



Modelo de segmentación geográfica de aliados.

Industria: CPG

01 El reto

El cliente necesitaba optimizar la red de aliados a nivel nacional para **mejorar la eficiencia en la entrega de productos**, reduciendo la cantidad de recursos requeridos sin afectar la cobertura

02 La solución



Modelo de segmentación geográfica con inteligencia artificial:

- Se desarrolló un modelo de segmentación basado en geolocalización y nivel de ventas, usando clustering (agrupamiento) para identificar el número óptimo de aliados requeridos para atender la demanda nacional.
- A partir de los clusters generados, se definieron zonas de cobertura para cada aliado mediante la asignación de clientes con base en la menor distancia geográfica.



Potencial para optimización logística a través de simulaciones.

- Utilizando los resultados del modelo de segmentación y el análisis de concentración de la demanda por zona, el cliente cuenta con una base analítica sólida para simular posibles escenarios logísticos. Esto incluye la evaluación de reubicaciones o la apertura de nuevas bodegas estratégicamente ubicadas, con el objetivo de acercarse a los focos de mayor demanda.



Beneficio de negocio: Optimización logística, cobertura nacional estratégica, mejora en la planeación de recursos, priorización de zonas clave.

03 Impacto

Aliados estratégicos definidos a nivel nacional para cobertura óptima.

28%



3%

Bodegas óptimas determinadas para la capital con análisis independiente.

04 Herramientas tecnológicas



Consultoría



Datos