

La próxima ubicación no se encuentra con un radio.

Inteligencia territorial para identificar
micro-territorios con oportunidad y orientar la
expansión de cadenas de farmacias.

La proximidad aparente no equivale a acceso, demanda o viabilidad.

Los radios estáticos y el conteo de competidores no explican cómo se mueve la demanda ni qué oferta es realmente accesible. Para decidir dónde profundizar, hay que modelar el territorio como un sistema.

QUÉ CAMBIA

De identificar ubicaciones por intuición o distancia lineal a priorizar micro-territorios con señales integradas de demanda, oferta, acceso y competencia.

1

Oferta ponderada

Mapeamos formatos, competidores y señales de capacidad para ir más allá de un simple conteo de puntos.

2

Fricción espacial

Usamos tiempos de traslado y conectividad para aproximar áreas de servicio más cercanas a la experiencia real.

3

Demanda por micro-territorio

Cruzamos variables sociodemográficas y patrones espaciales para enfocar la factibilidad donde puede haber mayor oportunidad.

La oportunidad aparece en la intersección.

01 Oferta y competencia

Ubicamos formatos y capacidad aproximada para entender la cobertura disponible en una zona.

02 Acceso real

Modelamos tiempos y fricción espacial para estimar qué tan accesible es la oferta existente.

03 Market hole priorizado

Señalamos desequilibrios potenciales entre la demanda estimada y oferta accesible para orientar la siguiente validación.



SALIDA PARA EL EQUIPO

Un mapa de priorización, criterios comparables entre zonas y una base analítica para decidir dónde realizar validación comercial, inmobiliaria y regulatoria.

Haz visible el siguiente territorio de oportunidad.

Definimos ciudad, formato y pregunta de expansión para construir un alcance útil y una base de decisión defendible.

CONVERSEMOS

ventas@axiomia.io

axiomia.io

55 2339 8152

