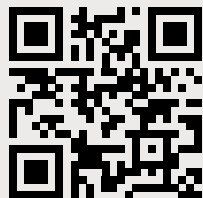


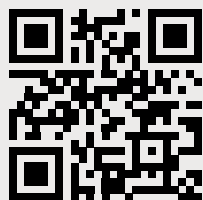
Por que innovar?

Porque innovar é explorar novos camiños que permitan á empresa seguir sendo competitiva nun mercado sofisticado. En Servizos Reunidos comprometémonos a seguir **desenvolvendo sistemas útiles para a toma de decisións baseada en datos para os nosos clientes**. As innovacións que estamos a desenvolver actualmente son todas aplicadas ao negocio dos nosos clientes, por exemplo:

- **Recoñecemento de imaxes** para extraer a información dos lineais cunha simple fotografía.
- **Creación dun único Data Lake** con toda a información de mercados relacionada entre si.
- Enfoque **Big Data para análise masiva de información** realizando algoritmos de predición para mellorar a información que teñen os comerciais.
- **Aprendizaxe automática sobre R** como motor analítico.



Todo o que hai que saber sobre innovación está nos nosos cadernos, bota un vistazo.



Coñece outras historias de éxito da innovación galega protagonizadas por pemes.

Contacta con nós para poñer en marcha o voso propio proceso innovador.

Programa de impulso á innovación nas pemes

Área de Servizos

Axencia Galega de Innovación

981 957 300

gain@xunta.gal

Rúa Airas Nunes s/n

15702 – Santiago de Compostela

gain@xunta.gal



<http://gain.xunta.gal>

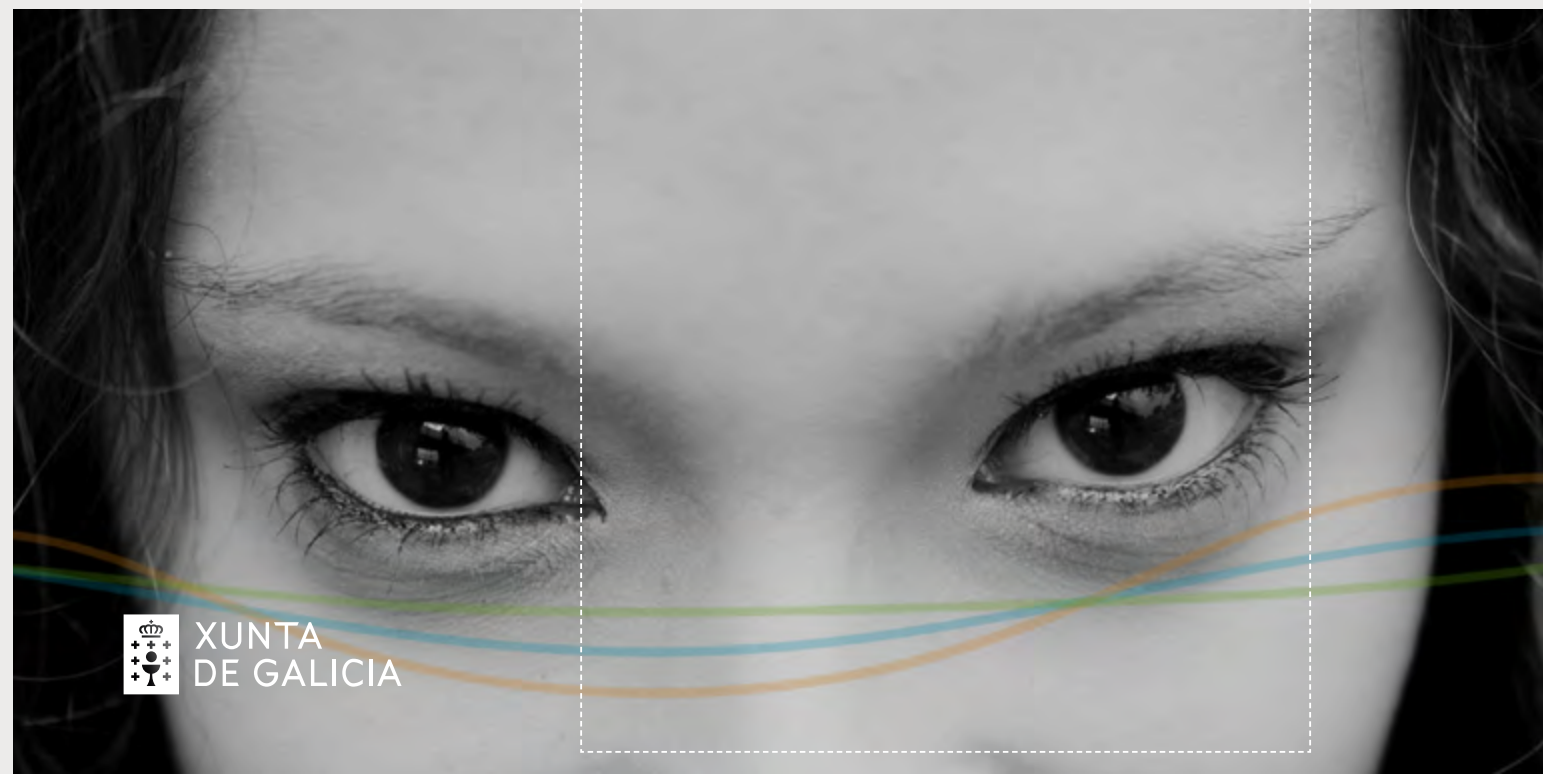


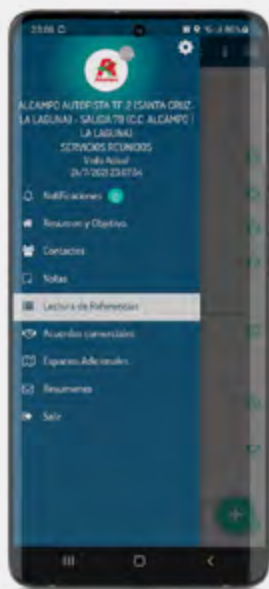
PROGRAMA
**IMPULSO
Á INNOVACIÓN**
nas Pemes

Servizos Reunidos

“Innovar e colaborar con outras empresas e axentes do ecosistema non é tan difícil como parece. Pódese”

Servizos Reunidos é unha peme especializada na xestión e optimización do punto de venda con máis de 25 anos de experiencia. A súa misión é axudar a os clientes para detectar e **xerar oportunidades** no punto de venda. Os seus servizos artículanse ao redor de 3 alicerces fundamentais como son a externalización de equipos comerciais e GPV, os servizos trade márketing e a súa **innovadora Plataforma Pleis**. A primeira plataforma do mercado para a xestión do punto de venda que proporciona información en tempo real acerca dos teus produtos e dos da túa competencia.





SERVICIOS REUNIDOS

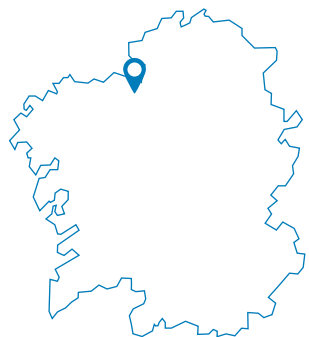
Innovación e tecnoloxía aplicada aos negocios

NOME: SERVICIOS REUNIDOS

LOCALIZACIÓN: A CORUÑA

INICIO ACTIVIDADE: 1994

SECTOR: OUTSOURCING DE SERVICIOS



A primeira etapa desta peme de servizos especializados no impulso das vendas nas canles de gran consumo, farmacia, retail, HORECA, droguerías e perfumerías, desde a súa fundación no 1994 ata o 2006, foi o desenvolvemento e crecemento da empresa ata acadar unha cobertura do 100% do mercado nacional.

No 2000, a web irrompeu como unha nova canle de comunicación e pronto como unha nova canle de venda para os distribuidores e fabricantes, así que as canles de consumo tradicionais empezaron a notar a ameaza do e-commerce. Por iso, Servizos Reunidos propúxose mellorar a axilidade, a flexibilidade e a rapidez como eixos principais

da súa estratexia para cubrir as novas necesidades dos seus clientes.

A aparición do e-commerce foi unha disrupción en todos os sectores e especialmente nos sectores de gran consumo. Todo se aceleraba e tíñanse que buscar novas formas de identificar que produtos eran os máis demandados polos consumidores, nuns ciclos de vida cada vez máis curtos.

A estratexia de innovación deu como resultados **un novo servizo de outsourcing comercial e industrial, unha alta especialización en xestión de PdV e a obtención da certificación ISO en Calidade e Medio Ambiente.**

A procura constante da calidade nos servizos que ofrecen aos seus

“Hoxe en día os cambios tecnolóxicos son máis rápidos e é imposible seguiilos todos. O importante é ter o teléfono de quen sabe como aplicalos ao teu negocio”

clientes fixo que a **innovación se orientase á mellora continua** nos procesos internos da empresa, para **mellorar a produtividade e a competitividade.**

A partir do 2012, a **estratexia de innovación orientouse cara ao desenvolvemento dun sistema interno propio para a xestión de punto de venda.** Iniciouse o **proyecto PLEIS** que foi lanzado ao mercado, no ano 2014.

Esta nova plataforma para a xestión do punto de venda é unha proposta de alto valor engadido para os clientes, así como unha proposta diferencial ante a competencia.

No **2015**, lanzaron servizos de **Business Intelligence** e no **2016**, **un laboratorio de ideas** para seguir avanzado en ideas de futuro para os seus clientes. Hoxe, a innovación é fundamental da estratexia da peme para **competir nun mercado sofisticado onde a tecnoloxía é clave** para o desenvolvemento e despregamento de ferramentas aplicadas ao momento de venda.

Na actualidade, Servizos Reunidos está a desenvolver un proxecto de I+D+i para evolucionar cara a unha plataforma tecnolóxica de investigación de mercados, para



posicionamento dinámico en canles de venda físicas e virtuais, que permita a mellora dos procesos comerciais dos fabricantes grazas á captación automática de información dos seus produtos.

Os tres obxectivos principais da peme son: aumentar a información dispoñible para o fabricante procedente de tenda online como de tenda física, liberar os datos sobre comportamento de comprador e canle de venda e aumentar de rendemento de servizos de GPV.

Para acadar todos estes obxectivos, actualmente a súa estratexia de innovación céntrase no desenvolvemento de software para a recompilación de datos de portais online e o desenvolvemento dunha metodoloxía propia de elaboración de mestres de artigos. Tamén na creación un sistema de categorización de produto estandarizado, o desenvolvemento dun sistema de recoñecemento de

artigos en imaxes e unha aplicación de reconstrución virtual de lineal de punto de venda. Todo iso apoiado co desenvolvemento dun asistente virtual de información para a axuda ao usuario final. Todas estas ferramentas de extracción de información son a fonte de datos para a aplicación de business intelligence.

O obxectivo é **descubrir patróns ocultos** nos datos para a toma de decisións por parte do cliente. Como explica o seu CEO, David Candal “hoxe en día os cambios tecnolóxicos son máis rápidos e é imposible seguiilos todos. O importante é ter o teléfono de quen sabe como aplicalos ao teu negocio”