

Aliansce Sonae transforma su negocio y acelera la tecnología digital a través de APIs

La empresa de gestión de centros comerciales más grande de Brasil se expande gracias a la plataforma de Sensendia



Aliansce Sonae es la mayor empresa de gestión de centros comerciales en Brasil, esta conecta los servicios y ventas del 83% de sus comerciantes en la plataforma.

Su portafolio comprende 39 centros comerciales en las cinco regiones del país y aproximadamente 7000 dueños de estas tiendas de las cuales 5000 ya hacen parte de la transformación digital de la compañía. La aceleración del proyecto realizado el año pasado, fue posible gracias a la implementación de un portal de APIs y la inversión en tecnología que la empresa ha venido realizando en los últimos años.

Las iniciativas de Aliansce Sonae tienen como objetivo ofrecer una mejor experiencia para los usuarios y los centros comerciales. Los cambios en los hábitos de los consumidores ya eran el foco de las operaciones de la empresa; En 2018, por ejemplo, la compañía busco a Sensedia como socio especializado para la creación de una plataforma personalizada de APIS buscando la integración de sus socios claves y agregar valor a sus servicios de conveniencia.



83% de sus comerciantes en la plataforma.



Su portafolio comprende 39 centros comerciales en las cinco regiones del país



Cuales 5000 ya hacen parte de la transformación digital de la compañía.





Como compañía líder del segmento, esta, se ha sumergido en un ecosistema para presentar una estrategia que mezcla las operaciones para conocer los perfiles específicos, las consideraciones de comportamiento, regiones y culturas.

Con este panorama, el administrador creó un sitio inteligente para cada uno de sus centros comerciales. En este, se integraron diferentes servicios como la compra de los boletos de cine, las reservas de los restaurantes e incluso los métodos de pago de los estacionamientos, entre otros; todo esto integrado dentro de la plataforma logrando que el viaje digital del usuario fuese más fácil intuitivo y conveniente.





Gracias a la pandemia, y a los retos impuestos por el negocio todos los procesos de transformación digital fueron inevitablemente acelerados, pues debían contemplar la conexión de la relación entre los consumidores y los minoristas, avanzando hacia la creación de un centro logístico a Aliansce Sonae llamado PEG. En esta plataforma, el minorista tiene la posibilidad de manejar sus ventas y gestionar el contacto directo con los clientes con la curaduría de la plataforma.

Segun Fabio Moraes, Director de tecnología de los centros comerciales de Aliansce Sonae, para este proceso fue necesario diseñar una arquitectura, que creara un verdadero valor dentro del viaje de los tenderos y los consumidores dada la necesidad del distanciamiento social y las actividades interrumpidas por la pandemia que llevarán a fortalecer la presencia de la omnicanalidad de la compañía. Hoy en día, casi 5 mil de los 7 mil de los comerciantes en los centros comerciales de Aliansce Sonae están integrados en esta plataforma.

"La integración nos proporcionó la base para comenzar con el desarrollo de un ecosistema de tiendas en línea, servicios de conveniencia y soluciones logísticas que ya estaban presentes en el centro comercial de Bahía y Parque D. Pedro, dos de las referencias de nuestro portafolio. A finales de este año lo implementaremos en cinco centros comerciales de Río de Janeiro", dice Moraes.







Rafael Flexa, director de desarrollo de negocios en Sensedia, dice que una de las claves de participación fue la habilitación de la expansión la red de socios de Aliansce Sonae para crear más facilidades.

"Actuamos como el hombro de integración de arquitectura con socios, a través del sitio web y de la app, en el cual proveemos facilidades como la pasarela de pagos de los parqueaderos, entradas de los cinemas y ofertas especiales", dice el.

Adicionalmente sensedia ayuda en el monitoreo y control de las comunicaciones con los aliados, realizando una auditoría de la información que fluye dentro de la plataforma.





Centros comerciales como

Centros de Vida

En años anteriores en este camino de evolución. Aliansce Sinae adquirió conocimiento, realizó predicciones y diseñó un nuevo modelo de negocios personalizado para cada uno de sus centros comerciales, promoviendo un nuevo y más acertado modelo de planeación comercial.

Todo esto considerando los análisis de tráfico de los pasillos, la agrupación de datos en cada tienda y considerando las necesidades particulares de los consumidores por los productos en cada región. La inversión más importante se dio en analítica.

Quien va al centro comercial hoy, definitivamente obtiene una experiencia garantizada, asegura el director de TI de la compañía. "Se ha convertido en un lugar en el que el consumidor quiere resolver todas sus necesidades. Gracias a esto el centro comercial se ha transformado para convertirse en un centro de experiencias, en todo un Centro de vida".

Según Moraes, **era necesario mirar el escenario** compuesto de todos los cambios que surgen en el centro comercial, no solo desde un sentido de negocio o de superintendente " Necesitábamos poder revisar todos los datos para poder entender a los nuevos consumidores y conocer sus nuevos hábitos de compra, para poder integrar todo".

Este avance de transformación digital a través de la plataforma de APIs de Sensedia fue clave para la integración de los aliados y socios de Aliansce, pues permitió crear tiendas virtuales altamente personalizadas y convenientes. Las APIs fueron esenciales en la integración de los marketplaces de cada uno de los centros, atendiendo a las particularidades de cada región. Un diseño de futuro que ya está sucediendo.









"Aliansce Sonae tiene una actitud dedicada y colaboradora con todos sus socios y minoristas. Estas iniciativas contribuyen a la maduración digital y el impacto positivo del negocio", dice Moraes.



Conectando ideas, negocios y personas.

Para más contenidos como este, acceda aquí:

