

¡bait se posiciona en el mercado!

Bait está revolucionando la manera de operar las tiendas de autoservicio en WALMEX.

Toreo NET - CDMX, miércoles 22 de mayo de 2024.- El Operador Virtual Móvil número uno en México actualmente tiene más de 3,500 puntos de venta gracias a su presencia en todas las tiendas de Bodega Aurrera, Walmart Supercenter, Walmart Express y Sam's Club. La forma en que BAIT está posicionándose en el mercado ha hecho que la manera de llevar su operación se tenga que revolucionar. El nuevo reporte operativo está permitiendo que se tenga un mejor seguimiento dados los usuarios activos que hay alrededor de las tiendas, esto está permitiendo que los líderes de las tiendas puedan crear estrategias en torno a clientes potenciales y participación de mercado. Adicionalmente, gracias al *tracking* de los usuarios activos de los distintos operadores virtuales móviles, la operación de WALMEX está generando estrategias específicas dados los clientes potenciales que tienen alrededor de su tienda.

Por otro lado, la rapidez con la que se han creado herramientas para el seguimiento de la operación no ha sido la misma con la que BAIT se ha posicionado en el mercado. Los líderes en tienda no tenían suficiente visibilidad para crear estrategias y así, seguir incrementando los usuarios de la telefonía, al igual que el tráfico de clientes en su tienda.

El reporte que se creó fue pensando en el día a día de los líderes de la tienda, ya que es una herramienta que sirve de apoyo para la creación de estrategia entendiendo las necesidades de su operación.

Con esta vista la tienda podrá ver la cantidad de clientes potenciales que pudiera tener, adicionalmente, podrá saber su participación de mercado vs sus competidores, así como sus tiendas hermanas. Por último, podrá saber la cantidad de clientes potenciales que viven cerca de su tienda y así crear distintas estrategias para su atracción.

Como lo mencionó la CGO Beatriz Nuñez, con BAIT se está dando acceso a conectividad, acelerando el crecimiento del negocio gracias a todos los asociados en tiendas, por ello esta nueva herramienta, enfocada en ellos, será de gran apoyo para que puedan ayudar a nuestros clientes a ahorrar dinero y vivir mejor.





Preguntas & Respuestas

¡Dile BAIT a tus problemas!

¿Para quiénes está dirigido el reporte?

Para todos los líderes del negocio.

¿Cómo y dónde lo podrán consultar los principales usuarios?

El reporte lo recibirán a sus dispositivos enrolados como celulares, tabletas y computadoras. El mismo se mandará con los filtros personalizados necesarios para que puedan analizar su tienda, así como tiendas hermanas para entender de una mejor manera el comportamiento del mercado.

¿Con qué frecuencia se actualizará el reporte?

Se actualizará mensualmente.

¿Qué fuente de información tiene como insumo el reporte?

Se tiene la data de los usuarios activos del mercado, una observación es por cada conexión del usuario, con su respectivo identificador y su operador virtual móvil. Esta información se recolecta a través de un proveedor de Crowdsourcing para Telefonía celular.

¿Qué plataformas se utilizan para la elaboración del reporte?

El procesamiento de la información es a través de AWS y PySpark, por otro lado, la creación y ejecución del reporte es en Visual Studio Code con Python.

¿Cuánto cuesta implementar esta solución?

Debido a la cantidad de información y frecuencia se necesita un presupuesto de \$50,000 MXN anuales. Este presupuesto contempla el pago de la información mensual al proveedor, así como las herramientas de procesamiento de la información en AWS.

¿Cuál es la arquitectura del producto de datos?

