

SEIDOR

Presentació Solucions d'Intel·ligència Artificial, Anàlisi de Dades, i Ciberseguretat



Qui som

SEIDOR som una consultora tecnològica que impulsa la competitivitat i la transformació de les organitzacions des de les oportunitats que presenten les tecnologies i el coneixement de negoci, amb focus sempre en el valor de l'humà i compromesos amb el talent i el desenvolupament social.



41 anys al
mercat



45 països Més de 85
Oficines a Europa, LATAM, EUA,
Orient Mitjà, Àfrica i Àsia



TOP-5
5a empresa de serveis TI a Espanya*
1a de capital espanyol 100% privat



+858 M€
x2 en els últims 5 anys



+9.000 persones
50% millennials

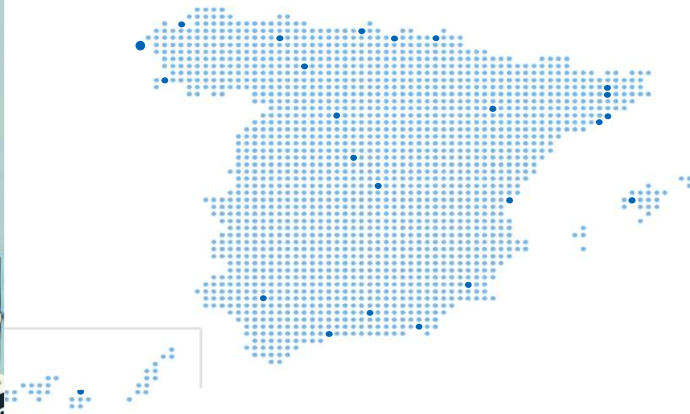
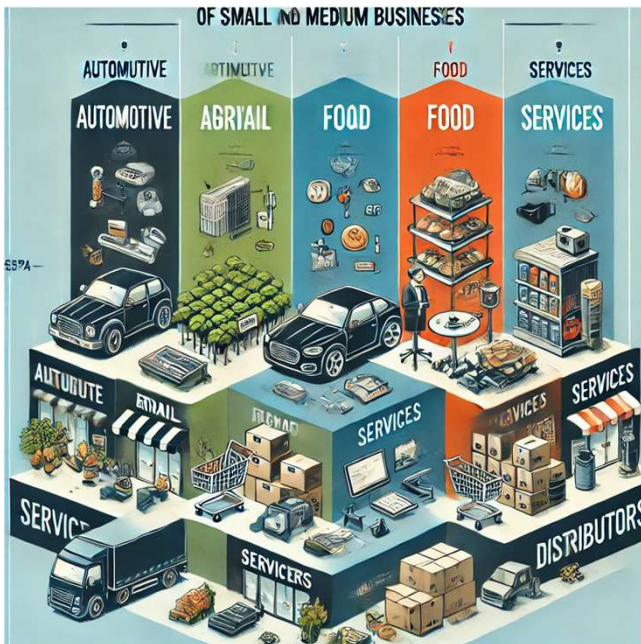


+8.000 clients
Gran empresa, PIME i Sector
Públic

SEIDOR

*Fuente: Ranking empresas sector TIC, Computing 2023

Estem molt aprop



4 oficines a Catalunya amb centres de competència, amb més de 3.500 professionals.

Centres d'innovació Data & AI
[Barcelona](#) · Silicon Valley · Tel-Aviv

Centre de Competència
Ciberseguridad [Barcelona](#) -
Mèxico · Perú

Què fem

ADVANCED TECH

AI

Adopció de la Intel·ligència Artificial per a la transformació empresarial

EDGE

Potenciació de la tecnologia més enllà de les fronteres de l'organització

EXPERIENCES

CUSTOMER EXPERIENCE

Experiències omnicanal úniques i personalitzades

EMPLOYEE EXPERIENCE

Gestió intel·ligent de l'espai de treball i de l'experiència del talent

MANAGEMENT

ERP ECOSYSTEM

Solucions per a una gestió empresarial integral

DATA

Millora de la presa de decisions a través de la dada

EVOLUTION

APPLICATION MODERNIZATION

Transformació de les aplicacions al Cloud

CLOUD

Evolució de les infraestructures TI al Cloud

ESSENTIAL TECH

CONNECTIVITY

Gestió de xarxes, comunicacions i seguretat TI

CYBERSECURITY

Optimització de la seguretat digital i de la informació

Context Actual

El teu món s'està transformant

L'entorn empresarial està en constant canvi, impulsat per la digitalització, la competència global i les expectatives creixents dels clients.

Les empreses tradicionals estan sent superades per altres més àgils, innovadores i centrades en el client.

La transformació no és opcional, és una necessitat per sobreviure.

Les organitzacions han d'extreure el màxim valor a la tecnologia.



Les empreses necessiten canvis



En aquest context, el negoci demana un major protagonisme en les decisions tecnològiques per tenir una major flexibilitat i agilitat.

Adoptar un enfocament més orientat al client, centrat en el lliurament ràpid de solucions que generin valor, es torna imperatiu.

seidor.com

L'adopció generalitzada de tecnologies digitals i la creixent presència de serveis al núvol han portat a un major protagonisme dels directius de negoci en les decisions tecnològiques

El negoci busca solucions digitals que els permetin gestionar de manera eficient, accedir a anàlisi de dades en temps real i automatitzar els seus processos amb eines d'intel·ligència artificial.

... però el negoci no pot romandre passiu





**La nova
empresa
necessita una
nova
tecnologia**

Les companyies que tindran èxit són els que estiguin els obsessionades amb el client, centrades en el negoci, les que aconseguixin la simplicitat tecnològica, els que adoptin enfocaments àgils, les disruptius, les connectades a la companyia i les que adoptin una actitud proactiva adoptant tecnologies que les facin més competitives

Organitzacions completament noves:

Organitzacions BLAVES*

*organitzacions blaves: és un llibre escrit per Alfonso Ramos i Alberto Delgado

T'ajudem a

Explorar

Explora les tendències disruptives digitals i l'impacte que tenen en el teu negoci

Aprendre

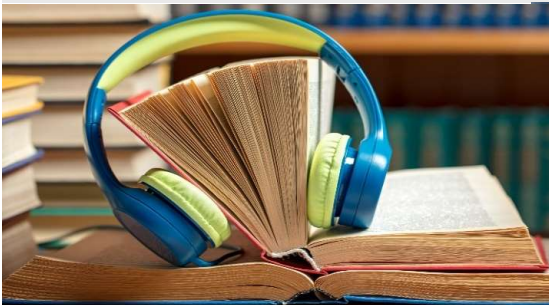
Mantenint al dia de les noves tendències en tecnologia amb continguts sobre reptes clau

Aplicar

Implementa iniciatives de forma ràpida i pràctica

Compartir

Comparteix les millors pràctiques de gestió empresarial i lideratge d'altres companyies



Amb enfocament molt pràctic i de negoci



Full de Ruta

IA

Hem creat un servei estratègic per ajudar-te a desplegar la Intel·ligència Artificial en la teva organització d'una manera àgil.

Full de ruta IA

01 Fase

Dissenyar Estratègia IA

- Descobrir casos d'èxit en IA.
- Definir la visió d'IA de l'organització.
- Definir els objectius estratègics en IA.
- Identificar àrees d'implementació d' IA.

02 Fase

Avaluar capacitats IA

- Analitzar competències digitals IA.
- Analitzar infraestructura tecnològica IA.
- Analitzar estat de les dades IA.

03 Fase

Definir casos d'ús IA

- Identificar possibles casos d'ús IA.
- Avaluar viabilitat de casos d'ús IA.
- Prioritzar els casos d'ús IA.

04 Fase

Pla d'implantació IA

- Desenvolupar pla d'implementació de casos d'ús d' IA

Com podem ajudar

Una nova dimensió en l'experiència d'usuari d'apps LoB



Productivitat i personalització

Millorar la productivitat i la personalització amb IAG i interfícies conversacionals en aplicacions ERP, CRM o fins i tot web.



Millora d'experiències

Implementar experiències d'assistència basada en IA permetent a clients (servei) i empleats conversar directament amb els sistemes informàtics per resoldre problemes més ràpid.



Capacitació a empleats

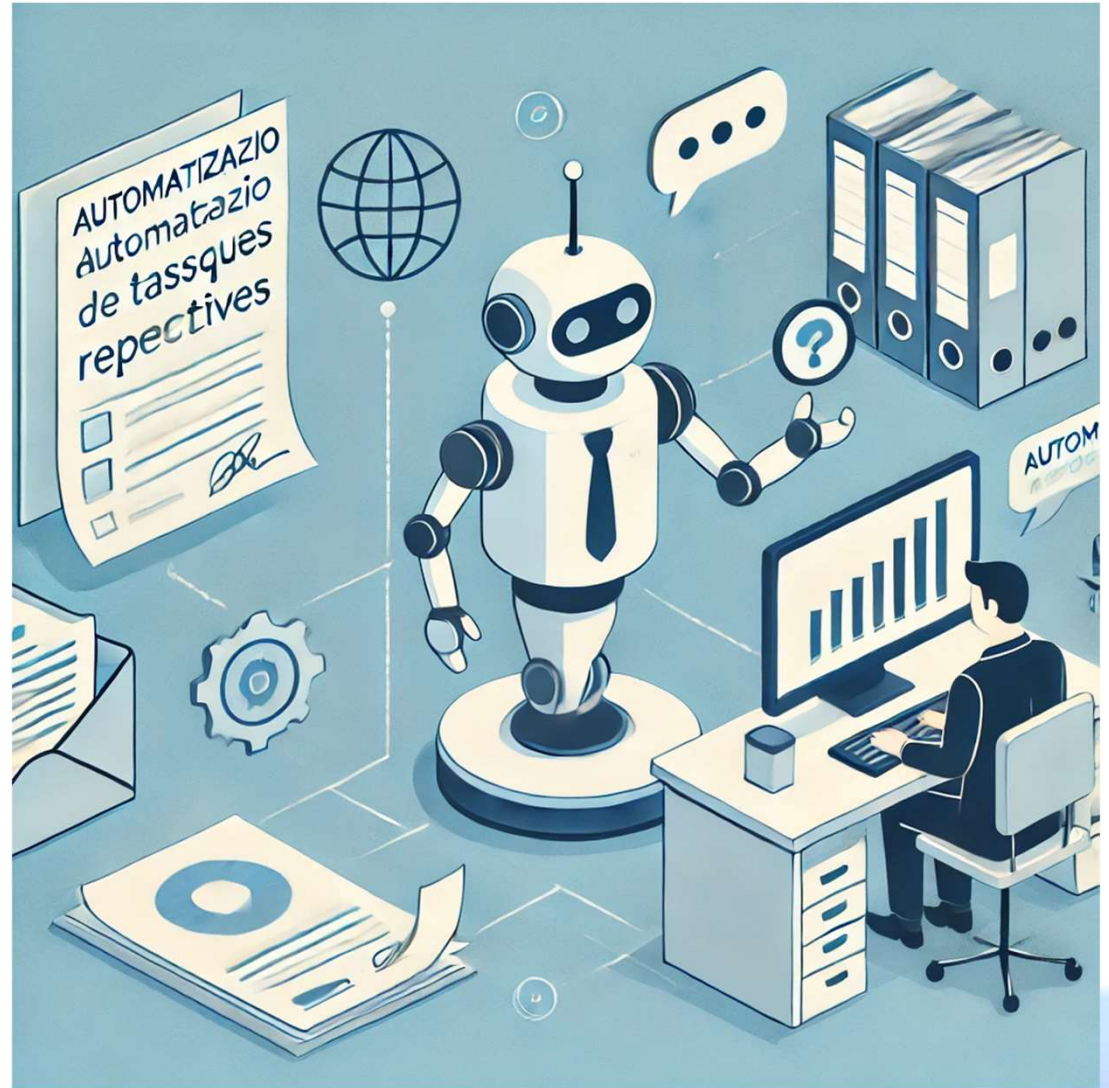
Capacitar venedors, agents, especialistes en màrqueting amb anàlisis basades en IA de les dades del CRM per enriquir la relació amb els seus clients.

Data & IA

Automatització

1. Automatització de la gestió de factures
2. Automatització de gestió comercial
3. Gestió de nòmines
4. Atenció al client amb chatbots
5. Automatització de màrqueting
6. Gestió del CRM (Customer Relationship Management)
7. Programació d'horaris i torns de treball
8. Inventari i control d'estocs
9. Reclutament i selecció de personal

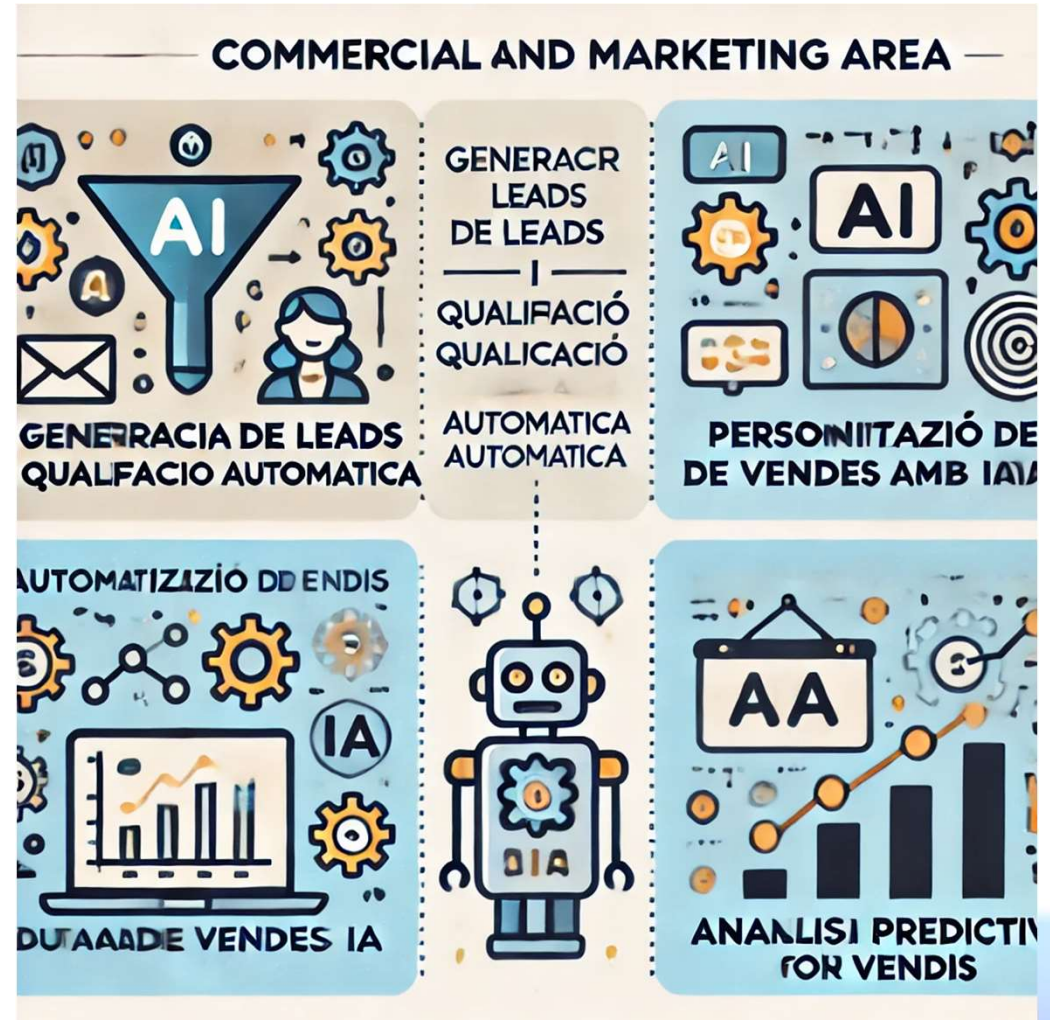
SEIDOR



Data & IA

Què fem a l'àrea comercial i màrqueting

1. Generació de leads i qualificació automàtica
2. Personalització de campanyes de màrqueting
3. Automatització de vendes amb la IA
4. Anàlisi predictiva de vendes
5. Anàlisi de preus
6. Automatització de campanyes SEM



Data & IA

I ens enfocuem en els comercials

1 CONEIXEMENT DEL CLIENT

Avaluació de recerca prèvia del client i la indústria i grau de personalització de la presentació.

2 CLAREDAT I ESTRUCTURA

Introducció clara, estructura lògica, seqüència i guió, etc.

3 CONEIXEMENT DEL PRODUCTE

Domini del tema, producte o servei. Explicació clara de beneficis, problema resolt o retorns de la inversió.

4 TANCAMENT I SEGÜENTS PASSOS

Avaluació de les conclusions i tancament. Definició clara d'accions.

5 GESTIÓ DEL TEMPS

Distribució adequada del temps en l'explicació del producte o servei.

6 EMPATIA I RELACIÓ PERSONAL

Demostració de professionalitat en l'exposició i gestió de la connexió amb el client.

7 RESPOSTA A OBJECCIONS

Habilitat per contestar a les objeccions o pors o dubtes del client.



Chatbot d' atenció al client: Int.Conv. sobre Whatsapp (veu i text)

ATENCIÓN A CLIENTES

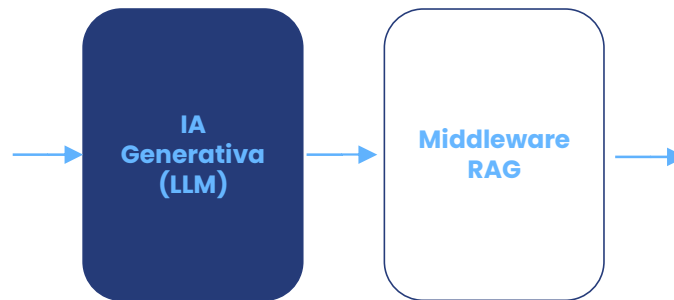


Speech To Text

“

Hola, bon dia. Sóc Carlos, del bar Puerta de Hierro. Mira, que estem revisant la comanda que m'ha arribat avui que et fa la setmana passada i hem vist que està malament. Haureu hagut de confondre el descafeïnat amb el cafè normal i ha arribat just al revés. Podríeu per favor enviar el cafè normal que us demanem i retirar o abonar-me i passar a pel cafè descafeïnat de sobra?

”



```
json
{
  "customer": {
    "name": "Carlos",
    "business": "Bar Puerta de Hierro",
    "contact": "info@puertadehierro.com",
    "phone": "+34 123 456 789"
  },
  "order": {
    "order_id": "12345",
    "order_date": "2023-07-23",
    "delivery_date": "2023-07-30",
    "items": [
      {
        "item_id": "A001",
        "item_name": "Café descafeinado",
        "quantity": 10,
        "unit": "kg",
        "issue": "Received instead of normal coffee"
      },
      {
        "item_id": "A002",
        "item_name": "Café normal",
        "quantity": 10,
        "unit": "kg",
        "issue": "Not received"
      }
    ]
  },
  "issue": {
    "reported_date": "2023-07-30",
    "description": "Received decaffeinated coffee instead of normal coffee. Requested action: Send the normal coffee and pick up or credit the decaffeinated coffee.",
    "requested_action": "Send the normal coffee and pick up or credit the decaffeinated coffee."
  },
  "crm_integration": {
    "case_id": "98765",
    "status": "Open"
  }
}
```

Data & IA

Què fem a l'àrea de compres

1. Optimització de la cadena de subministrament
2. Anàlisi predictiva de demanda
3. Negociació automatitzada amb proveïdors
4. Classificació i selecció automàtica de proveïdors
5. Monitoratge de preus i condicions del mercat
6. Gestió de riscos en compres





Altres Possibles casos d'ús

HR

Emmagatzemar, accedir i prioritzar notes en una fracció del temps.



Marketing

Impulsar el procés creatiu i generar idees mentre s' escriu.



Sales

Concentrar-se a tancar tractes amb un assistent d' IA per a correu electrònic.



Finance

Simplificar l' elaboració d' informes financers i la validació de la qualitat de les dades.



Customer Service

Mantenir-se coordinat com a equip per resoldre més problemes de clients.



Data and IT

Gestionar de manera efectiva projectes compartits i fer seguiment del progrés.



Formació en casos d'ús per aplicació

Teams



Crear notas y acciones para el acta

Preguntar sobre temas tratados, preocupaciones, menciones

Resumir contenido anterior si entramos tarde

Realizar sugerencias proactivas

Información contextual sobre por qué y cómo se tomaron las decisiones

Outlook



Generar borrador de mensaje de correo

Asesorar sobre tono, sentimiento y claridad del mensaje

Resumir hilo de correo

Generar respuestas

PowerPoint



Crear presentación a partir de un documento

Generar nuevo contenido

Traducir presentaciones

Creación de gráficos

Extraer información clave

Word



Resumir documentos

Mejorar redacción

Añadir más contenido

Crear un borrador inicial

Hacer preguntas sobre el contenido del documento

Excel



Añadir columnas de formulas

Resaltar contenido

Ordenar y filtrar

Analizar datos

Crear escenarios de "what-if"

M365 Chat



Resumir chats, emails y documentos sobre un cliente o persona

Buscar y resumir mensajes no leídos, no respondidos...

Generar un análisis en un componente de Loop a partir de varios documentos

Añadir una slide a una presentación PowerPoint

Ciberseguretat

1. Ciberseguretat gestionada: SEIDOR-CSIRT: Monitoratge i operació, Ciberintel·ligència, OT/IoT
2. Productes de Consultoria de Seguretat de la Informació
3. Conscienciació en ciberseguretat
4. Auditories tècniques - Ethical Hacking i Red Team
5. Oficina de Ciberseguretat: Suport expert al CIO/CISO



¡Gracias!



Mireia Guerola
Alfonso Ramos
aramos@seidor.com
+34 607 48 90 73