



GEOBLINK PRESENTA UNA NUEVA FUNCIONALIDAD DE PREDICCIÓN DE VENTAS PARA REFORZAR LA CONFIANZA DE LOS RETAILERS

INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA PREDECIR LAS VENTAS DE FUTUROS ESTABLECIMIENTOS

Madrid, España - 13 de noviembre, 2018. La startup de Location Intelligence, Geoblink, ha anunciado hoy el lanzamiento de una nueva funcionalidad que predice las ventas de futuros establecimientos. El sistema 'Predicción de Ventas', ha sido desarrollado para permitir a las empresas de retail encontrar la ubicación idónea dónde abrir un nuevo local. Mediante esta nueva funcionalidad, los clientes de Geoblink pueden conocer de antemano cuál será el rendimiento de un nuevo establecimiento en una ubicación específica. 'Predicción de Ventas' sale al mercado en un momento crucial para la industria, en el que la capacidad de obtener datos objetivos para diseñar estrategias acertadas, resulta esencial para mantenerse por delante de la competencia.

'Predicción de Ventas' se basa en métodos avanzados de análisis predictivo y técnicas de inteligencia artificial, para mostrar el volumen de facturación (en euros) que se obtendría abriendo un local en la ubicación que se está analizando; todo ello a través de una interfaz rápida y fácil de usar. Estos modelos se crean a medida para cada cliente, y parten siempre de datos objetivos para conseguir la máxima precisión en los resultados. Con este nuevo lanzamiento, los clientes de Geoblink son capaces de obtener predicciones de venta al instante para cualquier ubicación que quieran estudiar a lo largo y ancho del territorio. Además, 'Predicción de ventas' permite comparar el futuro local con el resto de establecimientos de su red actual, lo que les permitirá, a su vez, dimensionar los recursos necesarios para maximizar la eficiencia operacional del mismo y acelerar su apertura. Toda esta información permite a los retailers expandirse eficazmente en un sector en continua evolución.

Por último, "Predicción de Ventas" también ayuda a determinar los factores clave que explican el futuro funcionamiento de un nuevo establecimiento. Los clientes de Geoblink pueden, por lo tanto, identificar las variables que impactan de manera positiva y negativa en las ventas. Estos factores vienen determinados por las características del entorno de cada local; como la renta disponible en el área, el

tráfico peatonal o la existencia de competidores cercanos, entre otros. Disponer de este conocimiento agiliza procesos como la investigación de mercado y lleva la estrategia de expansión de negocio a un nuevo nivel.

“En este entorno hipercompetitivo del sector retail, elegir la ubicación perfecta es un factor decisivo para el éxito de cualquier plan de expansión. Hoy nos complace anunciar el lanzamiento de nuestra funcionalidad “Predicción de Ventas”, que, habiendo sido diseñada con este desafío en mente, permite a nuestros clientes conseguir la información que necesitan de forma instantánea para ayudarles a tomar decisiones y escalar su negocio de forma sostenible”, comenta Jaime Laulhé, Fundador y CEO de Geoblink sobre el lanzamiento.

—FINAL—

Sobre Geoblink

Geoblink es una solución en la nube de Location Intelligence que permite a los profesionales de los sectores retail, bienes de consumo e inmobiliaria tomar decisiones informadas sobre sus estrategias de negocio. Con una interfaz visual y fácil de usar, las capacidades avanzadas de datos y tecnología predictiva de Geoblink habilitan a las empresas de cualquier tamaño maximizar la eficiencia de sus redes de tiendas, realizar predicciones de ventas y optimizar su distribución, marketing y planes de expansión, entre otros beneficios.

Algunos de los clientes que están utilizando la plataforma de Location Intelligence de Geoblink son Danone, KFC, Papa John's, Carglass, CBRE, Amrest, Restalia, entre otros.

Para obtener más información sobre cómo optimizar tu estrategia de negocio con *Location Intelligence*, visita: www.geoblink.es

Contacto de Prensa

Rachel Kreis
Communication Manager
press@geoblink.com
+34 910 599 784