

Potential Opening Point

Descripción

Incrementa tus ventas prediciendo la mejor ubicación para la apertura de nuevas sucursales a través de machine learning y análisis de inteligencia geoespacial. Conoce el potencial de mercado de la nueva ubicación, además de identificar los factores de éxito comunes entre tus sucursales de mejor desempeño.

¿Para qué sirve?


- Reducir riesgos de nuevas aperturas.
- Reubicar sucursales.
- Predecir el potencial de tu estrategia de expansión a partir del territorio.
- Conocer cuántas sucursales podrías tener en un mismo territorio sin afectar su productividad.
- Entender las rutas de apertura y el número de sucursales óptimas para una ciudad.
- Entender la densidad de competencia en un lugar.

¿Para quién es este estudio?

 Market Research

 Consumer Insights

 Marketing

 Brand Managers

 Gerentes de Expansión

Indicadores principales

- Zonas potenciales.
- Mapa de ruta de aperturas.
- Ubicación e identificación la competencia directa, indirecta y alternativa.
- Medición de perfil demográfico (población, NSE, hogares, PEA, población de día, etc.)
- Identificar del perfil y dinámica económica (zonas comerciales, servicios e industria).
- Identificar factores de atracción económica (plazas, centros comerciales, bancos, economías de aglomeración, etc.)
- Medición del tamaño del mercado (si existen datos disponibles)
- Identificación y mapeo de clúster económicos especializados de acuerdo con del perfil buscado.

Metodología

La metodología de Atlantia Search para la **predicción exitosa de nuevas aperturas**, se basa en un modelo que identifica las variables de éxito por medio del **análisis estadístico georeferenciado por isocronas** de las sucursales ya existentes. En cada isocrona se realizan análisis de correspondencias múltiples y de varianza, para obtener el perfilamiento óptimo de los compradores, una vez obtenido el perfilamiento se hallan las zonas potenciales de apertura que lo repliquen, tomando en cuenta la competencia y la canibalización de sucursales.

¿Cómo funciona?

1. Envío de ciudades de interés para el estudio.
2. Análisis de ubicación de las sucursales actuales y su desempeño.
3. Procesamiento de data.
4. Generación de reporte de resultados e insights accionables.

Diferenciadores

- ✓ Expertos pioneros en México en desarrollar estudios y metodologías de geomarketing.
- ✓ +20 años de experiencia teniendo la preferencia de grandes y prestigiosas empresas.
- ✓ Más de 800 estudios en México realizados con este producto.
- ✓ Alcance a nivel internacional.
- ✓ Alianzas estratégicas de investigación con las universidades públicas y privadas más importantes a nivel nacional.

Casos de uso



Cadena de restaurantes busca la expansión a nivel nacional con la apertura de nuevas sucursales. Con el perfil del restaurante y un análisis de la dinámica poblacional alrededor de sus sucursales existentes, se encontraron los factores de éxito para replicarlos a nivel nacional, la ruta de apertura por ciudades y las ubicaciones óptimas de apertura.

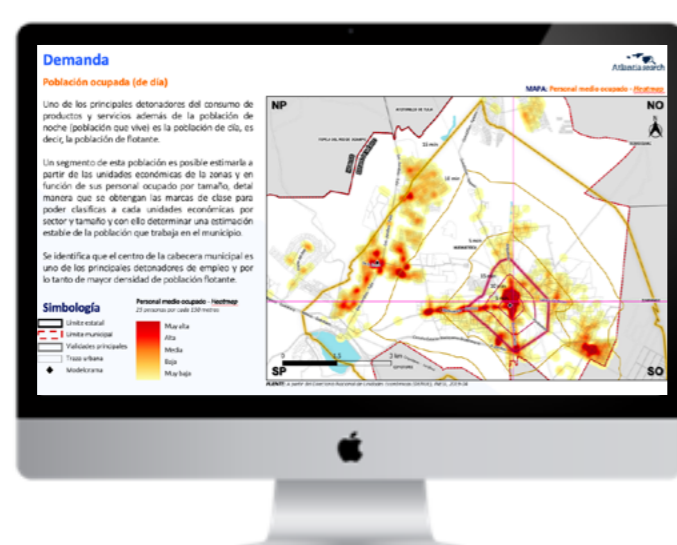


Escuela de idiomas con modelo de franquicia, busca dar mayor certidumbre a sus nuevos franquiciatarios sobre la ubicación ideal. Se creó un modelo para entender el perfil de los alumnos y la competencia directa, así como el tamaño de mercado por ciudad, con el modelo calibrado, se ejecuta un estudio por cada nueva apertura de franquicia en el país.



Cadena de supermercados tiene un terreno para abrir una nueva sucursal, desea entender el mercado local para conocer la viabilidad del proyecto. Obtuvo insights de la inviabilidad del proyecto, debido a la saturación del mercado para ese segmento de comercio.

Ejemplo de producto



Si deseas conocer más del producto descarga nuestro ejemplo reporte y conoce un caso de éxito del mismo.

[Conocer caso de éxito](#)

[Ver reporte](#)

Si quieres datos específicos de tu industria.

[Contáctanos](#)

