

II Jornadas de
apoyo a la pyme y
el emprendimiento
innovador



bicube
business intelligence

optimiza las ventas y la logística de tu negocio

Subvenciona:

Colabora:

¿qué es Bicube?

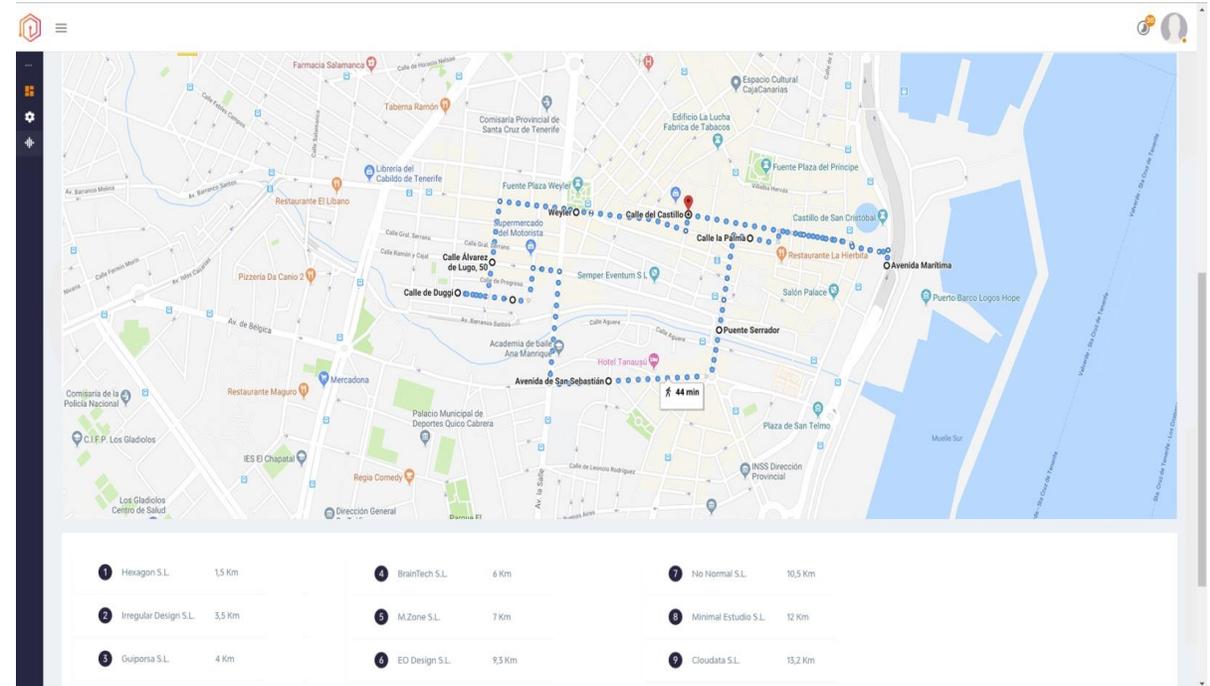
Es una solución de gestión que, utilizando el **big data** y la **inteligencia artificial**, optimiza los procesos comerciales y logísticos, así como los recursos asociados a éstos, reduciendo los costes y mejorando los resultados de la empresa.

¿qué NO es Bicube?

- No es un ERP, ni una aplicación de gestión. **Bicube** es un complemento a tu ERP que te ayuda con la explotación de los datos asociados al departamento comercial, de logística y en la gestión de cobros.
- No es un programa de digitalización de procesos, sino una solución que procesa la información con el fin de mejorar la calidad de los datos digitalizados y facilitar la toma de decisiones
- No es un simple cuadro de mandos gráfico, es un *dashboard* optimizado que sugiere decisiones, genera informes personalizados y propone oportunidades de mejora para las distintas áreas de actividad

¿por qué Bicube?

- Utiliza el **big data** y la **inteligencia artificial** para predecir y generar patrones que mejoran directa e indirectamente la cuenta de resultados
- Optimiza:
 - Las rutas comerciales o de reparto reduciendo costes en su trazado
 - El seguimiento de la gestión de cobro
- Permite:
 - Control *online* de la fuerza de ventas
- Mejora:
 - Los márgenes de ventas
 - El coste de gestión logística y de cobros

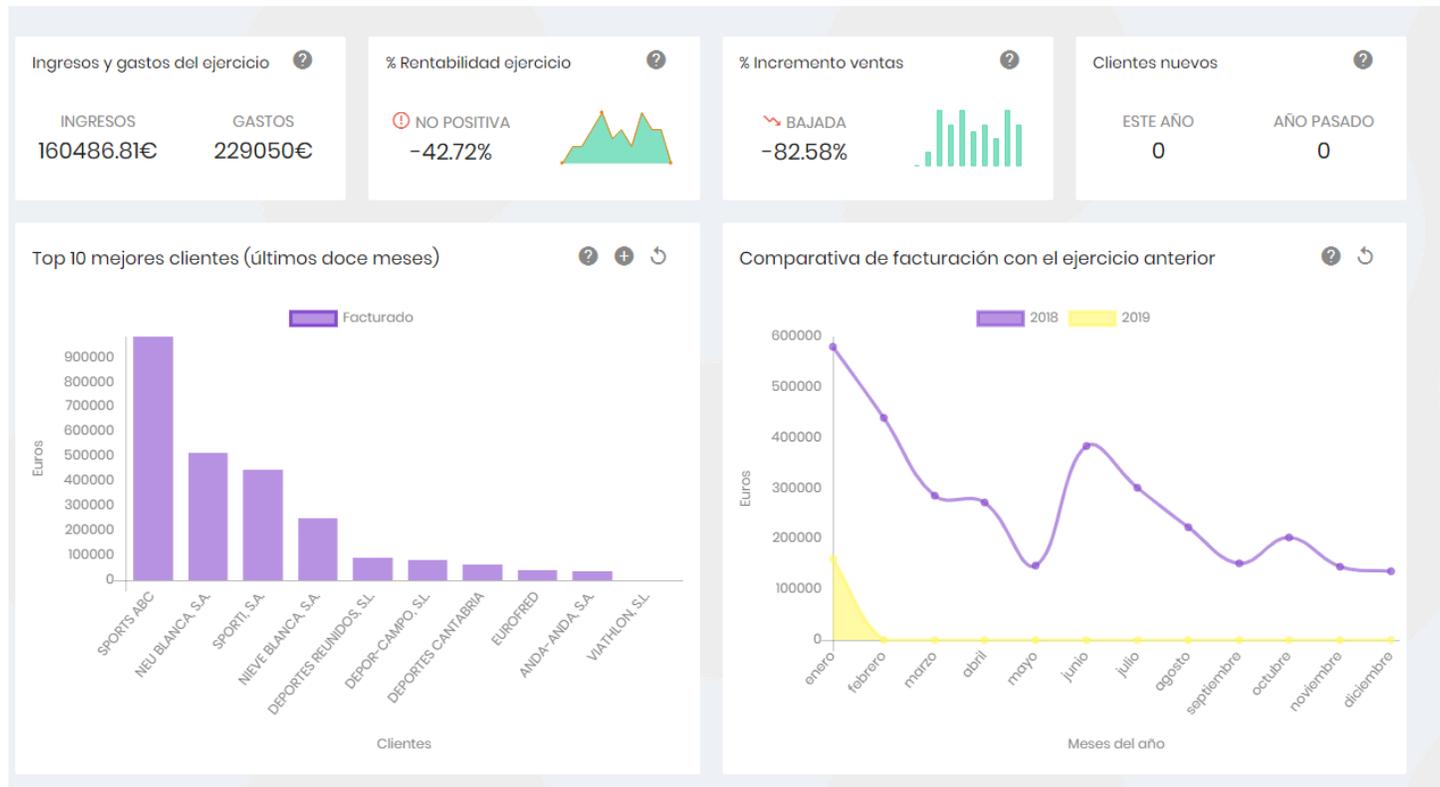


Subvenciona:

Colabora:

¿cómo funciona Bicube?

Es una **Web App** que se conecta mediante API's con el ERP creando un flujo bidireccional transparente de información que queda reflejado en un cómodo e intuitivo cuadro de mandos gráfico, personalizable en función de los roles establecidos.



Subvenciona:

Colabora:

Funcionalidades:

Predictivas:

- Sugerir pedidos y presupuestos en base a la previsión de visitas, o a la frecuencia de compras de los clientes (pedidos recurrentes)
- Sugerir pedidos a proveedores optimizados en base al histórico de movimientos del inventario
- Gestión de cobros: recordatorio de vencimientos, deudas por cobrar, recibos, entre otros

Optimización de rutas:

- Predice las rutas optimas para aumentar el numero de visitas o la productividad de ellas: qué vender, cuándo y a quién

Big Data:

- Explora y analiza los datos generados para extraer conclusiones y determinar oportunidades de negocio: (habitos de consumo, ratios de recurrencias, ventas asociadas a temporadas, predicción de cobros, etc ...)

Subvenciona:

Colabora:

II Jornadas de
apoyo a la pyme y
el emprendimiento
innovador

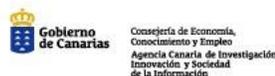
emprendepymetenerife.com



*“Información de más calidad en menor tiempo
y con mayor eficiencia”*



Subvenciona:



Colabora:



II Jornadas de apoyo a la pyme y el emprendimiento innovador

emprendepymetenerife.com



Subvenciona:



Colabora:

