

La presente idea de negocio tiene como objetivo optimizar el proceso de pedidos de pequeños y medianos comercios del sector retail, mediante el uso inteligente de datos históricos del propio negocio.

La solución se basa en la construcción y análisis de una base de datos proveniente de un comercio ya establecido, que integra información clave como historial de compras, ventas y niveles de inventario. A partir de este análisis, se generan estimaciones de demanda más precisas, permitiendo al negocio realizar pedidos a sus proveedores de manera más eficiente y objetiva.

El modelo busca reducir problemas comunes en el retail, tales como:

- Exceso de inventario.
- Productos vencidos o dañados.
- Falta de stock en productos de alta rotación.
- Compras poco alineadas con el comportamiento real del cliente.

Mediante el análisis de patrones de consumo, rotación de productos y comportamiento del inventario, la herramienta propone cantidades óptimas de pedido, ajustadas a la realidad del negocio y a su capacidad operativa. Esto permite al comerciante tomar decisiones basadas en datos, en lugar de suposiciones o experiencia empírica.

Como resultado, el negocio puede:

- Mejorar su flujo de caja.
- Minimizar pérdidas por merma o vencimiento.
- Optimizar la relación con proveedores.
- Incrementar la eficiencia operativa y la rentabilidad.

Esta propuesta está orientada especialmente a pequeños comercios retail que, pese a contar con información valiosa, no disponen de herramientas analíticas avanzadas para convertir esos datos en decisiones estratégicas.