante registros comerciales por escrito; o de aquella información que sea públicamente conocida sin que el receptor haya incurrido en ninguna falta; o la que sea recibida por el receptor de un tercero sin restricción.

Este documento incluye información respecto a procesos de ventas y alcances de servicios que pueden modificarse o discontinuarse a la sola discreción de Ald3a™ quien ha hecho todo lo posible para incluir en este documento los materiales que se consideran confiables y relevantes para el propósito de evaluación del receptor. Ni Ald3a™ ni sus representantes otorgan ninguna garantía en cuanto a la exactitud o totalidad de la información. Por consiguiente, este documento se extiende únicamente para efectos informativos con el objeto de que Ald3a™ sea considerado para realizar su proyecto. Ni Ald3a™ ni sus representantes serán de ninguna manera responsable frente al receptor o frente a cualquiera de sus representantes como resultado del uso de la información proporcionada. La firma de un contrato definitivo o la firma de aceptación del presente documento, por representantes autorizados de las partes, serán los únicos medios por los cuales Ald3a™ se verá obligado.

DERECHOS DE AUTOR. - Todo el contenido incluido en este documento, incluidos texto, gráficos e imágenes, es propiedad de Ald3a o de nuestros asociados, y está protegido por las leyes de derechos de autor internacionales. No puede copiar, reproducir, distribuir, publicar, mostrar, ejecutar, modificar, crear trabajos derivados, transmitir o de cualquier otra forma explotar cualquier parte del material con derechos de autor sin permiso de Ald3a.

RENUNCIA. - Este documento se proporciona tal como está. Ald3a™ no representa ni garantiza de ningún tipo la información, el contenido, los procedimientos, los materiales o el funcionamiento a través de este documento. En la medida en que lo permita la ley aplicable, Ald3a™ renuncia a todas las garantías, expresas o implícitas, incluidos, entre otros, las garantías implícitas de comerciabilidad o idoneidad para un fin determinado. Ald3a™ no será responsable de los daños y perjuicios de cualquier tipo que surjan del uso de este documento, incluidos, entre otros, daños directos, indirectos, punitivos incidentales y consecuentes. Nos reservamos el derecho de realizar cambios en este documento y estos exenciones de responsabilidad, términos y condiciones en cualquier momento. Por lo tanto, su consulta de este documento es bajo su propio riesgo.

© Copyright 2018/21 Ald3a Int3ligente.



Introducción

Ald3a™, agradece la oportunidad que le brinda de participar en sus proyectos. Los cuales nos ofrecen grandes oportunidades y por supuesto grandes retos. Y por ello confirmamos nuestro compromiso, con el objeto de lograr una relación duradera, altamente productiva y eficiente.

A continuación nos permitimos presentar la información general de la empresa.

¿Quiénes Somos?



Somos una empresa que hace integración de casos de uso, con foco en experiencia de cliente resolviendo los retos de negocio de nuestros clientes.

Ald3a proporciona una amplia gama de soluciones de TI a las empresas locales e internacionales más exitosas. Impulsado por un grupo de colaboradores capacitados y con amplia experiencia profesional, comprometidos en diversos campos de especialización, Ald3a se mantiene al día en las tecnologías emergentes y en evolución, al tiempo que logra la entrega exitosa de soluciones de vanguardia relacionados con las TIC, para cumplir con los requisitos y la satisfacción de nuestros clientes.

Estamos enfocados en las tecnologías de punto de contacto con un equipo de entrega de servicios con más de 25 años en infraestructura de cómputo empresarial. Contamos con un equipo de trabajo con diferentes perfiles y roles de profesionales, desde Ingenieros de soporte y operación de infraestructura en ambientes críticos; comunicaciones y hasta expertos en analítica de datos. Todos orientados a entregar servicios de alta calidad, siendo esta característica parte fundamental de nuestra propuesta de valor.

Ald3a es una empresa orientada a apoyar a las organizaciones a resolver problemas de negocio relacionados a que la experiencia de cliente en cualquier punto de contacto y que ésta sea satisfactoria generando lealtad y visitas futuras. Así como su explotación, gestión y monetización; esto apoyado en Partners con las tecnologías líderes del mercado.

Para servir a nuestra base de clientes cada vez mayor, tenemos espíritu pionero y la visión de la industria para desarrollar nuevos servicios y soluciones para la era de IoT.

Visión

Queremos ser un aliado en experiencia de cliente buscando que en cada contacto el cliente final encuentre una evento único y repetible. Generando un diferenciador de valor para nuestros clientes y su negocio. A través de ser un agente de transformación en tecnologías de punto de contacto. Proporcionando asesoría, productos y servicios líderes de la industria, con calidad mundial para enfrentar los retos de negocio de hoy y la convergencia del mañana.

Misión

Generar valor en las áreas de TI y de negocio para nuestros clientes basados en el conocimiento y la experiencia de nuestros consultores, así como las soluciones de nuestros Socios de negocio.

Reconocemos que nuestra primera responsabilidad es con nuestros clientes con quienes queremos construir una asociación comercial a largo plazo al proporcionar productos y servicios que cumplan o superen sus expectativas generando valor.

Nuestros Valores

Integridad

Ante todo, actuamos con integridad. Mantenemos en todo momento nuestro profesionalismo, objetividad y excelencia en la calidad del servicio que ofrecemos siempre apegados a la ética comercial con calidad mundial. Siempre honramos nuestra promesa de cumplir las expectativas de nuestros clientes, accionistas y empleados.



Trabajo en Equipo

Aportamos lo mejor de nuestras capacidades creando equipos profesionales de alto rendimiento orientados al éxito, al logro de metas y a los objetivos de nuestros clientes. Todos y cada uno de los que formamos parte del equipo Ald3a estamos comprometidos con dar lo mejor de nosotros mismos, dentro de un marco de responsabilidad, inclusión y desarrollo humano.

Innovación

Nos enfocamos en la experiencia de uso para mejorar nuestra oferta y la comunicación con nuestros clientes, partners y colaboradores juegan un papel clave en nuestro ciclo de innovación. Buscamos un enfoque orientado a la creatividad empresarial, siempre buscando nuevas soluciones que estén a la vanguardia de la convergencia tecnológica y tendencias que aporten valor a los objetivos de negocio de nuestros clientes.

Perseverancia

Somos tenaces por que buscamos alcanzar los logros de nuestros clientes y los propios. Buscando proyectos productivos, rentables e innovadores a través de soluciones que aporten valor a los objetivos de negocio. Somos constantes en la prosecución de todo lo que iniciamos, hasta encontrar la mejor forma de ejecutar.

¿Cómo Aportamos Valor a Nuestros Clientes?

- Ayudamos a nuestros clientes a diseñar, implementar, gestionar y operar sus estrategias de experiencia de cliente
- Reduciendo costos y optimizando recursos de TI
- Desarrollo de capital humano para nuestros clientes; evaluación, capacitación, gestión del cambio y centros de excelencia.

- Es uno de nuestros objetivos el desarrollo del talento dentro de la organización de nuestros clientes. A través de capacitación, transferencia de conocimiento o bien con planes de becarios diseñados a la medida de sus necesidades.
- Ayudamos a nuestros clientes a respaldar, proteger, recuperar y almacenar sus datos, de manera ágil y eficiente. En todo el ciclo de gestión de la información.

Partners



Modelo de integración

Ald3a utiliza un modelo de integración similar al crowdsourcing en donde contamos con partners expertos en su materia que pueden ser identificados por su especialidad:

- Negocio
- Procesos
- Metodología
- Geografía
- Tecnología

De esta forma aseguramos la atención a nuestros clientes de una forma innovadora y basada en mejores practicas, resolviendo retos de negocio end to end. Siempre promoviendo el trabajo colaborativo multidisciplinario.



Casos de Uso Wavetec

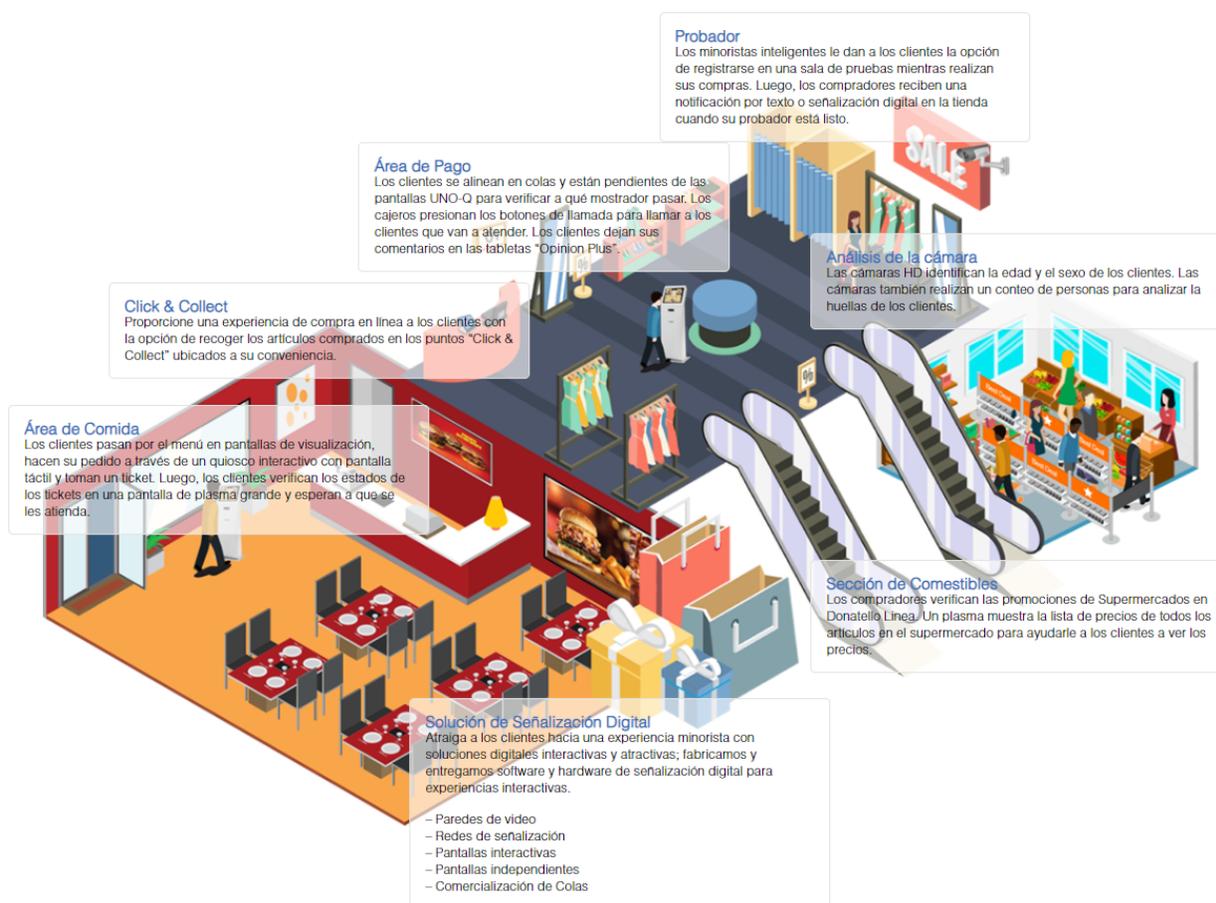
Ald3a ofrece soluciones integradas y escalables para organizar, involucrar y medir las visitas de los clientes en piso de venta o en oficinas.



Como socio de Wavetec en México, trabajamos con usted para optimizar la experiencia de su cliente con administración de filas virtuales, reserva de citas, soluciones de conteo de personas, análisis y datos que se integran con sus sistemas existentes.

Wavetec tiene más de 20 años de experiencia con una amplia gama de clientes de clase mundial. Las soluciones son altamente escalables, por lo que puede comenzar en pequeño y expandir su solución según sea necesario o a medida que evolucionen las expectativas de sus clientes y personal.

Soluciones de gestión de filas virtuales



Las soluciones de fila virtual Safe-Q de Wavetec son parte de las iniciativas tecnológicas ofrecidas por Ald3a Tecnológica para permitir un distanciamiento físico seguro. No importa si sus clientes llegan de forma imprevista o no cuentan con un teléfono inteligente. Con Safe-Q, todos podrán ser parte de una fila virtual y podrán esperar su turno de manera segura. Una vez que llegue su turno, se les notificará por SMS, WhatsApp o incluso un correo electrónico.



- Integrado con citas web y tickets de acceso
- Aplicación Lobby Leader / Doorman
- Aplicación de registro / llamadas de clientes
- Sistema de retroalimentación integrado
- Filas y citas habilitadas para QR
- Señalización digital para información de la fila
- Notificaciones de fila vía SMS y WhatsApp
- Paneles e informes

Fila virtual a través de WhatsApp

Tenga una solución de Fila virtual integrada con WhatsApp, la aplicación más popular para mensajería instantánea. Ald3a Tecnológica implementa la solución de Wavetec que es la primera empresa en ofrecer a sus clientes una experiencia única de esta innovadora experiencia de filas.



Sistema de Conteo de Personas



La solución de conteo de personas SafeQ combina la inteligencia de las cámaras de alta tecnología y el software de última generación, que se dedica a proporcionar una forma rentable y eficiente de gestionar largas filas y áreas de espera abarrotadas.

SafeQ People Counting es una solución rentable y fácil de implementar, diseñada para garantizar una afluencia óptima de clientes con suficiente espacio para distanciarse de otras personas cercanas.

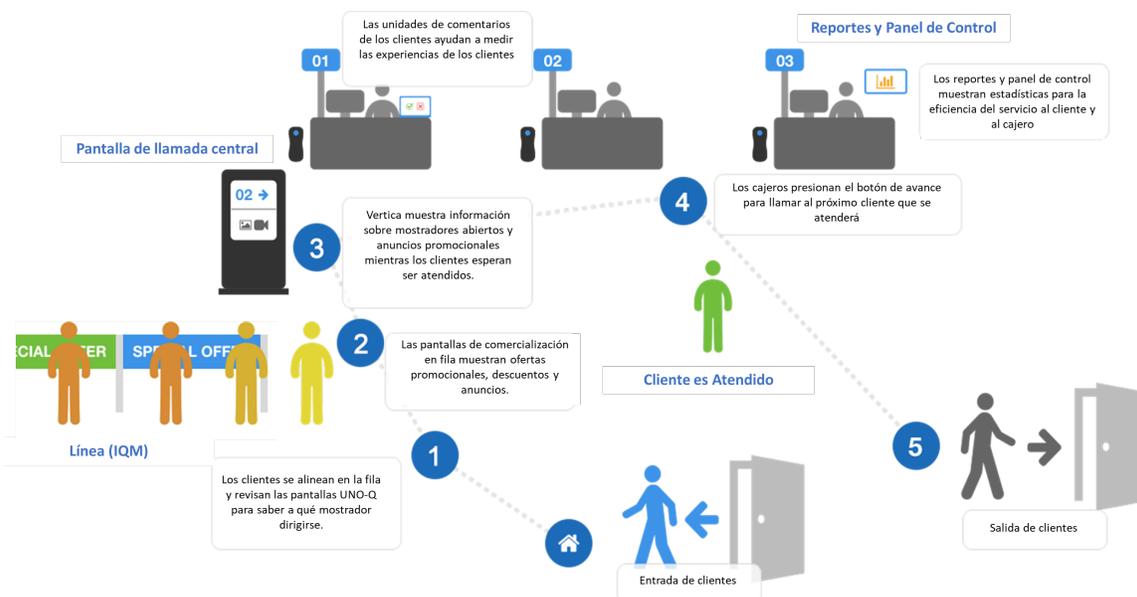
Citas inteligentes, reservas y programación en línea

La solución de citas, reservas y programación en línea basada en la nube de Wavetec es simple, fácil y conveniente para usted y sus clientes.

Asegúrese de estar conectado con sus clientes incluso antes de que lleguen. Con la solución de citas de Wavetec, sus clientes pueden conectarse desde cualquier lugar, desde la reserva hasta el registro para reprogramar y cancelar una cita. Esto le ayuda a minimizar los tiempos de espera de los clientes y a brindar un servicio de máxima calidad a sus clientes.



Sistemas para Gestión de pagos



Señalización digital



Ofrecemos un espectro diverso de soluciones integradas de Donatello señalización digital multipropósito de extremo a extremo que van desde unidades de diseño delgado hasta pantallas de gran formato. Nuestras soluciones de señalización de alta gama crean experiencias audaces y memorables con su marca en puntos clave de contacto con el cliente. Las soluciones interactivas, sólidas y diseñadas expresamente permiten a su empresa involucrar a los clientes en el momento adecuado, con el mensaje adecuado y, por lo tanto, crear experiencias personalizadas.



Solución de Filas para los Probadores



Comentarios de los clientes

Las necesidades y expectativas de los clientes están en constante evolución y, por lo tanto, la retroalimentación de los clientes es vital para las empresas centradas en el cliente. Opinion Plus de Wavetec es la clave para extraer datos sobre las experiencias de los clientes y averiguar qué esperan de usted. Opinion Plus es un sistema avanzado de comentarios de los clientes que sirve para cerrar la brecha entre usted y el valor percibido de su servicio por parte de sus clientes. Además, también le permite utilizar los comentarios para dominar la experiencia de servicio al cliente.



Click & Collect

El punto de contacto con los clientes cuando asisten a recolectar un pedido que realizaron por alguna de las plataformas digitales es siempre un momento en dónde se puede ofrecer una experiencia segura y agradable. Lo pueden realizar a través del uso de mensajes o bien directamente en un Kiosco de autoservicio al llegar a la tienda.

Esta plataforma incluye el backoffice, punto de entrega y la interfaz con el cliente final. De esta forma esta cubierto de punta a punta el flujo de entrega.



Flujo del proceso de atención



Información de Productos /Servicios



Análisis de datos, paneles e informes



Desarrollado por Spectra, un software empresarial que se integra perfectamente con todas las aplicaciones para minimizar los esfuerzos del cliente en todos los canales y puntos de contacto, lo que garantiza una experiencia perfecta cada vez que un cliente visita su sucursal.

Spectra cambiará la forma en que opera su negocio en el extremo donde se encuentran los clientes. Le ponemos en control central de la experiencia de su cliente con información, paneles e informes procesables en tiempo real

Casos de Uso Kioscos de Autoservicio

Bancarios <ul style="list-style-type: none"> • Depositadores • Cheques • Efectivo • Dispensadores • Efectivo • Tarjetas • Remesas • Servicio a Clientes 	Telco <ul style="list-style-type: none"> • Dispensadores SIM • Registro y Verificación • Suscripción • Soluciones de experiencia de cliente 	Retail <ul style="list-style-type: none"> • Dispensadores de Tarjetas • Filiación • Crédito • Regalo • Directorios • Mesas de Regalos • Campañas de Mktg/ Productos 	Salud <ul style="list-style-type: none"> • Información • Consulta Laboratorio 	Terminales de Transporte <ul style="list-style-type: none"> • Ticketing /Check in • Información • Display Solutions • Digital Signage

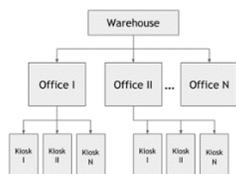
Turnos y Filas + Citas + Satisfacción de cliente + Quejas + Información

Sistema de gestión y mantenimiento



Gestión

- Tableros (estadísticas, ventas, inventario, estado y operaciones)
- Gestión de inventario (gestión de almacenes, oficinas y equipos)
- Configuración del dispositivo
- Mantenimiento y estado del equipo
- Contenido/ Gestión de usuarios
- Alertas



Illustrated precedence for Inventory

Inventario

El tablero de inventario muestra el recuento en tiempo real de los diversos inventarios presentes en el sistema:

- o Cajero
- o Gerente
- o Billetes



Un Kiosco de acuerdo a tus necesidades:

- Depositadores
- Recicladores
- Informativos
- Suscriptores

Automatizar, digitalizar y transformar las experiencias humanas

Retail

Sección de comestibles

Los compradores revisan las promociones de comestibles en Donatello Línea. Un plasma muestra la lista de precios de todos los artículos comestibles para ayudar a los clientes a ver los precios.

Zona de Fast Food

Los clientes revisan el menú en las pantallas de visualización, hacen su pedido a través del quiosco de pantalla táctil interactiva y obtienen un boleto. Luego, los clientes verifican el estado de los boletos en una gran pantalla de plasma y esperan que se entregue su número de boleto.

Área de pago

Los clientes se alinean en las colas y esperan a que las pantallas de UNO-Q verifiquen a qué mostrador proceder. Los cajeros presionan los botones de llamada para llamar a los clientes para que atiendan. Los clientes dejan sus comentarios sobre las tabletas Opinion Plus.

Click & Collect

Brinde una experiencia de compra en línea a los clientes con la opción de recolectar los artículos comprados en la ubicación deseada de Click & Collect según su conveniencia.

Análítica de Video

Las cámaras HD identifican la edad y el sexo de los clientes. Las cámaras también ayudan con el recuento de personas para analizar la huella del cliente.



Probadores

Los minoristas inteligentes ofrecen a los clientes la opción de registrarse para un probador mientras compran. Luego, se notifica a los compradores a través de mensajes de texto o señalización digital en la tienda cuando su probador está listo.

Solución de señalización digital

Atraiga a los clientes a la experiencia minorista con soluciones digitales interactivas y atractivas; fabricamos y entregamos software y hardware de señalización digital para experiencias interactivas.

- Video Walls - Exhibidores de piso independientes
- Redes de señalización - Merchandising en cola
- Pantallas interactivas

Telco



TrueConf Kiosk

Software de kiosk listo para usar para aplicaciones de servicio al cliente e integración de centros de llamadas que brinda una mejor atención al cliente y crea oportunidades de etiqueta blanca para satisfacer todas las necesidades de su empresa.



Beneficios y Facilidades de usar Kioscos



Capacidad de operación 24 x 7



Integración con Apps



Reducción de costos operativos



Video en tiempo real para atención de clientes y monitoreo



Implementable en redes de agentes



Mayor cobertura de la red de ventas



Gestiona los comentarios de los clientes en tiempo real



Depósito instantáneo en efectivo en 30 segundos



UI's específicas del banco con funcionalidades multilingües



Cumple con las principales medidas y controles de KYC

Casos de Uso de Kioscos por tipo de Industria



Supermercados / De Conveniencia



Restaurantes



Cines / Teatros / Casinos



Retail y Hoteles



Restaurantes



Sector Salud



Mercados / Festivales



Tiendas Departamentales



Bancos



Transporte



Gobierno y Corporativos



Eventos y Entretenimiento



Inteligencia Artificial en Reconocimiento de Video



Seguridad Sanitaria en Pisos de Venta /Entorno Seguro COVID-19

- Notificaciones de incidentes en **tiempo real**
- Conteo de personas en filas y espacios
- Limitar cantidad de personas en la tienda
- Respeto de la sana distancia
- Cumplimiento de la normativa COVID-19
- Uso de **mascarillas** faciales – Tapabocas
- Detección de **temperatura** corporal
- **Registros históricos** de incidentes y síntomas de seguridad
- Notificación a personal de seguridad
- Cumplimiento de normativas de salud
 - Equipo de Protección Individual (EPI)
 - **Conteo de personas** en filas y espacios cerrados
 - **Limitar** la cantidad de personas por edificio/Ubicación
 - Mantenga una distancia segura



- Multidepartamental:
- Sucursales Bancarias
 - Oficinas
 - Plantas Industriales
 - Almacenes
 - Piso de Venta
 - Restaurantes /Comedor Empleados
 - Atención a Clientes
 - Eventos
 - Puntos de Acceso de personal
 - Transporte
 - Terminales / Centros de embarque

Otros:

- Genero
- Edad
- Emociones básicas
- Intención
- Identificación de temperatura
- Equipo de Trabajo
- Productos/Inventario
- Seguridad

En esta área de soluciones el límite es la imaginación ya que puede cumplir con múltiples casos de uso simultáneamente: Atención a clientes, Servicios, Recursos humanos, Marketing, Ventas, etc.

Casos de Uso en Identificación

- 1 Identificación de
 - Personas
 - Paquetes/Productos
- 2 Geo Ubicación
 - Rastreo/Posicionamiento
- 3 Optimización de **Comercialización**
- 4 Generación de alarmas



Seguridad Perimetral

Reconocimiento Facial

- Puntos de Acceso de personal
- Control de aforo
- Transporte de Personal
- Genero
- Edad
- Emociones básicas
- Intención = **peligro/riesgo**



Acceso

- Control de temperatura corporal
- Solo informativa / no diagnostica
- Identificación de Herramientas de trabajo
- Control Vehicular



Casos de Uso en Almacenes / Bodegas

Reconocimiento de Productos

- Identificación y control de entradas y salidas por ITEMS
- ### Seguridad
- Identificación de Herramientas de trabajo
 - Control de Aforo





Utilice Braingine para:

- Detectar
- Analizar
- Informarse
- En función de situaciones que permitirán que su negocio se amplíe y logre una mayor eficiencia operativa.

Vigilancia

- Optimice la patrulla de la ronda de vigilancia mediante la identificación de **personas en áreas y horarios restringidos**
- Identifique si sus **guardias** están **durmiendo** o usando las redes sociales cuando están patrullando.
- Evite que las salidas de emergencia sean bloqueadas por objetos no autorizados.
- Logre una mayor eficiencia a través de información analítica avanzada basada en incidentes diarios.
- Incrementar la **seguridad de patios/ estacionamientos** identificando patrones de conducción peligrosos.
- Detecta el tipo de vehículo, las placas, el color, el modelo y hazlo con cada una de las cámaras existentes.
- Obtenga el control **rastreando** un vehículo de interés a través de toda la red de vigilancia.
- Establezca una **Geo valla** prohibida y reciba una notificación cuando ingrese un sujeto de interés.



Beneficios en áreas públicas

- Reduzca los incidentes de seguridad perimetral identificando a las personas en áreas peligrosas en las que no deberían estar.
- **Reduzca los tiempos de análisis de QA** y aumente su eficiencia identificando incidentes de calidad en sus productos a través del análisis visual.
- Implemente el tiempo y la asistencia a través de sus sistemas de vigilancia actuales.
- Obtenga un control general de los recursos humanos identificando quién todavía está en sus áreas públicas en cualquier momento.
- **Convierta sus cámaras existentes en un analizador automatizado** de la experiencia de sus colaboradores.



PARTNER

CARE . TRUST . RESPONSIBILITY

Partner Tech Retail del Futuro

La Opción Inteligente en Hardware POS para los puntos de contacto en piso de venta con clientes

En la competitiva industria minorista, Partner Tech sabe que los comerciantes necesitan sistemas de punto de venta (POS) que les ayuden a satisfacer las expectativas de los clientes ofreciéndoles un servicio rápido, eficiente y preciso.



Nuestros sistemas POS para minoristas tienen la capacidad informática para admitir el software POS y las aplicaciones empresariales de hoy en día, y admiten una gama de periféricos que se adapta a los requisitos únicos de su negocio y de su marca.

Su software POS le puede ayudar a diseñar grandes experiencias para sus clientes y recopilar datos valiosos para ayudarlo a mejorar y hacer crecer su negocio. Nuestro hardware POS le ayudará a sacar lo mejor de las capacidades de su solución de software.

El comercio minorista está experimentando un momento de rápidos cambios y Partner Tech entiende que necesita soluciones que puedan adaptarse a la naturaleza cambiante de su negocio y a la demanda de los clientes. Partner Tech ha diseñado sus soluciones POS para minoristas de tal manera que satisfacen estas necesidades y otras más, ayudándole a mantener una ventaja competitiva fuerte y resultados rentables.

Smart Shelf Display

Aprovechar hasta el último punto de publicidad

ESL / Etiquetas Electrónicas para Góndolas



- Alto retorno de inversión cuando el fabricante lo paga como un espacio preferente de punto de venta – Ingresos por renta de espacio/piso –



Movilidad

Soluciones de Movilidad

Video

Customer Engagement Platform

Desde datos simples hasta conocimientos prácticos



0

1

2

3

Solo datos de ventas

Regresa cada 2 semanas
Ocupa 3.5 horas en promedio
Principalmente en Sábados por la tarde

Departamento más visitado:
Mujer - Casual & Deportes

Tiene marcas favoritas y tiene una vida saludable

NINE WEST GUESS green
JEANS

Compra Reciente: 2 Pares de Zapatos

Análisis de ubicación anónimo

Guest WiFi + Social Login

Instagram, WhatsApp, Pinterest, Facebook

Email: natalia@gmail.com

Automatización de Marketing (Mobile App, LBM)

Natalia es mujer de 22 años que usa las redes sociales posteando acerca de yoga y carreras
Tiene un Iphone 8

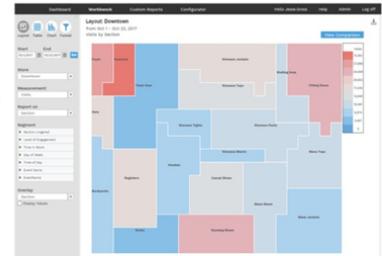
Utiliza la aplicación móvil Smart Retail para recibir ofertas personalizadas, ha aceptado al menos 1 recomendación 2 de las últimas 3 veces que le hemos enviado una promoción personal.

Customer Lifetime Value (CLV) = \$ 30K / Ultima compra 01/2/20 por \$ 2K

Streams

Streams descubre cada paso en el "Journey" del visitante dentro de la tienda para poder determinar:

- Que fue lo que atrajo a los visitantes a la tienda
- Todos los departamentos que ellos visitaron
- Lo que ellos vieron pero no se sintieron atraídos
- Sus interacciones con el Staff de ventas
- Cuanto tiempo esperaron antes de pagar
- Si finalmente realizaron una compra
- Si son visitantes nuevos o clientes recurrentes.



- Streams es una plataforma analítica que permite observar y analizar el viaje completo de los clientes (Journey)
- Combina el comportamiento de los compradores dentro de la tienda, los resultados de ventas (PoS), las interacciones del staff y fuentes de información externa como el clima para determinar el desempeño de la tienda
- Todo desde una sola plataforma como servicio (SaaS).



Connect

Analíticos de WiFi para Invitados

CONNECT Transforma las redes inalámbricas existentes en una poderosa plataforma de Marketing.

- Recopila valiosos datos del consumidor
- Captura métricas de visitantes
- Automatiza las campañas de marketing de proximidad
- Genera nuevos canales de ingresos
- Crea oportunidades de monetización
- Integración perfecto al Hw de WiFi



Flujo Connect



Módulos

Soluciones todo como servicio (nube)

Streams Análisis de ubicación	Conectividad Guest WiFi Marketing	Fidelidad Customer Loyalty	Atracción Automatización de Marketing



Video atención de clientes en áreas de servicio

Casos de Uso

Asegure niveles de atención /calidad en sus áreas de atención a clientes

- Aperturas
- Aclaraciones/quejas
- Servicio/garantías/devoluciones

Busque los registros de conversaciones y entrevistas de atención a sus clientes en cualquier tiempo y momento.



Prevenga Incidentes para sus clientes y empleados a través de reconocimiento facial e identificación de personas de riesgo



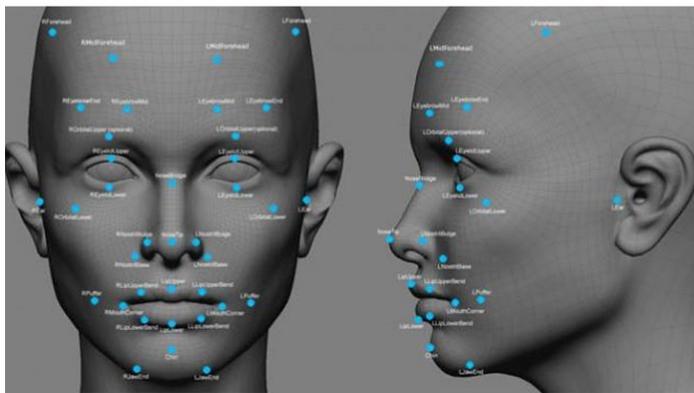
Cloudivue Plataforma de Gestión de Seguridad

- Videovigilancia y grabación de entrevistas; Gateways y cámaras en la nube
- Acceso en línea, grabación simple con un solo toque
- Transmisión en vivo y acceso inmediato a grabaciones pasadas
- Vista/Supervisión remota en vivo
- SaaS rentable y servicios inteligentes en la nube



hello

stärken



IA para Audio y Video

- Habilita la **transcripción de audio** para convertir voz en texto.
- Utiliza **texto convertido** para buscar rápidamente videos y períodos de tiempo precisos en las entrevistas
- **Reconocimiento facial** contra bases de datos de agencias.
- **Búsqueda rápida** y descargas de clips.
- **Búsqueda de videos** de 24 horas desde 100 cámaras en 60 segundos

Automatización de procesos con expediente digital y captura automatizada de datos.



SOLUCIONES DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL

- Servicios de Digitalización (Documentos, Libros, Microfilm y Planos).
- Captura de Datos OCR – ICR – OMR – IWR.
- Expurgo y Validación de Documentos.
- Gobernabilidad de la Información.
- Libros Blancos, Servicios de Archivística, Servicios de Resguardo de Archivo.
- Firmado digital de documentos.

PROCESOS DE AUTOMATIZACIÓN

- Gestión de Procesos de Negocio y Contenido Empresarial.
- Firma Digital de Contratos y Documentos Legales.
- Conciliación automática de Cuentas por Pagar y Reembolso de Gastos.
- Gestión de Expedientes de Recursos Humanos.
- Gestión de Inventarios con Equipo Móvil.
- Automatización Robótica de Procesos (RPA).
- Conciliación automática contable, de proveedores, de inventarios, validación de pólizas, facturas, generación de reportes, etc.

SOLUCIONES PARA SECTOR FINANCIERO

- Originación de Productos Financieros "ONBOARDING" Multicanal: Portal – Móvil – Promotores y Sucursales.
- Autenticación Biométrica Dactilar-Facial u otros.
- ATMbot® - Sistema robotizado para aclaraciones y conciliación en cajeros.

FÁBRICA DE SOFTWARE ESPECIALIZADA

- Desarrollos WEB/Mobile para Expediente Digital.
- Biometría Facial y Dactilar.
- Firma Electrónica.
- Machine Learning.
- Bots.
- Blockchain.

Onboarding digital de clientes

El onboarding digital es un proceso de identificación (presencial o no presencial) que permite a los usuarios darse de alta como nuevos clientes de productos o servicios de forma online. La identificación y registro de los clientes se hace mediante diversas tecnologías:

- Biométrica
- Firma digital
- Reconocimiento de caracteres, etc.

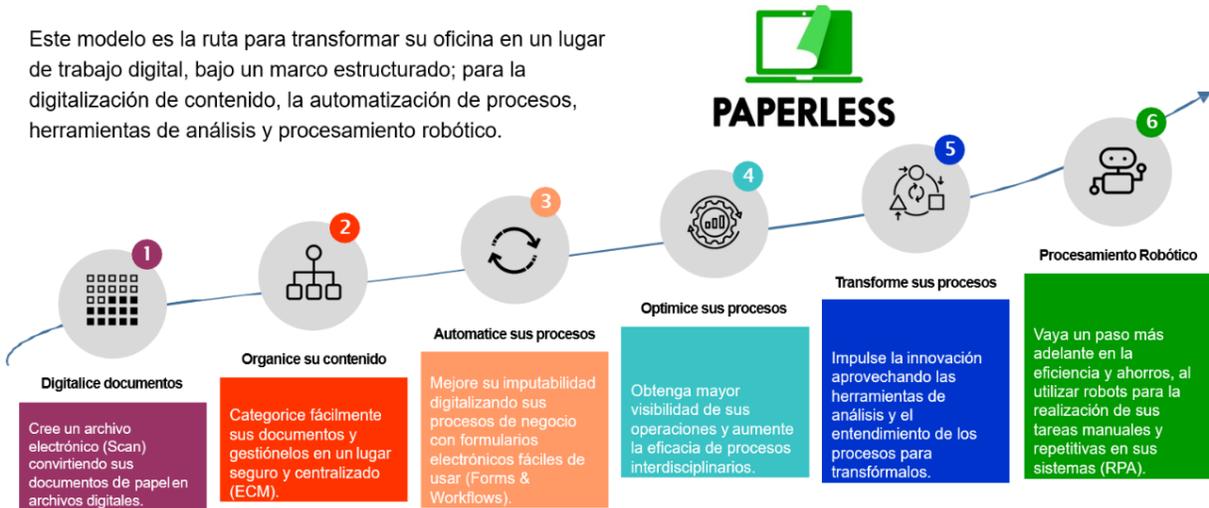


Soluciones de Contrato Digital



Procesos de Transformación Digital

Este modelo es la ruta para transformar su oficina en un lugar de trabajo digital, bajo un marco estructurado; para la digitalización de contenido, la automatización de procesos, herramientas de análisis y procesamiento robótico.



Automatización de Procesos



Prevención de Fraude y Calificación de Prospectos



The Power To Decide On Real Time



Prevención de Fraude

Un Programa de Prevención de Fraude es una serie de **medidas proactivas** que evitan o mitigan el riesgo de fraude, y se basa en la premisa de que es más fácil, conveniente y menos costoso prevenir el fraude que detectarlo, investigarlo y sancionarlo.



Por lo tanto, prevención del fraude es la **implementación de una estrategia** para detectar: transacciones fraudulentas o acciones bancarias



El objetivo debe ser evitar que estas acciones causen daños financieros y de reputación al cliente y a la institución financiera

Áreas de actuación

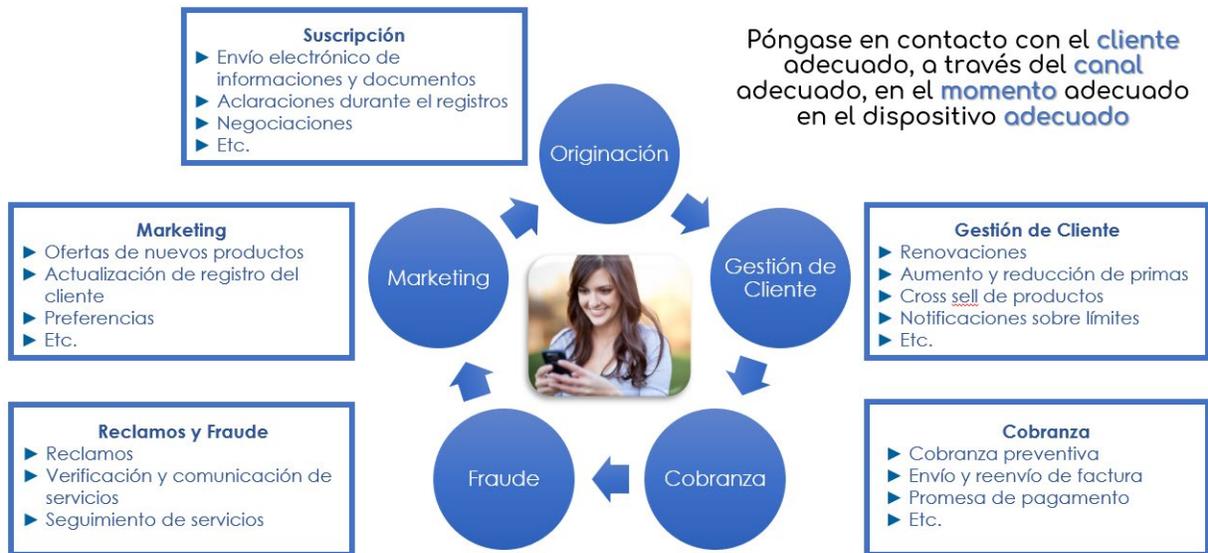
Decision Management	Customer Development	Debt Collection & Recovery	Fraud Protection & Compliance	FICO SCORE
Analíticos, Decisiones, Optimización	Adquisición, Origenación, Crecimiento	Cobranzas & Recuperación	Fraude, Ciberseguridad y Cumplimiento	Scores
<ul style="list-style-type: none"> Analítica de diagnóstico Analítica descriptiva Analítica predictiva Analítica prescriptiva Desarrollo de aplicaciones Decisión Optimización 	<ul style="list-style-type: none"> Adquisición Origenación Gestión de cuentas Interacción con el cliente 	<ul style="list-style-type: none"> Servicios de pre-morosidad Cobranza de etapas tempranas Interacción con el cliente Cobranza de etapas tardías Cobranza internas Gestión de Agencias Recuperación de deuda CECL / IFRS9 Gestión de cuentas 	<ul style="list-style-type: none"> Gestión de Identidad y Autenticación Fraude en solicitud Flujo de trabajo operativo Ciberseguridad Fraude transaccional Cumplimiento Interacción con el cliente 	<ul style="list-style-type: none"> FICO Scores Puntuaciones FICO por país Puntuación Ultra FICO (datos aportados por el consumidor) myFICO.com Puntuación de riesgo cibernético de FICO Puntuaciones personalizadas de FICO



Plataforma de decisiones



Solución para todo el Ciclo de Vida del Cliente



Cloud Omnichannel Customer Journey

eXpand Omnichannel Customer Journey permite unificar, controlar y enriquecer la experiencia de comunicación con el cliente final.

EXPAND

eXpand Omnichannel Customer Journey es un software que permite unificar y enriquecer la experiencia de comunicación con sus clientes a través de canales digitales y de voz, ofreciendo visibilidad de las interacciones con cada uno a través de las distintas vías de contacto.

**VISIÓN 360 Y AUTOMATISMOS
CON MENORES COSTOS**



Módulos:

- Campañas Salientes Omnicanal
- Facebook
- Agente Virtual
- Call Center In/Out
- Central Telefónica
- IVR + Diseñador Web de IVR
- Customer Experience
- PaaS

Beneficios

- Integre la telefonía y canales digitales
- Automatice, reduzca costos y aumente sus ingresos
- Tenga visibilidad de las interacciones con sus clientes
- Administre organizaciones centralizadas o distribuidas
- Gestione con independencia del fabricante
- Reduzca Inversiones y gastos - On Premise o en la nube
- Crezca de una forma más económica y sencilla
- Aproveche las ventajas de la movilidad y del trabajo a distancia
- Hágalo con seguridad y sea auditable
- Soporte 24x7

WHATSAPP	IVR	ADMINISTRACIÓN WEB	GESTIÓN DE CONTACTOS
PANEL DEL SUPERVISOR	PORTAL DEL AGENTE	FORMULARIOS WEB	ETIQUETADO DE LLAMADAS
REPORTES DE ACTIVIDAD	GRABACIÓN Y ESCUCHA	AGENDA DE EVENTOS	INTEGRACIÓN CON WEB SERVICES
HOME OFFICE / TELETRABAJO	SEGURIDAD Y AUDITORÍA	ALTA DISPONIBILIDAD Y SUPERVIVENCIA	ON PREMISE O EN LA NUBE

CRM Customer Experience & Inbound Marketing

HubSpot



[INSITE]



Tecnología de Marketing

Aumenta el número de prospectos y clientes para crecer tu negocio y mide el ROI de forma exacta.



CRM y Herramientas de Venta

Implementa la tecnología y metodologías que tu equipo comercial necesita para aumentar el número de cierres de negocio.



Plataformas de Servicio al Cliente

Aprovecha la tecnología y estrategias para retener a tus clientes convirtiéndolos en promotores de tu marca.



Análisis de Datos – Business Intelligence

Implementa la tecnología que necesitas para contar con indicadores clave de tu negocio en tiempo real.



Acelerador de Ventas NTP

Accede a nuestra metodología de ventas que usan cientos de empresas alrededor del mundo para aumentar hasta en 20% tus cierres comerciales.



Auditoría sobre Uso de Nubes de Salesforce

Analiza si el uso que le das a la plataforma de Salesforce es el adecuado. Generamos ahorros garantizados en la inversión sobre la herramienta.

SOFTWARE PARA VENTAS Y MARKETING

Gestión de clientes inteligente:
el mensaje correcto, en el momento indicado



Servicios de Diagnóstico desde el Enfoque de Seguridad de la Información



- Análisis de Riesgos
- Análisis de Impacto al Negocio
- Análisis de Vulnerabilidades y Pruebas de Penetración
- Análisis de Riesgos en Protección de Datos Personales
- Auditoría Interna y de 2ª. Parte.

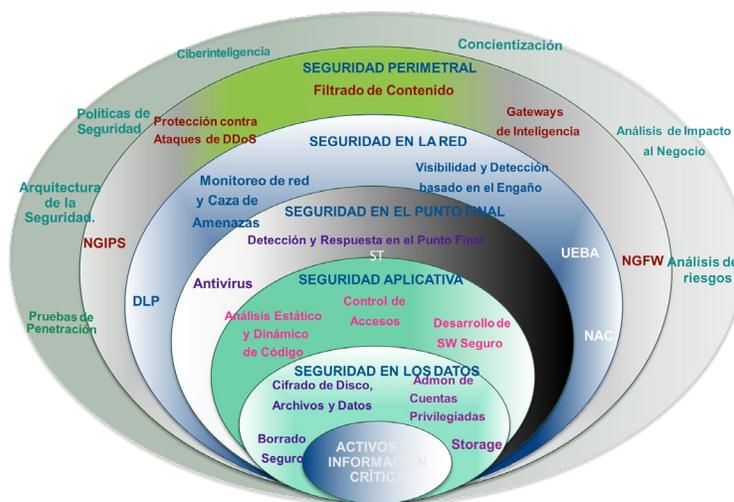
Basado en:

- ✓ ISO 27001, ISO 270032, ISO 31000, BAA, OWASP, NIST.
- ✓ Ley: LFPDPPP, RLPDPPP y LGPDPPSO

Beneficios:

- Dar visibilidad a los procesos y activos críticos de la organización que requieren una mayor vigilancia.
- Alineación con cumplimientos normativos.
- Ventajas competitivas que permitan atraer más clientes.
- Certidumbre y claridad operativa tanto interna como la que dan a sus clientes.

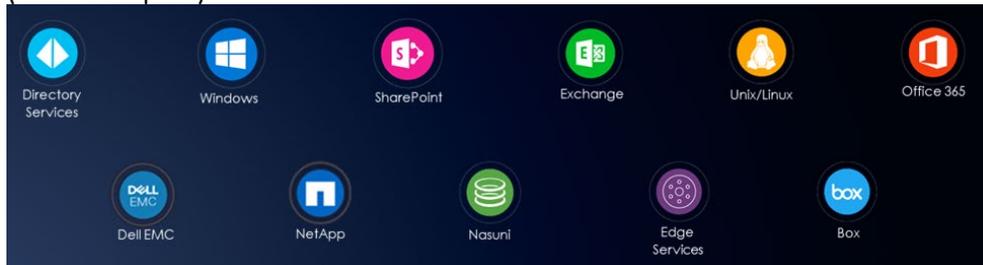
Gobierno de Ciberseguridad y Seguridad de la Información



Seguridad y Protección de Escritorio

Protección de Datos Críticos ante Riesgos Internos y Ciberataques

Detectamos y Analizamos patrones de comportamiento de usuarios y dispositivos que acceden a la información, alertamos y contenemos actividad inusual y habilitamos el principio del privilegio mínimo, protegiendo los datos críticos ante riesgos internos y amenazas externas (ciberataques)



Funcionalidad Principal:

- Auditoria a file shares de datos No Estructurados)
 - Visibilidad de Permisos y Accesos multi-plataforma
 - Trazabilidad a detalle de todo toque en archivos y carpetas
 - Modelado y Recomendaciones
 - Identificación de los propietarios de la información
 - Estadísticas respecto al uso de la información
- Clasificación de Datos
 - Identificar y proteger datos sensibles de acuerdo a normativas como PCI, HIPAA, GDPR, así como reglas personalizadas
- Detección de Patrones de Comportamiento (User and Entity Behavior Analytics)
 - Alertas y Acciones automáticas para contener actividad inusual o de abuso sobre la información
 - Detectar y Detener comportamientos no habituales
 - Detectar y Detener comportamiento malware (Ej. Ransomware)
 - Interoperabilidad con soluciones IAM, DLP y SIEM



Big Data & Infraestructura

PORTAFOLIO Trendit



Es una empresa que hace integración y aplicación de tecnología, con foco en soluciones relacionadas a datos; para con esto resolver los retos de nuestros clientes.

- ✓ Equipo GCP & Especialización
 - Arquitectura, Servicios profesionales. Certificaciones en GCP Data Engineer, GCP Cloud Architect, Cloudera, Qlik.
- ✓ Presencia e industrias
 - Ciudades: CDMX y Monterrey.
 - Industrias: Retail, Manufactura, Financiera (seguros y bancos)
- ✓ Tipos de soluciones & Portafolio
 - Data Lake modernization, Cloudera Off loading, Smart analytics, Ingeniería Datos, Ciencia de Datos, estrategia de Datos



Data Team



Mercado



Soluciones

Casos de Uso

Reporte Siniestros de Autos – Aseguradoras -

Empresa Aseguradora tenía problemas a la hora de procesar reportes regulatorios.

Se logró disminución de ejecución de reporte de horas a minutos, creación de Data Lake, Mejora en la construcción de reportes para industria financiera.



Incremento de procesamiento y adopción rápida a la nueva tecnología.



Entrega a tiempo de reporte para regulación, disminución de penalizaciones.



Modernización de Data Warehouse de la organización, mejora en tiempos de ejecución.

Indicador Churn

Empresa **Telco** necesitaba herramientas analíticas, para poder ayudar a disminuir el Churn.

Se desarrolló indicador de probabilidad que el cliente caiga en churn, solución de negocio para un área técnica operativa en una Telco.



Solución para medir a clientes medianos y pequeños





Mezcla de 3 fuentes de datos que no se habían cruzado con el fin de analizar: incidencias, encuestas, contratos (CRM).



Proyecto que da origen a Data Lake corporativo, como primer caso de uso.

Pronóstico de compras

Retailer necesitaba hacer un pronóstico de compra en artículos de temporada y la distribución óptima poder disminuir mermas e incrementar márgenes de operación y rentabilidad



Prueba de diferentes algoritmos analíticos para predecir las ventas y con eso las compras.



Asertividad en la predicción de hasta un 80%



Se utilizó la solución también para predecir las compras de bolsas ecológicas.

Data Lake Modernization

Empresa **aseguradora** necesita de servicios elásticos, así como de disminuir costos en el Data Lake.

Proyecto de modernizar Data Lake en el cual se migraron workloads On premises (Cloudera) a GCP aprovechando las ventajas de la nube.



Elasticidad de cómputo:
 ✓ pago por uso
 ✓ menor administración.



Velocidad de desarrollo, beneficios más rápidos al negocio.



Incremento de 20% en facturación GCP, \$20k mensuales

Partners

Plataforma	
Datos	
Presentación	
Partners	

