



FERRELYTICS: ¿QUÉ SUCEDE ABAJO DEL CAJÓN DE CLAVOS Y DETRÁS DE LAS BROCHAS?

Por: Horacio Gómez

En medio del caos y la pulverización, Sintec le da al clavo e identifica la llave maestra en el canal ferretero.

En México, el mercado ferretero se caracteriza por una alta pulverización, lo que conlleva múltiples retos operativos, logísticos y comerciales. En una arena como ésta, con infinidad de variables y particularidades en juego, se vuelve sumamente complejo para productores y distribuidores en la industria, contar con la **certidumbre para tomar decisiones estratégicas para ayudar a desarrollar clientes**. Como consultores, es crucial armar a nuestros clientes con los **insights correctos** para poder definir sus estrategias de inversión en clientes en función de su probabilidad de éxito.

Por estos motivos en Sintec, apalancados por nuestra capacidad analítica y experiencia en más de 150 proyectos de giro industrial, recientemente nos dimos a la tarea de examinar a través de una metodología robusta, la industria ferretera en México. Nuestra misión era encontrar formas de mejorar la probabilidad de éxito para nuestros clientes en el canal, pero logramos mucho más que eso. En nuestro estudio con validez estadística **incorporamos data de más de 600 ferreterías y tlapalerías a nivel nacional**, y haciendo uso de herramientas de *advanced analytics* y regresiones multivariantes, logramos:

- a. Determinar los factores de éxito que permiten al proveedor tomar mejores decisiones de inversión en incentivos hacia sus clientes, en función de **infraestructura y modelo de servicio** de cada uno.
- b. Agrupar las ferreterías y tlapalerías de México en **cuatro grandes segmentos**, con pleno entendimiento de las variables y características más determinantes para cada grupo.
- c. Identificar **relaciones latentes y ocultas** entre más de 60 variables relevantes en la industria

+600
ferreterías a nivel nacional

+60
variables relevantes

4 grandes segmentos

Claves
para desarrollar a los clientes

Analizando estas relaciones dentro de los segmentos identificados, generamos conclusiones cuantitativas fundamentadas estadísticamente y de alto valor para los clientes.

“Tener los datos correctos y no poder interpretarlos es algo que su empresa no se puede dar el lujo de hacer.”

El modelo predictivo del éxito que construimos en Sintec nos permite asistir a nuestros clientes en el canal utilizando su **data y relaciones comerciales existentes** para identificar **oportunidades no capturadas, establecer mejores modelos de incentivos y hacer un uso más eficiente de sus recursos.** De esta manera, combinamos la información propia del cliente con la realidad del

mercado identificando vías probadas que lo llevan a un mejor desempeño y desarrollo de sus relaciones B2B.

Combinar nuestro músculo de analítica avanzada y conocimiento del canal, poniéndolos al servicio de nuestros clientes, es una de las formas en que Sintec los lleva a desafiar sus límites y maximizar su rentabilidad. Tener los datos correctos y no poder interpretarlos, ya sea por contar con herramientas de antigua generación o por falta de un aliado de confianza; son condiciones que su empresa no se puede dar el lujo de tener.

¿El canal ferretero le da dolor de cabeza? Sintec tiene la solución.

Si le interesa conocer más sobre nuestro estudio, ya sea a través de una conversación uno a uno o siendo invitado a nuestro próximo evento de presentación, favor de contactar a: *arjan.shahani@sintec.com*

CIUDAD DE MÉXICO / MONTERREY / BOGOTÁ / SÃO PAULO / SANTIAGO DE CHILE

www.sintec.com
informes@sintec.com