PREDIK
Data-Driven

CASOS DE EXITO

SOLUÇÕES PARA EMPRESAS DESENVOLVIDAS COM ENFOQUE DATA-DRIVEN

CASO DE EXITO

PROBLEMA PARA RESOLVER

Nosso cliente, um importante fabricante e distribuidor de óleos e lubrificantes no mundo inteiro, precisava otimizar seu processo de seleção e avaliação para novos locais de varejo

NOSSA SOLUÇÃO

PREDIK Data-Driven desenvolveu um modelo de previsão de vendas, que permite a avaliação do desempenho de uma estação de serviço com base no potencial da área em que está localizada, e identifica o local mais adequado para a construção de um novo ponto. Com este modelo, nosso cliente foi capaz de prever, com base em certas variáveis, o potencial de faturamento esperado de cada novo ponto e por tipo de gasolina.

METODOLOGÍA E FONTES DE DADOS UTILIZADAS

A metodología detrás desta solução se baseia em diversas variáveis, entre elas a movilidade veicular das zonas, a presença de pontos de competidores, dados de vendas atacadistas de gasolina, e informação própia dos pontos de venda já existentes do cliente. O modelo desenvolvido incorpora estas variáveis, supostos e outros elementos.

info@predikdata.com
www.predikdata.com

PREDIK Data-Driven

CASO DE EXITO

PROBLEMA PARA RESOLVER

Uma corporação da indústria alimentícia no México precisava dimensionar e analisar o impacto esperado da introdução de uma nova linha de produtos no mercado, bem como identificar, analisar e comparar tendências de casos similares em outros mercados.

NOSSA SOLUÇÃO

PREDIK Data-Driven desenvolveu uma metodologia para avaliar as preferências, gostos e tendências de consumo deste tipo de produtos no mercado mexicano.

O modelo contemplava uma caracterização do tema relacionado ao tipo de produto, uma discriminação do segmento da população com preferências sobre o tema e uma análise de afinidade com outros temas relacionados, com o objetivo de conseguir uma melhor caracterização do perfil do consumidor potencial.

O resultado final incluiu uma análise comparativa das preferências para este tipo de produto no México, Estados Unidos e Espanha, e uma análise do mercado em questão para o produto, com dados sobre oferta local, tamanho do mercado, famílias de produtos, empresas participantes, marcas e preços de venda.

METODOLOGÍA E FONTES DE DADOS UTILIZADAS

A metodología se fundamentou no máximo aproveitamento da informação dos consumidores que se deriva de seu comportamento em linha, em redes sociais, motores de busca, mapas digitais outras aplicações de Internet, mediante a utilização de técnicas avançadas de mineração de dados.

CASO DE EXITO

PROBLEMA PARA RESOLVER

Uma empresa multinacional dedicada à produção e comercialização de produtos agroindustriais precisa, como parte de seu plano de expansão, identificar as áreas mais adequadas para a abertura e implementação de novos pontos de venda na América Central.

NOSSA SOLUÇÃO

Para resolver este problema, PREDIK Data-Driven desenvolveu um modelo que coleta informações geográficas, sócio-demográficas e subjetivas sobre as preferências e interesses potenciais dos clientes nos pontos de venda da corporação.

O modelo de avaliação de zona também incorporou as informações de faturamento da empresa, especificamente das lojas existentes em zonas com características semelhantes aquelas a serem avaliadas.

Entre as variáveis incluídas no modelo estão: densidade de veículos nas áreas em análise, mapas de calor da população flutuante e residente, informações sobre o ambiente comercial de cada ponto, e uma caracterização da demanda, com uma estimativa dos gastos potenciais em lojas semelhantes aquelas que nosso cliente pretende abrir.

METODOLOGÍA E FONTES DE DADOS UTILIZADAS

A metodología utilizada para o desenvolvimento desta solução consistiu na recopilação, depuração, homologação validação e análisis de toda a informação de fontes secundárias e terciárias, incluindo, mais no limitado a: registros em redes sociais, comportamento em linha, diretórios de empresas, trânsito veicular, pesquisas de consumo e registros de importações. Através do uso de técnicas de Big Data e machine learning, se generou o modelo que permitiu identificar as zonas com maior idoneidade para a abertura dos novos estabelecimentos.

PROBLEMA PARA RESOLVER

Uma corporação multinacional do setor industrial e logístico necessitava otimizar seu processo de proteção de ativos e identificar possíveis usos ilegítimos de seu produto por parte de seus clientes.

NOSSA SOLUÇÃO

PREDIK Data-Driven desenvolveu uma metodologia específica adaptada às características do cliente, que consistiu em modelar e compreender os fluxos econômicos entre a empresa, os seus clientes e terceiros envolvidos no processo de distribuição dos seus produtos.

Através do modelo desenvolvido, foi possível identificar os pontos do processo onde existe uma maior probabilidade de os produtos do cliente serem utilizados de forma ilegítima

METODOLOGÍA E FONTES DE DADOS UTILIZADAS

Para conceber e implementar este modelo de simulação, a equipa de cientistas de dados da PREDIK recorreu a uma grande variedade de fontes de dados, tanto primárias como alternativas, públicas e privadas, bem como à informação do próprio cliente.

Na criação da metodologia, foram utilizadas técnicas avançadas de mineração de dados e de aprendizagem de máquinas

PROBLEMA PARA RESOLVER

Nosso cliente, uma das universidades privadas maiores de Centroamérica, requería avaliar a demanda por cursos acadêmicos, licenciaturas, mestrias nos mercados em que opera, e compreender, no contexto do "novo normal" derivado da pandemia, as necessidades e expectativas da população estudiantil em respeito a educação nas modalidades presencial e virtual.

NOSSA SOLUÇÃO

PREDIK Data-Driven propôs uma solução cujo principal objetivo era identificar os tópicos com maior procura de cursos em linha nos mercados onde a universidade opera.

Através da criação de uma plataforma de informação interactiva, o nosso cliente foi capaz de identificar, quantificar e caracterizar a população com interesse nos temas de maior preferência pela população estudantil, analisar o comportamento da tendência da procura de informação sobre as disciplinas académicas de interesse para a universidade, identificar as menções presentes nas conversas relativas aos temas, quantificar a procura de cursos dos temas identificados e conhecer os perfis tecnológicos mais solicitados pelas empresas

.

METODOLOGÍA E FONTES DE DADOS UTILIZADAS

Para o desenvolvimento desta solução, a PREDIK Data-Driven desenvolveu uma metodologia alternativa aos inquéritos tradicionais. A metodologia baseia-se em aproveitar ao máximo as informações sobre os consumidores que podem ser obtidas a partir do seu comportamento na Internet.

A disponibilidade de milhões de dados resultantes do consumo permanente de informação digital, combinada com a tecnologia apropriada, permite-nos compreender os interesses e as necessidades das pessoas, sem ter de lhes perguntar. As respostas das pessoas a um inquérito variam de acordo com as circunstâncias únicas de cada inquirido; enquanto que um estudo baseado no seu comportamento nos fornece resultados livres de preconceitos e com tempos de execução mais curtos.