

Inteligencia Geoespacial

Expansión, Cadena de Suministros Digital,
Y Seguridad Corporativa en los Negocios

Javier Cuellar



Inteligencia Geoespacial



Inteligencia Geoespacial

Desarrollo Del Mercado

Retail, Banca, Inmobiliario,
Manufactura, Seguros



Acelerando el Crecimiento



Desafíos Comerciales

¿Cómo ayuda la Inteligencia Espacial?

Resultados esperados

- Liderar en medio de la Disrupción Digital
- Ser Competitivo con Clientes Informados
- Crear Experiencias Personalizadas y Unificadas
- Procesar grandes Volúmenes de Datos
- Tomar decisiones Informadas y Oportunas
- Integrar Flujos de Trabajo, Sistemas y Herramientas

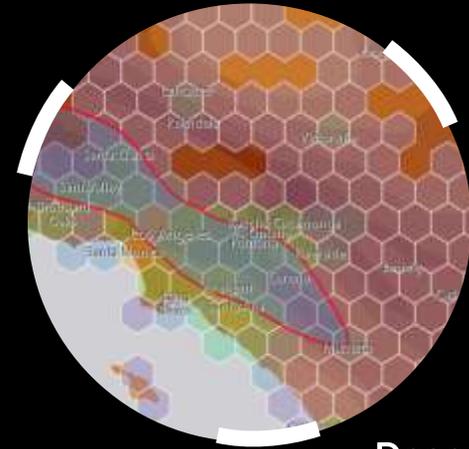
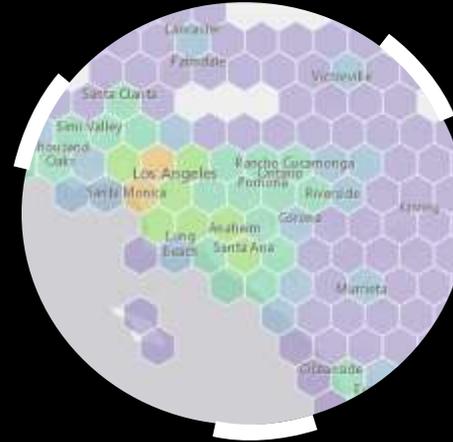
Acelerando el Crecimiento

Desafíos
empresariales

¿Cómo ayuda la
Inteligencia
Espacial?

Resultados
esperados

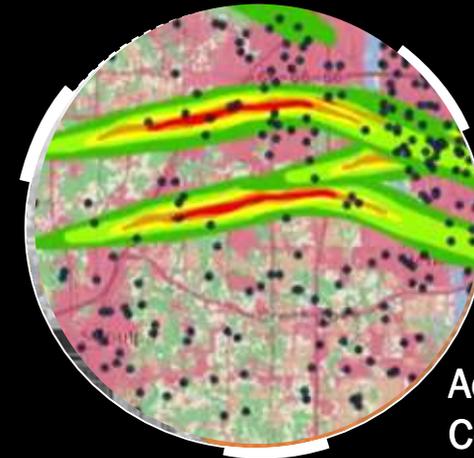
Análisis de Preferencias y
Perfil de los Clientes



Descubrir
Patrones en los
Datos



Mejor Gestión
y desempeño de
Ventas Multicanal



Administrar y
Compartir Datos
Dispersos

Acelerando el Crecimiento

Desafíos
empresariales

¿Cómo ayuda la
Inteligencia
Espacial?

Resultados
Predecibles

- Entendimiento de los Clientes: Preferencias, y Cambios
- Análisis de grandes volúmenes de datos
- Construcción de Ventajas Competitivas
- Mercados optimizados por canal
- Toma de decisiones informadas y ágiles
- Una única plataforma integrada para planificar, monitorear y colaborar en la operación comercial

El Valor de la Ubicación

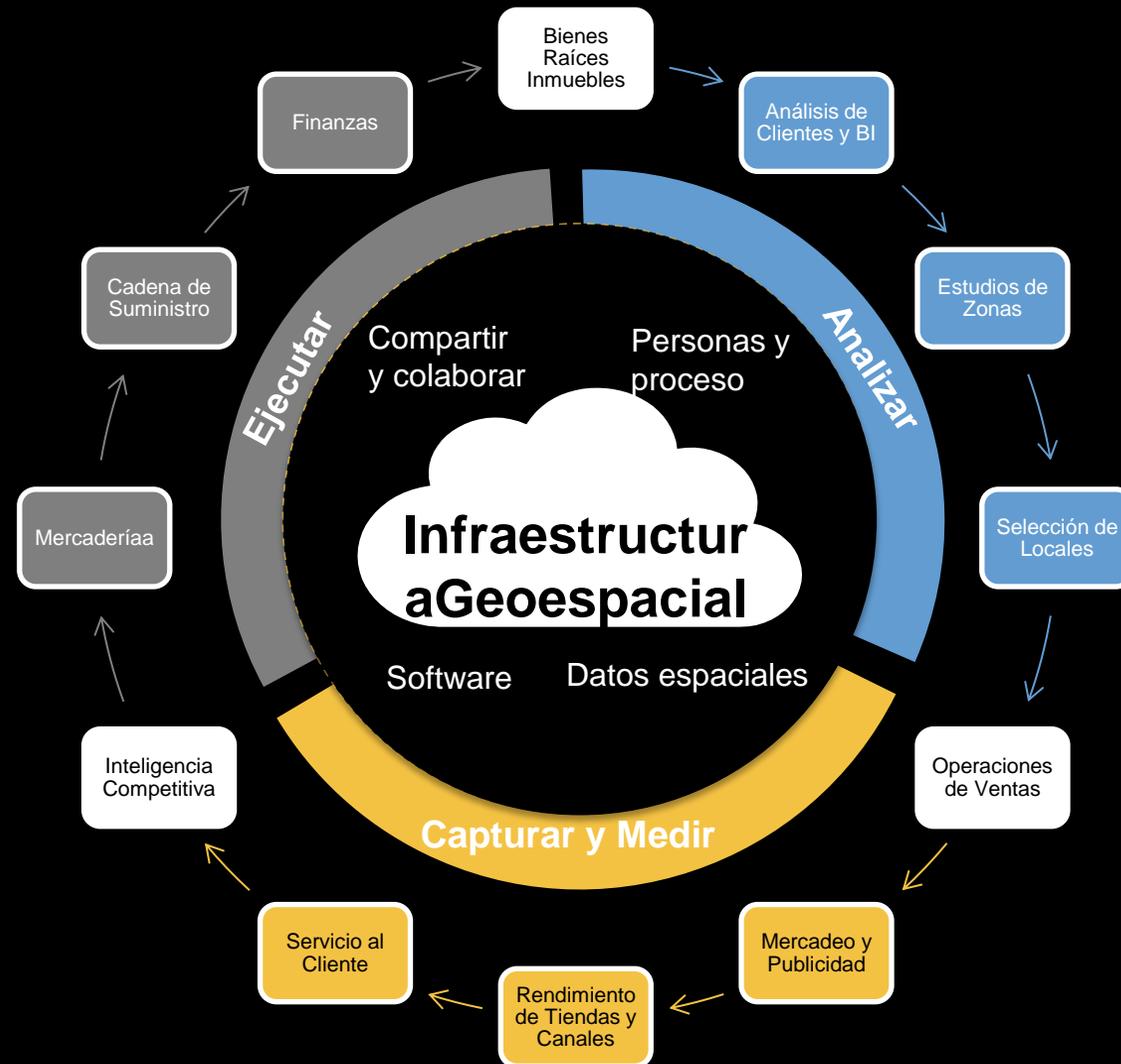
Los líderes del sector consideran vital la ubicación



Los Datos de Inteligencia Espacial existen en Todo el Proceso de los Negocios

¿Dónde usan los Negocios **Tecnología de Ubicación & Inteligencia Espacial**?

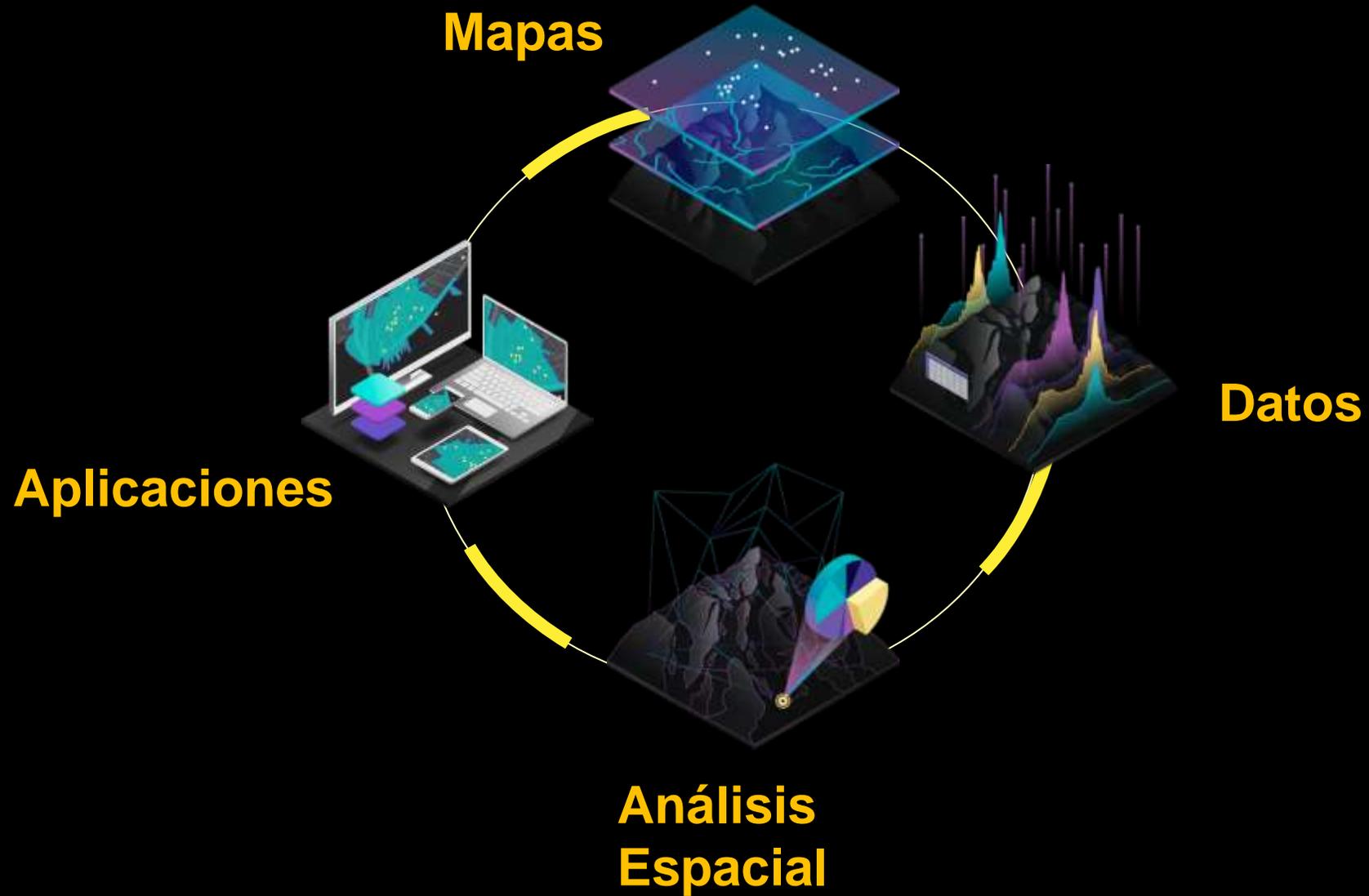
Toma de Decisiones



Planeación Estratégica

Monitoreo del Rendimiento

Conexión de Mapas, Datos y Aplicaciones

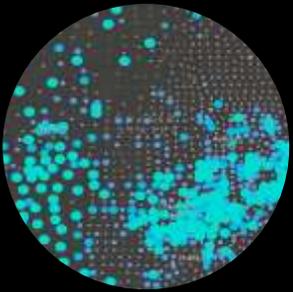


Contenido y Datos

Combina Datos de Plataformas Especializadas, Abiertos, y Comerciales



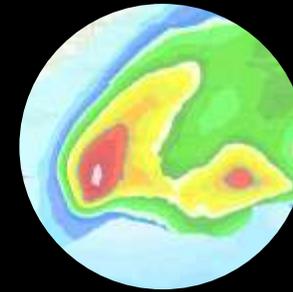
Análisis aprovechando Inteligencia Espacial



Evaluación de Portafolio

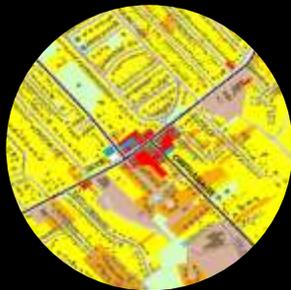


Análisis de zonas comerciales



Optimización de Mercados

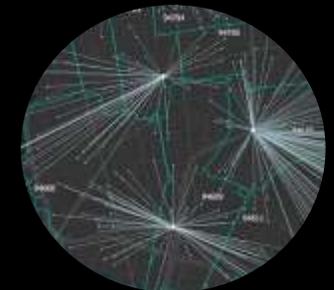
Accesibilidad



Análisis de Clientes



Vías de Compras



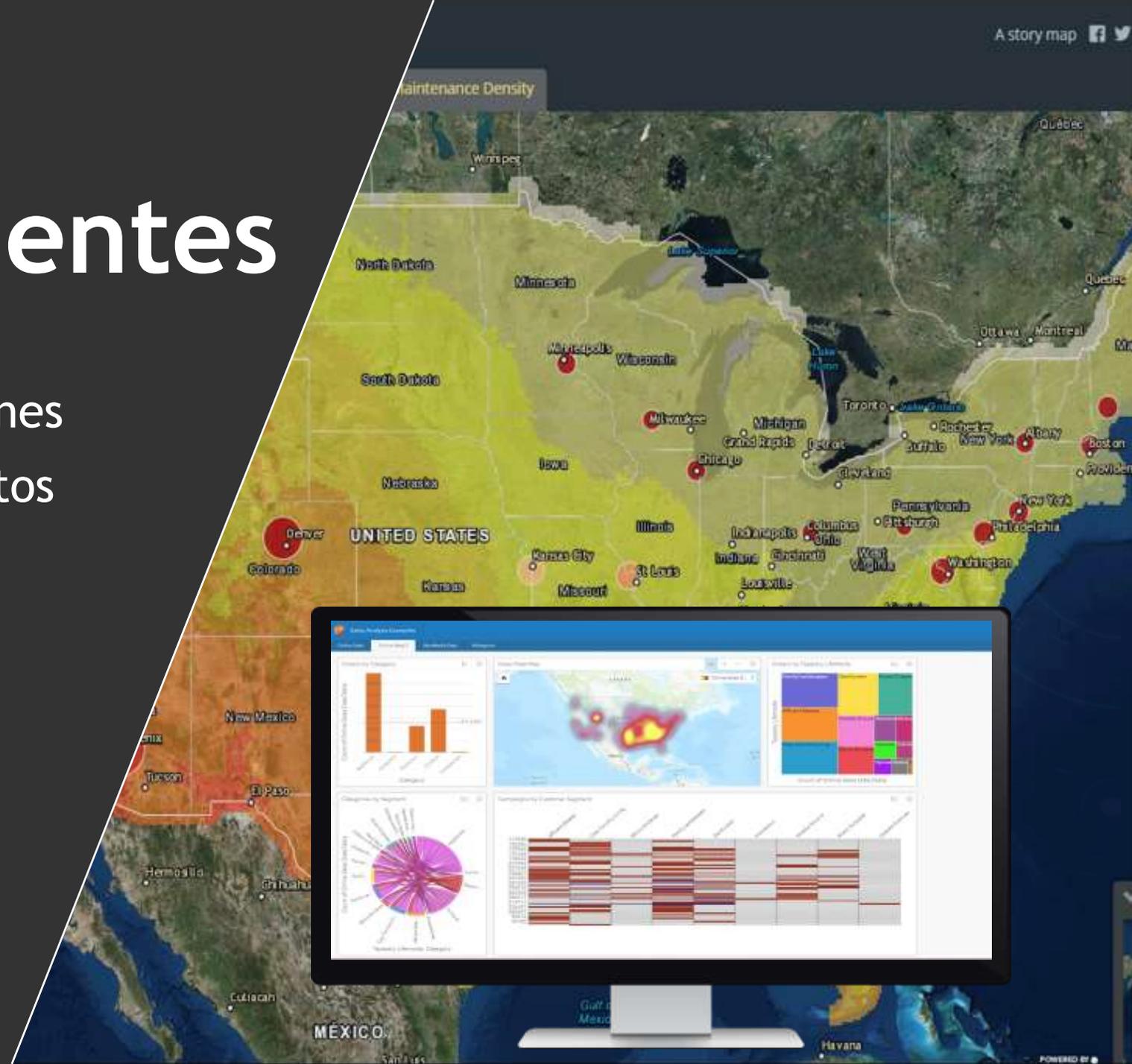
Visión del Mercado

- Información detallada de Clientes, Puntos de Venta, y Competidores
- Identificación de Oportunidades
- Usuarios: Analistas, Gerentes, Directores, Ejecutivos de Inmuebles, Mercadeo



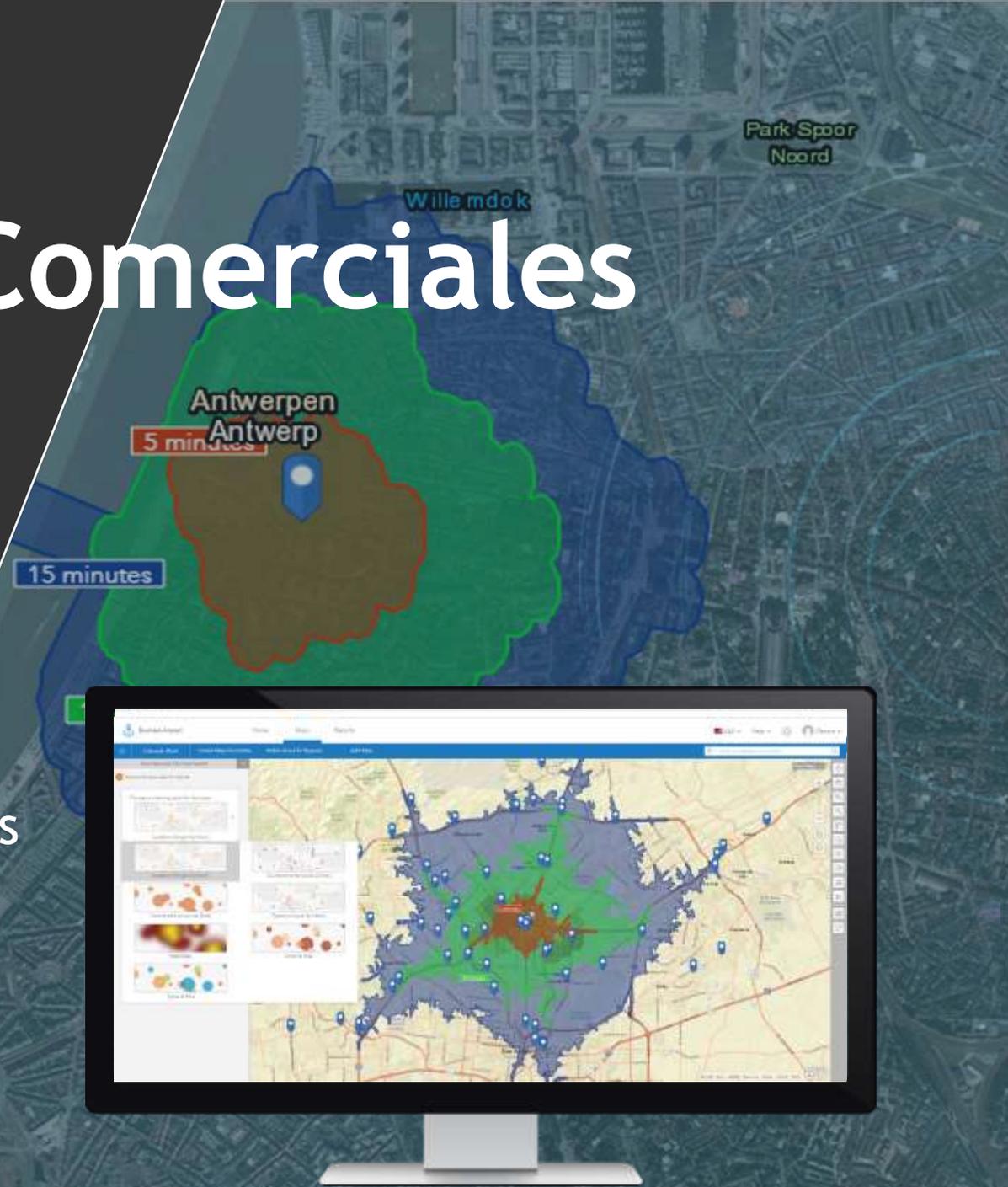
Análisis de Clientes

- Identificación rápida de patrones
- Exploración de comportamientos
- Colaboración y publicación de flujos de trabajo
- Usuarios: analistas de bienes inmuebles, mercadeo y comercialización



Análisis de Zonas Comerciales

- Selección de sitio
- Análisis de adecuación
- Búsqueda de la mejor ubicación
- Usuarios: negociadores de campo, analistas de investigación, personal de mercadeo que no sean analistas, analistas de clientes



Usuarios



Caso de Estudio: CBRE



Historia de Éxito

CBRE - el viejo mantra inmobiliario es "ubicación, ubicación, ubicación". Peter Patnaude explica cómo, cuando usted es una de las firmas de inversión en bienes raíces más grandes del mundo, la Inteligencia Geoespacial es la única forma de comprender completamente la ubicación de sus activos.

“El paradigma de hoy es un equipo que crea una plataforma que proporciona información en lugar de extraer información estática”

Peter Patnaude,
Managing Director, Americas
CBRE



Caso de Estudio: General Motors

Comprender la ubicación geográfica de nuestros proveedores es clave para comprender cómo un evento disruptivo afectará nuestra cadena de suministro. Saber qué vehículos podrían verse afectados por un evento... qué números de parte y específicamente qué plantas, realmente nos ayuda a crear una respuesta efectiva.

Paul Rossi
Supply Chain Strategy
General Motors

Historia de Éxito

Respuesta más rápida para mitigar los riesgos en la cadena de suministro

GM produce más de 10 millones de vehículos al año en más de 100 países, obteniendo más de 100,000 piezas únicas de 5,500 sitios de proveedores en todo el mundo. En GM, la gestión eficaz del riesgo de la cadena de suministro se reduce a la capacidad de acelerar el descubrimiento de eventos y las acciones necesarias para mitigarlos. Estar preparado para reaccionar y responder rápidamente le permite a GM proteger el suministro tanto interna como externamente. GM Utiliza la Inteligencia Geoespacial para ubicar y analizar las interconexiones entre los proveedores de nivel 1, nivel 2 y nivel 3 de GM. Cuando ocurre un evento como un incendio en una fábrica o una tormenta, el sistema genera notificaciones en tiempo real y permite al equipo enfocarse en una parte específica y rastrearla desde su origen hasta su programa de planta y vehículo de destino.

Esri - Líder Global en Inteligencia Geoespacial



esri

THE
SCIENCE
OF
WHERE

- Presencia en 180 Países
- Sirviendo +400,000 Organizaciones
- Software SIG | Soporte Técnico | Implementación

THE SCIENCE OF WHERE

