GESTIÓN ESTRATÉGICA E INTELIGENCIA HORECA

Business Intelligence en Power BI, Machine Learning K-Sandra, Emotion Scope y Agentes IA

Convierta cada pedido, visita, inventario de bares, restaurantes y hoteles en decisiones rentables.

38 AÑOS	9 CENTROS DE EXCELENCIA	+100 MILL PEDIDOS	+300 CLIENTES
Liderando la transformación digital omnicanal	Implementación internacional probada	a través de nuestras soluciones	del sector de alimentos y bebidas alrededor del mundo

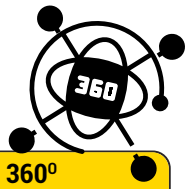
01 . TELYNET
Plataforma Omnicanal 360° para Distribuidores y Operadores HORECA

Telynet es una compañía tecnológica especializada en soluciones de movilidad, CRM y analítica comercial con **38 años de trayectoria y 9 centros de excelencia a nivel global**. Bajo la premisa de generar relaciones comerciales a largo plazo, su plataforma **Telynet Sales Suite 360º** (con núcleo HYDRA) unifica en un solo ecosistema multiempresa y multicategoría toda la operación comercial y logística del canal HORECA (restaurantes, bares, cafeterías, cervecerías, tiendas tradicionales y hoteles).

Su arquitectura empresarial funciona **integrada con ERPs líderes como SAP**, en esquema mixto en modo Stand Alone, conectándose mediante REST API, Web Services, entre otros componentes; para mantener piezas sincronizadas en tiempo real los pedidos, el stock, las tarifas y las entregas. Cada implantación cuenta con respaldo de alta disponibilidad en **Telynet Datacenter** (Madrid y Miami) cubriendo EMEA, LATAM y USA.

02 . GESTIÓN ESTRATÉGICA
Del Dato Disperso al Control Directivo de Márgenes, Rutas y Cartera

Las distribuidoras de alimentos y bebidas que abastecen al canal HORECA operan con cientos de establecimientos heterogéneos -bares, cafeterías, restaurantes, tiendas tradicionales y hoteles-, alta rotación de referencias, fuerte inversión promocional y múltiples canales de venta (preventa, autoventa, reparto, televenta y B2B). **Telynet** unifica la información transaccional en el **Modelo de Datos de HYDRA** y la transforma en **cuadros de mando ejecutivos en Power BI** e **inteligencia artificial aplicada con K-Sandra.**



01 CAPTURA 360º

Multicanal HORECA
Preventa, autoventa, reparto, televenta, TPV y **portal B2B**.



02 HYDRA DATA MODEL

Gobierno y Limpieza
Normalización de clientes, productos, visitas, cobros y promociones.



03 POWER BI + K-SANDRA

Analítica y ML
Treemaps, clustering, potencial ABC y predicción comercial.



04 DECISIÓN DIRECTIVA

Acción Rentable
Reparto de objetivos, foco comercial y alertas Emotion Scope.

03 . PILARES DE IMPACTO COMERCIAL
Tres Capacidades Clave para la Dirección Comercial y General

VISIBILIDAD EJECUTIVA

Power BI sobre HYDRA

Ventas y Geografía:
Análisis desde organización hasta población por cantidad e importe

Treemaps y Redes:
Peso inmediato de clientes clave y jerarquía de categorías/marcas

Control Comercial:
Comparativa pedida, regalada, facturada y no entregada por vendedor

ANALÍTICA PREDICTIVA

K-Sandra Machine Learning

Cátedra IA UC3M:
Modelos desarrollados junto a la Universidad Carlos III

Clustering Dual:
Agrupación de cuentas y productos por atributos y compras

Potencial ABC Sugerido:
Detección de cuentas infravaloradas para reasignar esfuerzos

VOZ DEL CLIENTE & IA

Emotion Scope y Agentes IA

Análisis Emocional:
Procesamiento PLN de notas, chats, y reclamaciones

Alertas tempranas:
Disparo de tareas o promociones ante emociones negativas

Agentes IA HYDRA:
Asistente inteligente para consulta de datos y operativa diaria

Agentes IA B2B:
Asistente inteligente para las reglas de negocio

DESPLIEGUE FLEXIBLE
Integrado con ERP (SAP y otros), modo Mixto o Stand Alone vía REST API y Docker

CLOUD Y SOPORTE
Telynet Datacenter en Madrid y Miami (EMEA, LATAM y USA), compatible con Azure, AWS y GCP.

SEGURIDAD CERTIFICADA
Certificación ISO 27001, cumplimiento RGDP desde el diseño y cifrado HTTPS con certificados RSA

04 .SOLUCIONES POR SEGMENTO Y OPERATIVA HORECA

Aplicaciones Estratégicas para cada Área de Negocio HORECA

La suite analítica de Telynet permite a la dirección general, dirección comercial y trademarketing tomar decisiones basadas en evidencia sobre cada segmento de hostelería y restauración:

FRENTE ESTRATÉGICO HORECA	SOLUCIÓN TELYNET APLICADA	IMPACTO COMERCIAL MEDIBLE
DIRECCIÓN COMERCIAL Y SUPERVISIÓN DE RUTAS	PBI Ventas y Dashboard: Análisis por jerarquía (Dirección, Supervisor, Vendedor) evolución mensual, Top 5 clientes/productos y rendimiento de visitas.	Identifica desviaciones por zona o ruta de preventa/autoventa y optimiza la conversión de visita en pedidos.
GESTIÓN DE PORTAFOLIO Y CATEGORÍAS	Ventas Jerarquía Producto, Treemap y Network: desglose por categoría, subcategoría, familia y marca con filtro por defecto de Producto Venta.	Evita distorsiones al excluir vacíos, PLV o coolers del análisis de venta pura y revela referencias tractoras.
SEGMENTACIÓN HORECA	K-Sandra Clustering y Potencial Sugerido: clasificación ABC sugerida vs actual y estimación mensual del máximo de compra por cliente/producto.	Descubre cuentas HORECA con capacidad de compra superior a su facturación actual y reorienta la atención comercial.
PLANIFICACIÓN DE PRESUPUESTOS Y CUOTAS	Objetivo Sugerido (Cliente y Producto) reparto del objetivo global de la compañía según el peso potencial de cada estableciemiento y ruta.	Establece metas realistas y defendibles por vendedor, mes y tipología de negocio hostelero.
ESTRATEGIA PROMOCIONAL Y TRADEMARKETING	Promociones sugeridas K-Sandra y Regalos/Descuentos PBI: evalúa probalidad de éxito por clúster antes del lanzamiento y controla inversión promocional.	Descarta promociones bajo umbral de rendimiento y concentra descuentos y bonificaciones donde generan margen.
EXPANSIÓN DE SURTIDO POR ESTABLECIMIENTO	Informes PBI K-Sandra (Sugerido Kiviat y Clientes Afines) compara pedido real vs sugerido y cruza consumo frente a locales similares.	Visualiza de un vistazo la brecha de venta por SKU en cada negocio para impulsar la venta cruzada.

05 . DIFERENCIADORES TECNOLÓGICOS EN PRODUCCIÓN

Ecosistema de Inteligencia Aplicada y Control de Calidad del Dato

CICLO CONTINUO DE ML

Flujo HYDRA - Sync Server - K-Sandra

Preparación:
HYDRA limpia y normaliza datos históricos de clientes, productos, pedidos y visitas.

Reentrenamiento Periódico:
El modelo en el servidor Python dedicado se reentrena cada X días con las variaciones reales de venta.

Despliegue en Campo:
Los resultados regresan automáticamente a HYDRA, Power BI y terminales móviles.

EXPERIENCIA Y GOBIERNO

Emotion Scope, PBI Reparto y Agentes IA

Escucha Activa:
Emotion Scope segmenta y etiquieta mensajes de Sales Mobile, Televenta, **B2B** y Social Net.

Visibilidad Logística:
PBI Dashboard Reparto integra entregas por zona, cobros, vehículos e incidencias.

Soporte Inteligente:
Agente IA integrado en HYDRA y **B2B** con perfiles diferenciados de usuario y desarrollador.

06 . RETORNO COMERCIAL PARA SU NEGOCIO HORECA

Decida con Precisión Antes que su Competencia

Al unificar Power BI, K-Sandra Machine Learning y Emotion Scope sobre una única base de datos transaccional, su equipo directivo deja de analizar el pasado con hojas de cálculo aisladas y pasa a **anticipar el potencial real** de cada establecimiento HORECA, **proteger sus márgenes promocionales** y **alinear a toda la fuerza comercial**.

FOCO EN CUENTAS DE ALTO POTENCIAL
Reclasificación ABC sugerida por IA para priorizar visitas donde hay mayor recorrido de compra.

EFICIENCIA DE INVERSIÓN PROMOCIONAL
Simulación y probabilidad de éxito por cluster antes de activar campañas de descuento o regalo.

PREVENCIÓN TEMPRANA DE FUGAS
Detección automática de emociones negativas en incidencias y comentarios para actuar oportunamente.

Lleve la Gestión Estratégica de su Distribuidora al Siguiente Nivel

SOLICITE UNA DEMO PERSONALIZADA
www.telynet.com