

TelyNET consigue el sello CDTI para su nuevo proyecto con tecnología Machine Learning

Después del gran trabajo realizado por Telynet, el producto de Telynet Machine Learning de Telynet K-sandra, le ha sido otorgado el sello de calidad de CDTI y Fondos Europeos Feder a la investigación y desarrollo I+D+i. Todo esto les ha sido posible gracias al acuerdo que firmaron Telynet con la Universidad Carlos III de Madrid para el desarrollo de un modelo de predicción de Machine Learning para el Pedido sugerido

Telynet empresa líder en la transformación digital comercial móvil & omnicanalidad, sigue avanzando y trabajando en el desarrollo de las nuevas tecnologías, para que las empresas de venta y distribución puedan hacer una transformación digital lo más cómoda y sencilla posible totalmente personalizada.

Telynet se ha especializado en la creación e implementación de productos de software para empresas en el campo de las soluciones móviles SFA, gestión de relaciones con clientes CRM, Servidores de Ventas Avanzados, Bots, Reconocimiento de Imágenes, Realidad Aumentada, Inteligencia Artificial y Machine learning

El pasado 1 de febrero de 2022 el producto de Telynet Machine Learning de Telynet K-sandra, ha obtenido tras la auditoría correspondiente, la certificación del CDTI y Fondos Europeos Feder a la investigación y desarrollo I+D+i como sello de calidad.

Este proyecto comenzó el pasado 2021, cuando Telynet firmó un acuerdo con la Universidad Carlos III de Madrid para el desarrollo de un modelo de predicción de Machine Learning para determinar el pedido sugerido.

Los responsables del Proyecto son:

Fco. Javier Nogales (UC3M)

Andrés Modesto Alonso (UC3M)

Enrique Bermúdez (CTO Telynet)

Sergio Iñigo (Product Manager Telynet).

A ellos les preguntaron:

"¿Qué opináis del proyecto?"

Sus respuestas:

Enrique Bermúdez

"Este proyecto ha sido un reto para incorporar la IA a la plataforma de Telynet y de esta manera a los clientes presentes y futuros.

Los clientes pueden aplicar algoritmos complejos de Inteligencia Artificial aplicados a la empresa de una manera fácil y desde la nube para aumentar sus ventas y comprender mejor este mercado tan competitivo.

Contando además con el Aval tecnológico de la universidad Carlos III y CDTI".

Sergio Iñigo

"En los últimos años, los modelos de Machine Learning se han convertido en una herramienta muy útil e importante.

Con ellos, se analizan datos y se puede desde identificar imágenes a hacer predicciones usando los datos todos los días.

En Telynet apuestan por esta tecnología para dar un valor añadido a su solución de ventas.

En colaboración con la Universidad Carlos III de Madrid, han desarrollado un modelo enfocado a la venta en el sector del gran consumo.

Las compañías que invierten en estas tecnologías mejoran su productividad, competitividad y márgenes de beneficio.

El modelo desarrollado por Telynet y la Universidad Carlos III de Madrid, ayuda a la fuerza de ventas de una empresa a mejorar y facilita su trabajo, reduciendo tiempos de visita y enfocando la venta en los productos que es más probable que un cliente compre.

También permite saber en qué clientes tienen un margen de mejora mayor, pudiendo de esta forma enfocar los esfuerzos y las acciones comerciales y de marketing en alcanzar una mayor venta y para los demás clientes, centrar los esfuerzos en su fidelización.

Adicional a esto, el modelo añade información que permite hacer análisis de ventas, marcar objetivos e incluso recomendar acciones comerciales.

Machine Learning ha llegado como herramienta de ventas al sector de Consumo y se va a convertir en un elemento diferenciador dentro del mercado”.

ANDRÉS MODESTO ALONSO FERNANDEZ & FCO. JAVIER NOGALES MARTÍN

“Ha sido un proyecto muy interesante. En particular, ayudando a Telynet a desarrollar una herramienta que permite extraer información valiosa de sus fuentes de datos, fundamentalmente usando datos de ventas de sus clientes del sector consumo.

Con esos datos, desarrollando soluciones basadas en procedimientos “machine learning” e “inteligencia artificial” para encontrar patrones en los datos que permitan mejorar la toma de decisiones a las empresas clientes de Telynet.

Por ejemplo, con las herramientas que se han desarrollado, una empresa usuaria de la plataforma de Telynet podrá clasificar mejor a sus propios clientes, realizar sugerencias de pedidos que permitan mejorar las ventas, optimizar las promociones y las ofertas, etc.

En resumen, ha sido un proyecto muy estimulante ya que han permitido transformar conocimiento analítico en ideas de negocio valiosas para Telynet”.

Como parte externa de Telynet ¿Cómo ha sido trabajar en este proyecto con Telynet?

“La colaboración ha sido muy eficaz y fructífera.

Este proyecto ha permitido cerrar la brecha que existe entre la academia y la industria. Por una parte, Telynet ha aportado los datos y el conocimiento de negocio necesario para conseguir el valor del proyecto.

Y aportado conocimiento analítico, basado en datos, necesario también para el éxito del proyecto.

Ha sido un trabajo en equipo donde la comunicación con Telynet siempre ha sido fluida y muy eficiente.

En resumen, este proyecto confirma el potencial de las colaboraciones entre la academia y la industria,

especialmente en investigación y desarrollo.

Seguiremos colaborando con Telynet en más proyectos exitosos, gracias al convenio de colaboración que tenemos actualmente”.

El CDTI-E.P.E. es una Entidad Pública Empresarial, dependiente del Ministerio de Ciencia e Innovación, que promueve la innovación y el desarrollo tecnológico de las empresas españolas. El objetivo del CDTI es contribuir a la mejora del nivel tecnológico de las empresas españolas mediante el desarrollo. Por eso es importante para cualquier empresa de desarrollo de tecnología, obtener este sello de calidad que demuestra un trabajo bien realizado.

Telynet explica en qué consiste Machine Learning para determinar el pedido sugerido.

El objetivo de este proyecto es proporcionar a los vendedores una herramienta adicional de trabajo diario, en este caso al Pedido Sugerido.

¿Qué les proporciona este pedido sugerido?

Les propone qué productos y en qué cantidad vender a los clientes.

El vendedor enfoca su venta en productos con mayor probabilidad de venta.

Reduce los tiempos de visita.

Introducción de nuevos productos.

Análisis de a qué precio se vende y margen de ganancia o descuento.

Herramienta de análisis: Objetivos y Potencial y Promociones sugeridas. Asignación Clasificación ABC de clientes reales.

Marcar objetivos para los vendedores.

Sugerir promociones a los clientes.”

Telynet ha desarrollado este proyecto con tecnología Machine Learning, pero lo que lo hace 100% efectivo son las prácticas con los datos reales en tiempo real de un cliente real.

Sobre Telynet

Desde su creación en el año 1.989, Grupo Telynet se ha especializado en la edición e implementación de productos de software para empresas, en el entorno de las soluciones móviles (SFA) y la gestión de la relación con los clientes (CRM).

Durante todos estos años, Telynet ha desarrollado un amplio Know-how en base a los numerosos proyectos y productos desarrollados con éxito, en diferentes países. La amplia experiencia acumulada, los conocimientos suministrados por sus clientes, así como la continua investigación para dar un mejor servicio, han conseguido hacer de Telynet un Líder del Sector, con más de 300 clientes en diferentes países y más de 30.000 usuarios móviles utilizando las soluciones.

Grupo Telynet basa su crecimiento en proveer el mejor servicio de preventa y postventa en sus sistemas móviles de gestión comercial.

Datos de contacto:

Telynet SA
664362521

Nota de prensa publicada en: [Alcobendas](#)

Categorías: [Nacional](#) [Logística](#) [E-Commerce](#) [Software](#) [Consumo](#) [Dispositivos móviles](#) [Universidades](#) [Innovación](#)
[Tecnológica](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>