



RFI (REQUEST FOR INFORMATION)
Sistema de recomendación de productos

Índice

1) Contexto	3
2) Proyecto Sistemas de Recomendación de Productos	3
3) Requerimientos	3
4) Interlocución.....	4
5) Proceso y Calendario de RFI	4
6) Entrega y presentación de propuestas.....	5
7) Criterio de evaluación de propuestas.....	5
8) Los datos.....	5

1) Contexto

SuperCenter se encuentra en plena elaboración de su estrategia de crecimiento y transformación digital para afrontar los retos de la nueva normalidad post pandemia, con un claro objetivo de centrar la actividad de la organización en el cliente, tanto en tiendas físicas como on-line, lo que nos obliga a acelerar la transformación digital cambiando procedimientos internos y acometiendo fuertes inversiones tecnológicas no solo para adecuarnos al mayor uso de los canales digitales sino también para impulsar la innovación interna y entrar, o poner en marcha, nuevos negocios.

Dentro de esos procesos se identifican varios casos de uso para optimizar la oferta de productos a nuestros clientes y acercarlos mejores ofertas y una mejor personalización de su experiencia como clientes de SuperCenter.

Para conseguir esta optimización, el proyecto intentará proveer a SuperCenter de capacidades de recomendación de productos complementarios y/o similares, y en general toda optimización de procesos internos que permitan acercar una mejor estrategia de productos a nuestros clientes.

2) Proyecto *Sistemas de Recomendación de Productos*

El objetivo principal de la RFI es seleccionar una solución de captura digital que permita dotar a SuperCenter de capacidades asociadas a **Sistemas de Recomendación de productos** para lograr:

- Aumentar la cantidad promedio de artículos por carrito de compra
- Generar mayor nivel de venta cruzada (productos que se compran en conjunto)
- Ofrecer a nuestros clientes recomendación de productos similares (canal online)
- Generar ofertas personalizadas al perfil del cliente
- Reducir niveles de stock mediante generación de packs u ofertas

La solución planteada deberá responder a una o más de estas necesidades, teniendo en consideración que debe tener un impacto inmediato en los principales KPIs de nuestro negocio y donde valoraremos positivamente un balance entre una propuesta acotada/centrada y económicamente viable por encima de propuestas que ofrezcan demasiados enfoques diferentes sin una clara estrategia orientada a *quick-wins* (esto es, buscamos ejecutar rápidamente).

3) Requerimientos

1. **Análisis.** Demostrar entendimiento de los datos proporcionados y proveer análisis estadísticos relevantes donde sea posible.
2. **Solución.** Presentar la solución más adecuada para cubrir uno o más de los requerimientos enumerados en la sección 2.
3. **Funcionamiento.** Hacer una demostración efectiva acerca del funcionamiento de la solución seleccionada, que permita entender cómo está construida, qué tecnología utiliza, qué datos precisa y qué impacto tiene en las operaciones de la empresa.

4. **Tecnología.** La solución debe acompañar nuestra reciente adopción de Google Cloud Platform como plataforma cloud en nuestra estrategia de transformación digital y debe estar basada en:
 - 4.1. Métodos analíticos avanzados, matemáticos y estadísticos.
 - 4.2. Se puede considerar la inclusión de inteligencia artificial como parte de la solución.
 - 4.3. Explicar cuántos y cuáles de los servicios ofrecidos en la Google Cloud Platform ayudan a desplegar la solución presentada.
 - 4.4. Explicar en un slide la arquitectura pensada para la solución y la interconexión de los diferentes microservicios que la componen
5. **Beneficios.** Presentar un caso de negocio que explique el impacto de la solución en los principales KPIs (ventas, ingresos, beneficio neto, ítems por ticket, niveles de stock, etc....)
6. **Planificación.** Presentar un plan de proyecto que explique las fases requeridas para desarrollar la solución. Es fundamental detallar la duración de cada fase y los perfiles requeridos para llevarlo a cabo. Así mismo, se deberá declarar la metodología de trabajo de los equipos seleccionada (por ejemplo, *Agile* y cómo se organizará el equipo para entregar los resultados comprometidos).
7. **Valor diferencial.** Describir el valor diferencial de la solución propuesta con respecto a otras posibles soluciones.
8. **Canales.** Diferenciar la aplicabilidad de la solución en tienda física vs tienda online siempre que corresponda.

4) Interlocución

A partir de la recepción de la RFI por parte de los equipos, se dará plazo a los equipos para enviar todas las preguntas que ayuden a aclarar dudas. Posteriormente se realizará una reunión virtual donde se aclararán dudas adicionales y donde se comunicarán pautas adicionales.

Finalmente, todos los equipos participarán del evento Datathon donde se les invita a trabajar en la propuesta y donde finalmente se harán las defensas finales frente a un equipo de expertos.

5) Proceso y Calendario de RFI

A continuación, se detallan los plazos previstos de comunicación y solicitud de información a los equipos:

ACCIONES	FECHA	HORA
Envío RFI a los equipos	14/10/2021	13:00
Límite para enviar preguntas a aclaratorias a XXXXXX	18/10/2021	14:00
Límite para respuesta de XXXXXX a las preguntas de los equipos	19/10/2021	19:00
Reunión virtual de bienvenida y kick off	20/10/2021	14:00
Evento y recepción de las propuestas	27/10/2021	9:00
Presentación y Defensa de las propuestas	27/10/2021	16:00

Preguntas Aclaratorias. Para las preguntas que se deberán enviar se provee un modelo en formato xlsx.

Reunión Virtual. La reunión virtual deberá contar con un máximo de hasta 2 participantes por equipo para mantener un número acotado de personas en la reunión virtual. La reunión servirá para aclarar dudas adicionales, y dar la bienvenida a los equipos participantes, así como aclaratoria de ciertas cuestiones formales.

Evento Datathon. Las condiciones de participación y las indicaciones de cómo y dónde participar serán provistas por fuera de esta RFI.

Defensas. El propio día del evento los equipos harán una defensa frente a nuestros expertos, quienes seleccionarán la propuesta ganadora y la comunicarán al cierre del evento.

6) Entrega y presentación de propuestas

La propuesta deberá ser presentada en formato “presentación”. Esto normalmente se refiere a una presentación en PowerPoint, aunque se aceptan otros métodos similares.

Cada equipo hará una defensa de su propuesta frente a nuestro comité de expertos y podrá recibir preguntas aclaratorias.

Las presentaciones deberán ser suficientemente concisas para ser presentadas íntegramente en el tiempo de defensa que se asignará, pudiendo añadirse contenido en forma de Anexo al final del documento. Se penalizará negativamente aquellas defensas que no completen su presentación en el tiempo indicado.

Se sugiere que cada apartado mencionado en este documento, en especial los requerimientos, sean abordados dentro de la presentación, para asegurar una defensa exitosa.

7) Criterio de evaluación de propuestas

La evaluación que se hará de la propuesta estará completamente relacionada a la defensa que se hará frente al jurado de expertos, con lo cual, la prioridad de los equipos es la de ofrecer una propuesta adecuada a los requerimientos transmitidos, pero al mismo tiempo asegurar que se comunica efectivamente en el tiempo disponible. No existirá otra instancia de evaluación ni otra oportunidad de presentación más allá.

8) Los datos

SuperCenter pone a disposición de los equipos los siguientes datos:

- a. Muestra de tickets de compra
- b. Tabla de productos
- c. Tabla de pasillos

d. Tabla de departamentos

Estos datos son una muestra de los datos que podemos poner a disposición para que se trabaje en la propuesta, no pudiendo ofrecer en esta instancia otro tipo de dato de carácter privado (ej., tabla de clientes). Se acepta que las propuestas asuman que otro tipo de información de carácter privado será otorgada al proveedor que desarrolle su producto bajo un previo acuerdo de confidencialidad y un tratamiento de dicha información que permita encriptar dicha información sensible.

Valoraremos positivamente propuestas que demuestren una buena exploración y/o explotación de los datos provistos y que sean utilizados de forma efectiva para el ámbito de la propuesta, pero consideramos que no es estrictamente necesario que así sea, para ganar el proyecto, sino que debe venir acompañado de otros enfoques conceptuales y estratégicos como se ha mencionado anteriormente.

Queda bajo la estrategia de cada equipo decidir el uso más eficiente de estos datos con el objetivo de destacar sus propuestas del resto.