

TRANSPORTATION NATIONAL GROUP

Yield Management: Vender al cliente adecuado, en el momento adecuado y al precio adecuado

Integrantes

- Beatriz Acuña
- Juan Araya
- Joctan Clavo
- Nicolás Espina
- Ignacio Foeldes
- Nicolas Karlezi

Pontificia Universidad

Católica de Chile

Gestión de Operaciones 2022-2
ICS3212-3



METODOLOGÍA PROPUESTA

01 RECOLECCION DE DATOS EN TIEMPO REAL

Implementar un sistema de información de recopilar en tiempo real toda la información de demanda, cantidad de arriendos y flotas disponibles

02 ANÁLISIS DE DATOS Y PRECIOS DINAMICOS MEDIANTE IA

Estudiar, analizar e implementar las modificaciones de precios en forma automática y económica mediante inteligencia artificial

03 SEGMENTACIÓN DE CLIENTES

Determinar el tipo de necesidad que crea la demanda presente para poder predecir la densidad de clientes para diferentes tiempos y planificar el rango de precios adecuados a esta densidad y valor agregado de la oferta.



04 POLÍTICA DE PRECIOS

Establecer mayores tarifas en caso de alta demanda y en función de la perecibilidad del producto, intensidad de la competencia local y estacionalidad

05 ESTUDIAR CONDICIONES DE MERCADO

Estudiar el impacto que tienen las decisiones de TNG sobre el mercado y la competencia, para ir variando de manera dinámica y reactiva los precios.

06 ESTRATEGIA Y MEDIDAS DE CONTROL

- Crear un sistema de reserva anticipada de flotas
- Ofrecer precios preferenciales a clientes en periodos de baja demanda o incluso permitirles usar los remolques por más tiempo cuando haya demanda inexistente
- Reajustar política de precios en función de la respuesta de los cliente y medidas de desempeño clave como el ROI

CONDICIONES QUE JUSTIFICAN EL YIELD MANAGEMENT

- La existencia de costos hundidos
- La demanda varía geográficamente y el nivel de competencia también debido a competidores locales.
- Se podría suavizar el desbalance en las flotas entre las sucursales: Los precios podrían modificarse para dirigir los viajes de ida a las sucursales con menos remolques
- La demanda puede variar para diferentes tipos de equipos y de configuraciones: los agricultores necesitan remolques con refrigeradores que son más caros en periodos de cosecha
- Se podría aumentar el ROI (retorno sobre la inversión) aumentando los precios en periodos de alta demanda y en aumentando la tasa de ocupación del servicio en periodos de baja demanda usando precios mas bajos
- Clases de tarifas fijas en función del producto podrían permitir segmentar la demanda usando la variable precio, un agricultor necesita transportar su fruta antes de que esta se pudra