



RetailMind 360°

Transforma tus Tickets de Venta en Decisiones Estratégicas.

Una plataforma de inteligencia de negocios para el retail que elimina los silos de información y te brinda una visión completa de tus clientes, productos y sucursales.

RetailMind 360°



Transformamos datos de tickets en decisiones estratégicas

Inteligencia de Negocios para el Retail Venezolano

que elimina los silos de información y te brinda una visión completa de tus clientes, productos y sucursales.

El Problema



El retail venezolano tiene datos... pero toma decisiones intuitivas.

Miles de tickets diarios se convierten en reportes manuales en Excel.

Decisiones basadas en intuición, no en datos.

Pérdida de clientes valiosos, inventario ineficiente, campañas sin ROI.

Sin BSC, sin IA, sin gobernanza.

● Resultado:

Operaciones fragmentadas,

baja rentabilidad y

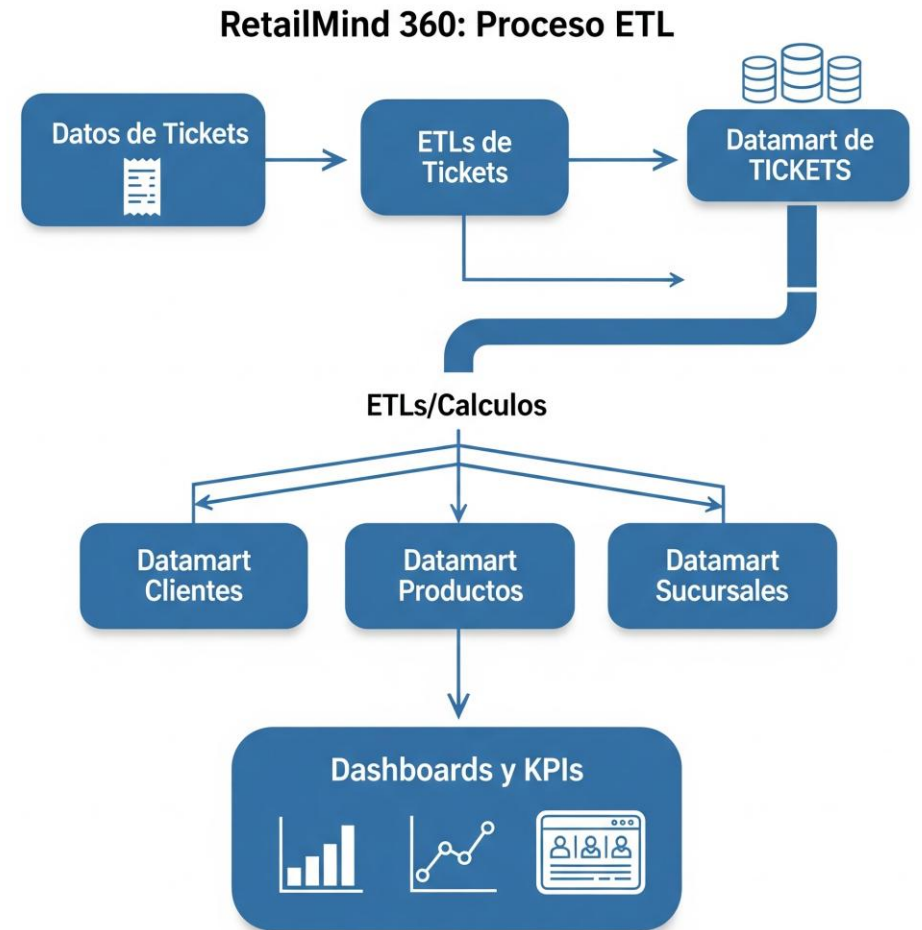
toma de decisiones reactiva.

Nuestra Solución

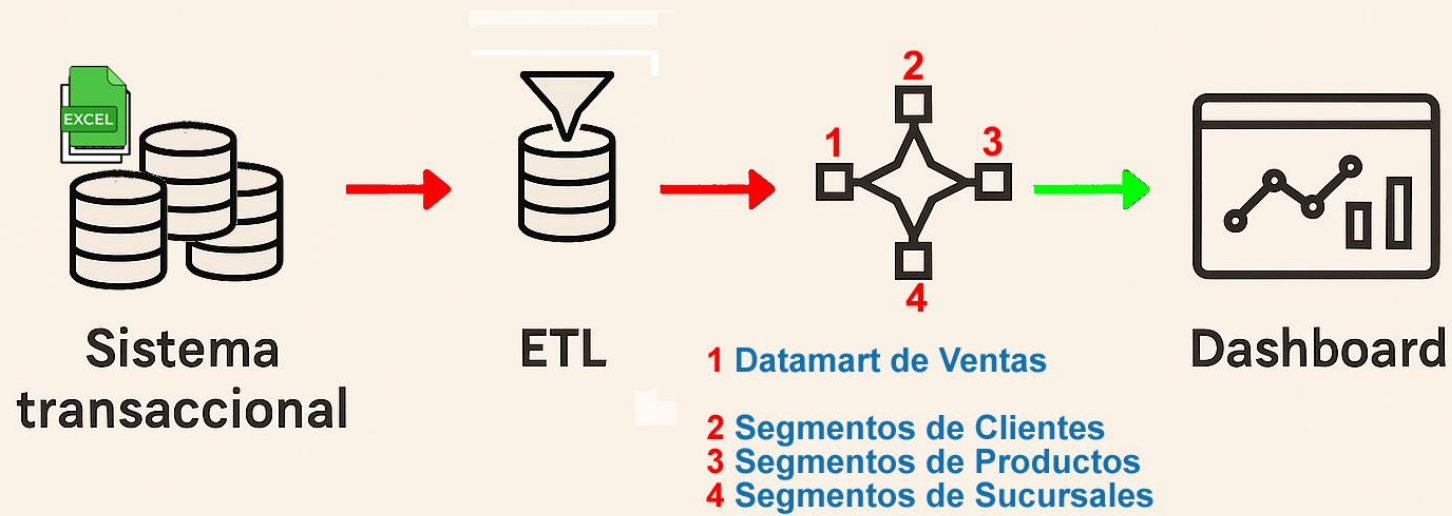
" *No vendemos herramientas. Vendemos resultados.*"

Una arquitectura de datos llave en mano.

- ✓ Extraemos tus **tickets y tablas del POS/ERP**
- ✓ Construimos **4 Data Marts especializados**:
 - Tickets
 - Segmentación de **Cientes** (RFM, NAP)
 - Segmentación de **Productos** (ABC, rotación)
 - Segmentación de **Sucursales** (perfil geográfico)
- ✓ Alimentamos dashboards en **IBM Cognos, Power BI o Tableau**
- ✓ Segmentaciones híbridas listas para usar
- ✓ Base para el **BSC del Cliente y Demand Planning**



Todo incluido: desde el Tickets hasta el Dashbord









Segmentación RFM de Clientes

Recientes

Samgönguáttir: 1700

Segimentatión: 1700

- Samgönguáttir
- 1700
- 1700
- 1700
- 1700

Samgönguáttir

Segimentatión

Clasificación



Frecuentes

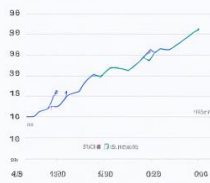
Méðal Reovist Tæðir



Méðal Reovist Tæðir

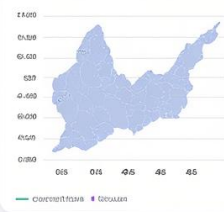
Gatrassegmentación

Negmættist

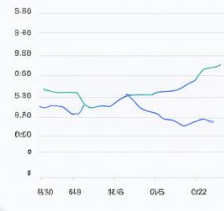


Monetario

Matljóðtæðir Mæðleidda



Sæntesititión



Tracción y Validación Técnica

" No vendemos herramientas. Vendemos resultados."

PMV funcional con datos reales (ofuscados):

- 📄 438.055 ítems procesados
- 👤 980 clientes segmentados
- 🏢 21 sucursales mapeadas (Caracas)

⚙️ Proceso ETL automatizado (<15 min/carga)

📊 Data Modules en IBM Cognos + Datasets en desarrollo para Power BI

🔧 En reprogramación: Algoritmos de segmentación en **Python**

🤝 En conversaciones avanzadas para **Prueba de Concepto (PoC)** con cadena líder



Nuestra ventaja:

Downsizing tecnológico + Rightsizing de valor

No somos una solución enterprise costosa ... ni un “espejismo” en Excel.
Somos el puente entre datos y estrategia, con calidad, velocidad y costo justo.

Objetivo: Ser la plataforma de BI de referencia para el retail en Latinoamérica.

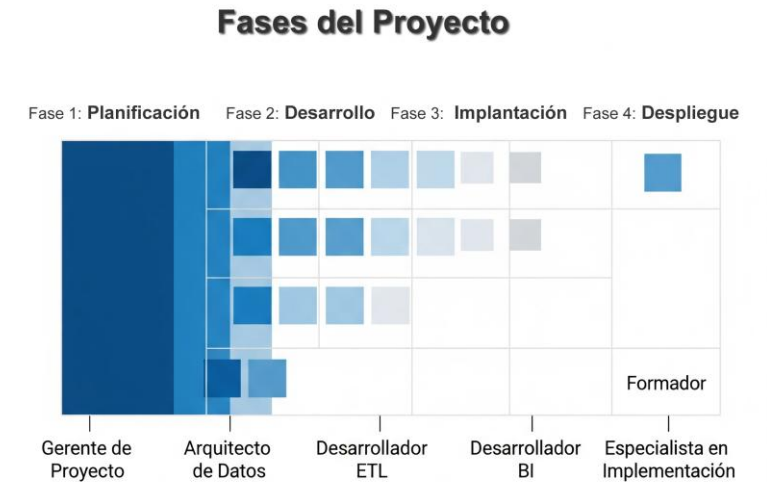
"Del Ticket al Insight"

Próximos pasos con inversión:

Recibir inversión semilla

- ✓ Finalizar entregables prediseñados (dashboards, KPIs)
- ✓ Desarrollar documentación y cursos
- ✓ Crear materiales de mercadeo
- ✓ Expandir a Power BI y Tableau
- ✓ Ejecutar PoC con cadena líder
- ✓ Lanzamiento comercial
- ✓ Establecer alianzas estratégicas

Objetivo: Escalar a mercados regionales



Próximos Pasos

Título: ¿Qué buscamos?


Contenido:

- Desarrollar documentación y cursos
- Crear materiales de mercadeo
- Establecer alianzas estratégicas
- Recibir inversión semilla

Visual: Roadmap o timeline de ejecución.

Rentabilidad

Proyección de Estado de Resultados (2025 – 2028)


	Q4 2025	2026	2027	2028
Clientes Totales (fin de año)	0	5	11	19
Ingresos por Implementación	0	\$150.000	\$180.000	\$240.000
Ingresos Recurrentes	\$0	\$84.000	\$192.000	\$336.000
Ingresos Totales	\$0	\$234.000	\$372.000	\$576.000
Costos Operativos (15%)	\$0	(\$35.100)	(\$55.800)	(\$86.400)
Margen Bruto	-	85%	85%	85%
Gastos Operativos (OpEx)	(\$48.000)	(\$192.000)	(\$211.200)	(\$232.320)
- Nómina	(\$30.000)	(\$120.000)	(\$132.000)	(\$145.200)
- Marketing y ventas	(\$6.000)	(\$24.000)	(\$26.400)	(\$29.040)
- Gastos generales y administrativos	(\$7.500)	(\$30.000)	(\$33.000)	(\$36.300)
- I + D	(\$4.500)	(\$18.000)	(\$19.800)	(\$21.780)
 Beneficio/Pérdida Neta (EBITDA)	(\$48.000)	\$6.900	\$105.000	\$257.280

RetailMind 360° alcanza su punto de equilibrio operativo (Break-Even) durante el 2026.

En ese año se logran generar suficientes ingresos para cubrir la totalidad de los costos, y se empieza a ser rentables.

Rentabilidad

Proyección de Flujo de Caja (Cash Flow)

	Q4 2025	2026	2027	2028
Saldo de Caja Inicial	\$0	\$32.000	\$38.900	\$143.900
Financiamiento Semilla	\$80.000	\$0	\$0	\$0
Ingresos Recibidos	\$0	\$234.000	\$372.000	\$576.000
Total Entradas	\$80.000	\$234.000	\$372.000	\$576.000
Salidas de Efectivo:				
Costos Operativos	\$0	(\$35.100)	(\$55.800)	(\$86.400)
Gastos Operativos (OpEx)	(\$48.000)	(\$192.000)	(\$211.200)	(\$232.320)
Total Salidas	(\$48.000)	(\$227.100)	(\$267.000)	(\$318.720)
 Flujo de Caja Neto	\$32.000	\$6.900	\$105.000	\$257.280
Saldo de Caja Final	\$32.000	\$38.900	\$143.900	\$401.180

El aumento considerable cada año del Saldo de Caja Final **reduce el riesgo de liquidez** y le da a la empresa **un runway mucho más seguro para operar y crecer**.

Rentabilidad

Retorno de la Inversión (ROI)

ROI = (Ganancia Neta Acumulada / Inversión Inicial) x 100

	2026	2027	2028
Ganancia Neta	\$6.900	\$105.000	\$257.280
Ganancia Neta Acumulada	\$369.180		
Inversión Inicial (Capital Semilla)	\$80.000		
ROI	461,5% (\$4,61)		

Por cada dólar invertido en la ronda semilla, se espera que la empresa genere aproximadamente \$4.61 en ganancias netas acumuladas al final del tercer año de operaciones. Siendo un indicador sólido de la alta rentabilidad y la eficiencia del capital que propone el plan financiero.

Modelo de Negocio y Proyección Financiera

Ronda Semilla: \$80,000 USD

Destinados a:

- Finalización del producto (43%)
- Capital de trabajo (40%)
- Adquisición de primeros clientes (17%)

Proyección de Ingresos (Validada por asesores financieros):

- **2026:** \$234,000 USD
- **2027:** \$372,000 USD
- **2028:** \$576,000 USD

- ✓ Punto de equilibrio: **Año 1**
- ✓ Margen bruto >65%
- ✓ ROI para el cliente: <6 meses

(Gráfico sugerido: barras de ingresos crecientes 2026–2028)

Conozca a nuestro equipo

Experiencia en BI, Planificación, Retail, Finanzas y Estrategia



Alvaro Rivas

CTO



Carolina Roa

CEO



Gustavo Navas

CFO

Gracias !!!

Del ticket al insight.
Del dato a la decisión.

 Caracas, Venezuela

 Categoría: Aceleración


 Equipo:

Carolina Roa (CEO),

Álvaro Rivas (CTO),

Gustavo Navas (CFO)

 alrigar00@gmail.com

 0412-020-3300

Modelo de Negocio y Proyección Financiera

Ronda Semilla: \$80,000 USD

Destinados a:

- Finalización del producto (43%)
- Capital de trabajo (40%)
- Adquisición de primeros clientes (17%)

Proyección de Ingresos (Validada por asesores financieros):

- **2026:** \$234,000 USD
- **2027:** \$372,000 USD
- **2028:** \$576,000 USD

- ✓ Punto de equilibrio: **Año 1**
- ✓ Margen bruto >65%
- ✓ ROI para el cliente: <6 meses

(Gráfico sugerido: barras de ingresos crecientes 2026–2028)