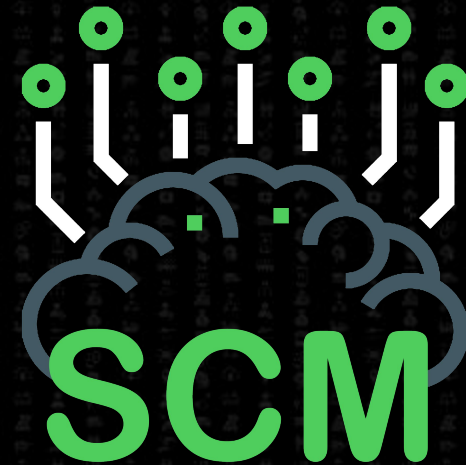


Logia

Ayudamos a las empresas
a visibilizar su cadena de suministro
con IA conversacional

“

*if your competitor is racing towards AI and
you don't, they will crush you*
-Elon Musk



Nuestro equipo fundador

Our Team - Founders



Diego Baglietto

Co-founder
Strategy & SCM Business

Founder & CEO at DIBAG Supply Chain Management
Co Director de las Carreras de Posgrado de Logística
Fundador de CEDOL
Ma. en Logística (Univ. Rice USA)
Ing. Industrial (ITBA)
+30 años en el desarrollo de proyectos para SCM



Claudio Crescentini

Co-founder
Business Development & Sales

Technology and Business Development Consultant SCM, Senior Business Mentor, Executive Trainer, Design Thinking Facilitator.
Ing. en Sistemas de Información (UTN). Profesor de PF en ISI (UTN).
+30 años en el desarrollo de proyectos, consultoría y servicios informáticos



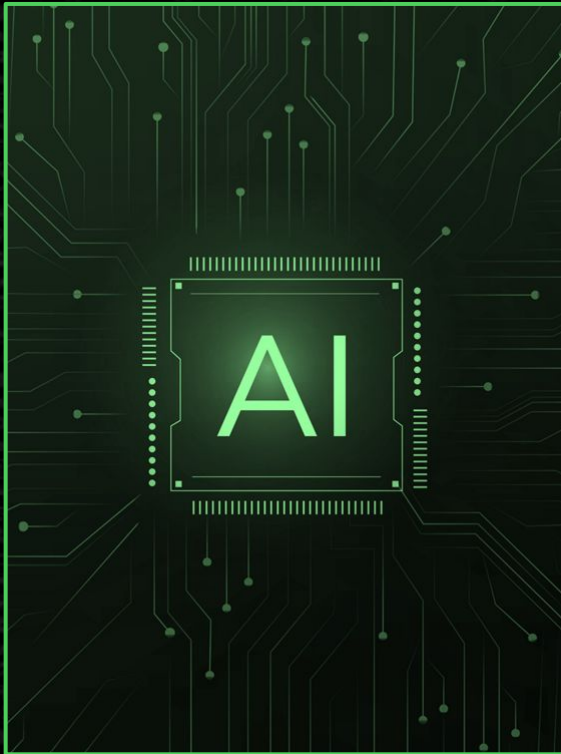
Federico Botti

Co-founder
Technology & Operations

Co-founder & CEO de Persiscal Consulting, M.B.A del IAE Business School, Ing. en Sistemas de Información (UTN). Profesor de Ing. de Software (ITBA).
+15 años de experiencia en desarrollo de software.

Nuestra visión

Our vision



¿Por qué lo hacemos?

Estamos convencidos que la Inteligencia Artificial va a contribuir al desarrollo de la humanidad de forma tan disruptiva que el mundo tal como lo conocemos cambiará fundamentalmente.

¿Cómo lo hacemos?

Diseñando experiencias conversacionales personalizadas para que las personas puedan acceder con lenguaje natural a toda la información relevante y necesaria sobre la operación y el negocio de sus empresas, desde sus propios dispositivos móviles y en su propio idioma.

¿Qué hacemos?

Brindar servicios en la nube a las empresas desde una máquina virtual con IA, que se conecta con los sistemas de gestión de la empresa para mantener conversaciones del negocio y entregar respuestas a empleados, socios, proveedores y clientes.

'7 Rights' de la logística

Vinculan la logística con los objetivos estratégicos de competitividad de **Costos, Calidad, Flexibilidad y Entrega**.

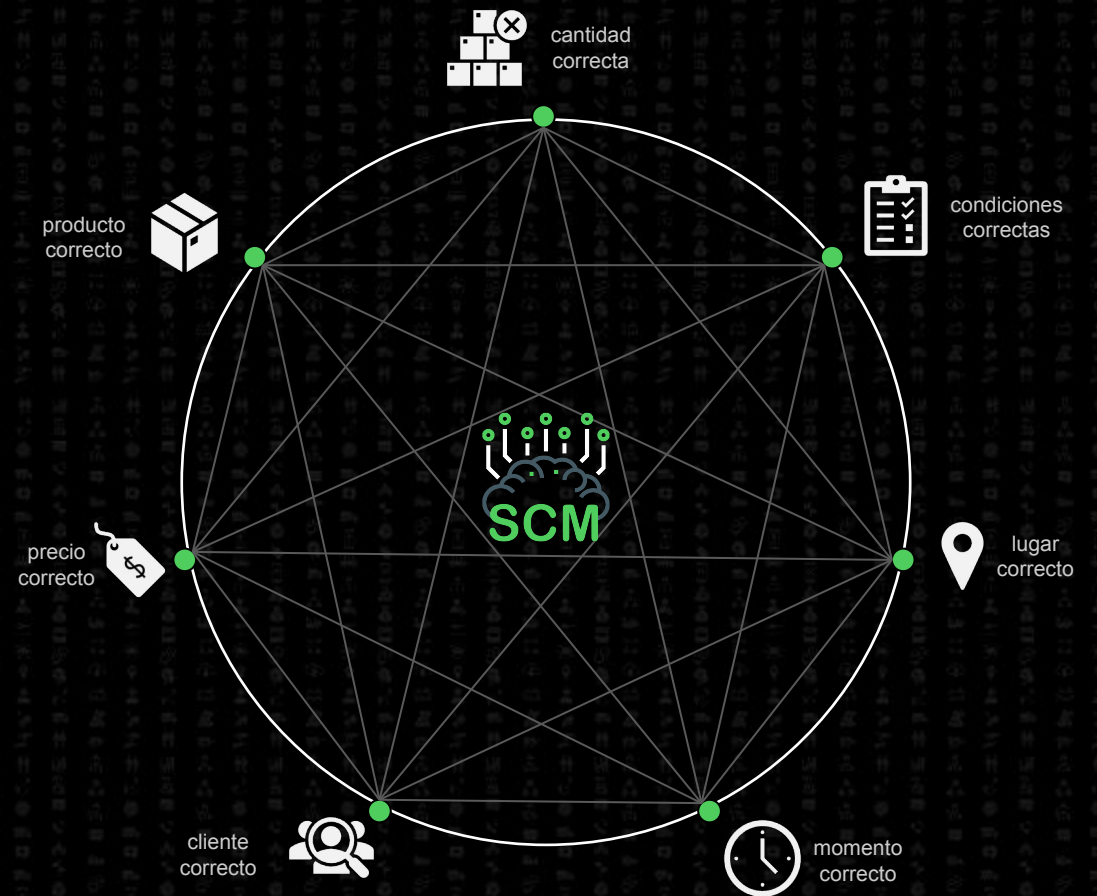
Las actividades logísticas proporcionan la base para **altos niveles de satisfacción del cliente**.

¿el ingrediente común?

Comunicación

¿Nuestra salsa secreta?

"IA Conversacional"

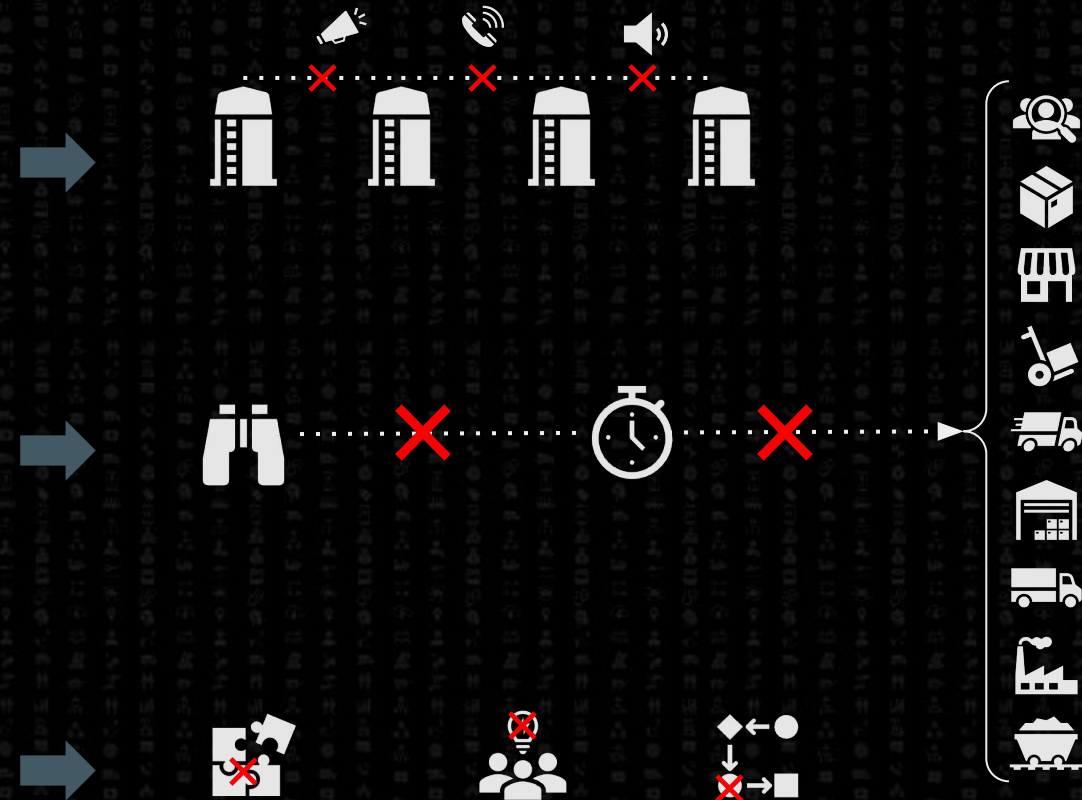


Problemática

Problem

Situación actual en las organizaciones tradicionales de la cadena de suministro:

- Operación en **silos** funcionales y fragmentados
- Falta de **visibilidad en tiempo real** del estado y la ejecución de pedidos en: Inventario, Fabricación y Distribución
- Déficit de **coordinación entre los actores** = errores, retrasos y costos adicionales



Nuestra Solución

Our Solution



Un sistema de IA en la nube especializado en SCM que cuenta con un asistente virtual con IA Conversacional, que puede interpretar cualquier consulta en lenguaje natural, y responder de forma personalizada en tu propio idioma, ¡y todo en tiempo real a través de Whatsapp!

Beneficios

Brinda acceso a los **empleados** al conocimiento que necesitan para marcar una diferencia con su competencia.

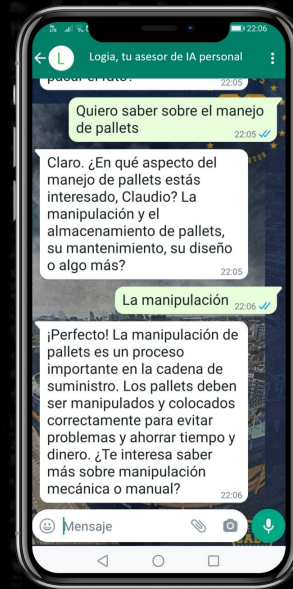
Brinda acceso a los **operarios** a los datos puntuales que necesitan para agilizar la operación.

Brinda acceso a los **contratistas** a los datos del flujo de carga para evitar demoras y sobrecostos.

Brinda acceso a los **proveedores** a los datos de la demanda para anticipar operaciones.

Brinda acceso a los **socios** a los datos de resultados para facilitar el seguimiento y coordinar acciones.

Brinda acceso a los **clientes** a los datos de seguimientos de sus pedidos.



Características

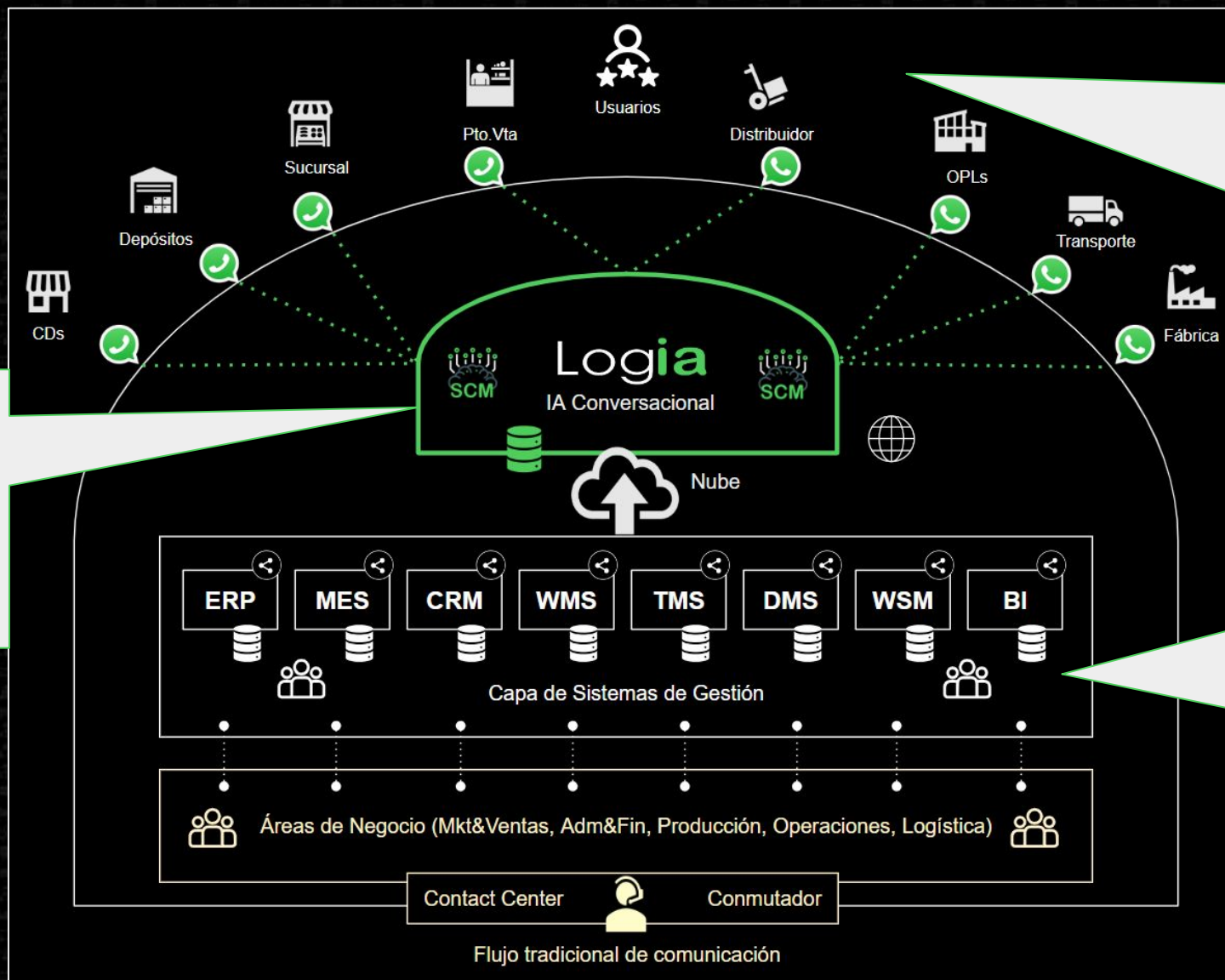
Integración: Con todos los sistemas de gestión, para evitar los silos funcionales y proporcionar información y datos en tiempo real sobre el estado de los pedidos y el estado de ejecución, fabricación y distribución.

Interface de usuario: El teléfono inteligente es el dispositivo número uno para las interacciones de experiencia del usuario, porque puede manejar voz, video, chat y correo.

SaaS: El servicio se brinda desde la nube en la modalidad de software as a service, y con disponibilidad de 7x24x365.

Plataforma de IA: Un motor de IA que aprende con cada conversación, da soporte en tiempo real a todos los actores de la cadena de suministro en forma individual, ubicua y natural.

Marco de trabajo Framework



Logia es un asistente personal que responde a toda la cadena de suministro, 7x24x365 en lenguaje natural desde el whatsapp en un smartphone.

Logia puede ser consultado por cualquier usuario habilitado de la cadena de suministro, empleado, operario, contratista, proveedor, socio o cliente. A medida que el asistente aprende, hay más personalización y adaptación a las rutinas operativas.

Logia puede acceder a todos los datos de los sistemas de gestión y documentos de la empresa, poniéndolos a disposición en tiempo real para responder consultas o notificar situaciones.

Casos de uso SCM

Uses case SCM



Datos de Inventario

niveles actuales e históricos de disponibilidad de productos en centros de distribución y depósitos.



Historial de Pedidos

datos sobre los pedidos realizados anteriormente, incluyendo número de pedido, fecha, productos ordenados, cantidades, clientes, precios, etc.



Calendarios y rutas

fechas y horarios de producción, transporte y entrega, rutas de distribución



Datos de Proveedores

información sobre proveedores como productos suministrados y materias primas, tiempos de entrega históricos, calidad, etc.



Métricas claves

datos sobre órdenes retrasadas, índices de cumplimiento de pedidos, niveles de inventario mínimos y máximos, entre otros.



Avisos y consultas

seguridad industrial, regulaciones, manuales operativos, documentación, políticas de la empresa, reglas de negocio, reciclado.

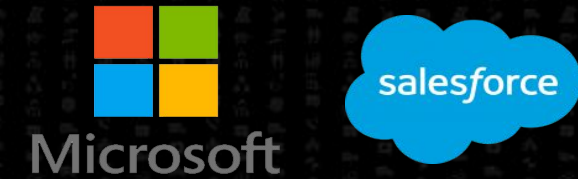
Logia	aivo	botmaker	avaamo	OneReach
Argentina	Argentina	Argentina	USA	USA
Conversational AI	Bot	Bot	Conversational AI	Plataforma Conversational AI
Virtual Assistant	HelpDesk	Customer care	Virtual Assistant	Virtual Assistant
SCM	Banca-eCom-Telco	eCom-Gob-Mkt	Multi-industry	Multi-industry
SaaS	SaaS	SaaS	SaaS	SaaS
B2B	B2B2C	B2B2C	B2B	B2B
2023	2012	2016	2014	2013

→ **Ventaja única:** Especialización en la gestión de la cadena de suministro SCM

¿Por qué ahora?

Why now?

Cambio de paradigma: Gigantes tecnológicos como Microsoft y Salesforce están apostando por una plataforma de comunicación integrada y una interfaz conversacional unificadora.



Mayor Disponibilidad de Datos: Las empresas generan una gran cantidad de datos a través de sus sistemas, hay una gran volúmen de información disponible que no se aprovecha en tiempo y forma. Es el **Top of mind** de la alta gerencia de las empresas.



Avances de la Tecnología de IA: ChatGPT, está demostrando que las soluciones de IA conversacional ahora pueden entender y responder a preguntas complejas, y pueden aprender de las interacciones para mejorar su capacidad de respuesta en el futuro.



Es aquí donde hace todo el sentido del mundo el diseñar e implementar un servicio que presente información en tiempo real.

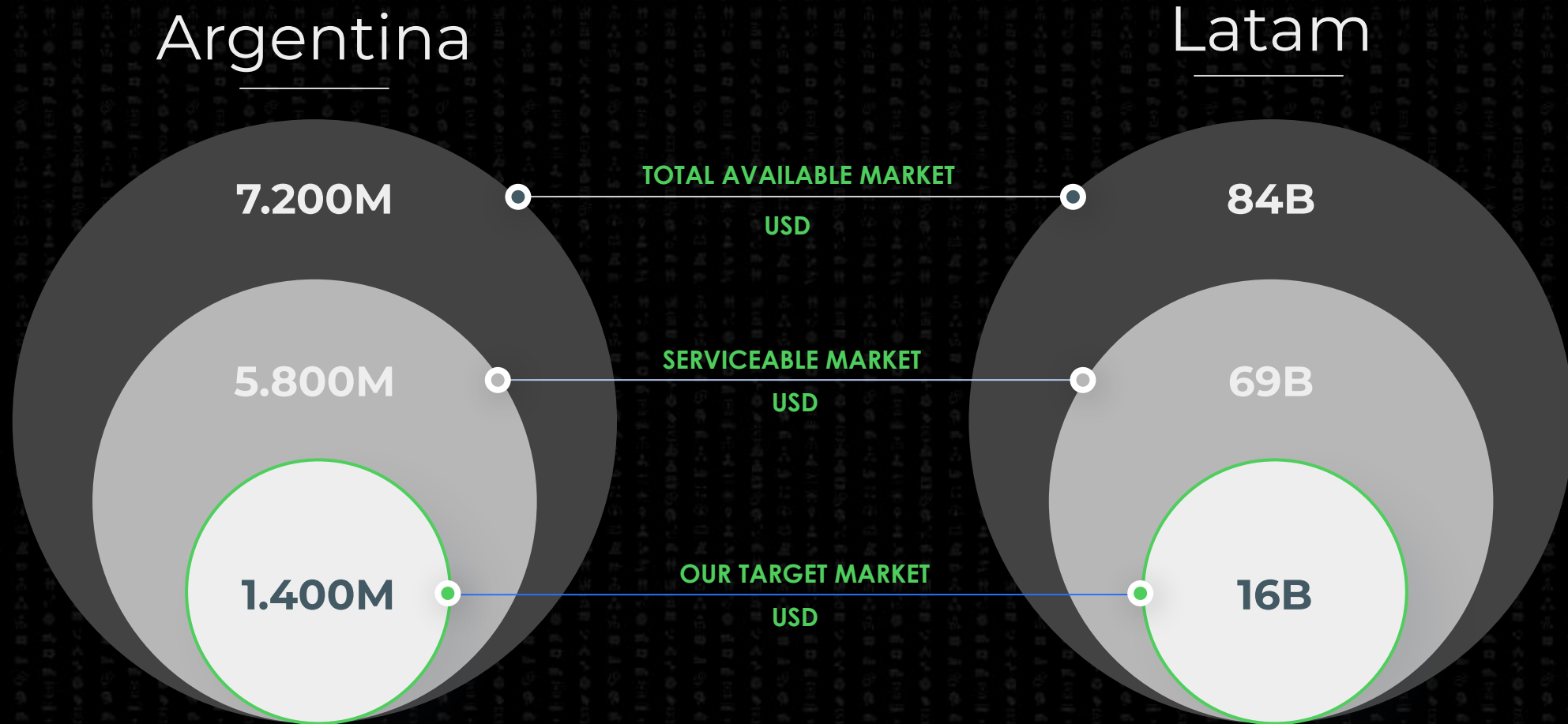
Segmentos de clientes

Customer segments



Tamaño del mercado

Our market size, how big is the market



Fuente: Ranking1000 Revista MERCADO 2019, CEDOL 4% es el Gasto en Logística, 80% de ese gasto es MO, Transporte, Combustible, Mantenimiento. TOM es 20% del gasto que corresponde al 80% de empresas
 Latam: Gasto proyectado partiendo que la economía Arg. es el 7,5% de la economía de Latam (Brasil incluido)

Prueba rápida de viabilidad

Rapid viability test

PASO 1	Criterio Mínimo de Éxito	3 años	USD 1 Millón	Ingreso Promedio Recurrente (ARR)
PASO 2	Arquetipo de Cliente	1 año	USD 10.000	Ingreso Promedio Recurrente por Cliente (ARPA)
PASO 3	Mercado Cabeza de Playa - Tasa Conv. B2B	1%	100 Clientes	Clientes direccionables: 10.000

Empresas en Argentina	
Tamaño de empresas por nro. de empleados	Cantidad de empresas
Mediana 50 a 199	13.600
Grande +200	3.500
Total	17.100

La prueba de **viabilidad rápida (RVT)** utiliza una técnica de estimación rápida e intuitiva ideada por el físico **Enrico Fermi**.

Siempre que la suposición de entrada no se desvíe en un orden de magnitud (potencia de diez), la estimación resultante será lo suficientemente precisa como para tomar una **decisión bien informada de ir o no ir..**

¿Por qué tres años?:

- Más fácil de visualizar que cinco años.
- Tiempo suficiente para que la mayoría de los productos alcancen el ajuste producto/mercado.
- Las cosas se vuelven mucho más claras (se levanta la niebla) después del ajuste del producto/mercado.

Expectativas

Expectations

0
fase



Arquitectura del servicio SaaS

- On going

2
meses

1
fase



Etapa de Desarrollo

- Desarrollar el MVP (Producto Mínimo Viable)
- Entrenar el modelo de IA en SCM
- Automatizar integración con APIs
- Sumar 3 clientes durante el desarrollo del MVP

4
meses

2
fase



Etapa de Lanzamiento

- Desarrollar el Core Product (producto principal)
- Entrenar del modelo de IA en SCM
- Elaborar planes de marketing, ventas y personal
- Sumar 10 clientes al despliegue

4
meses

3
fase



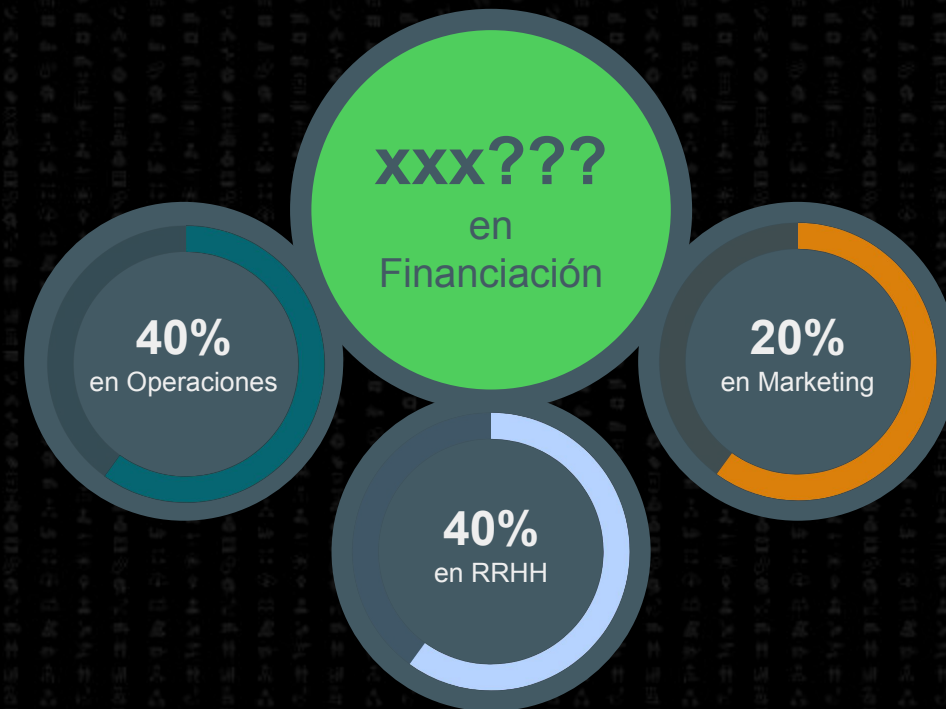
Etapa de Crecimiento

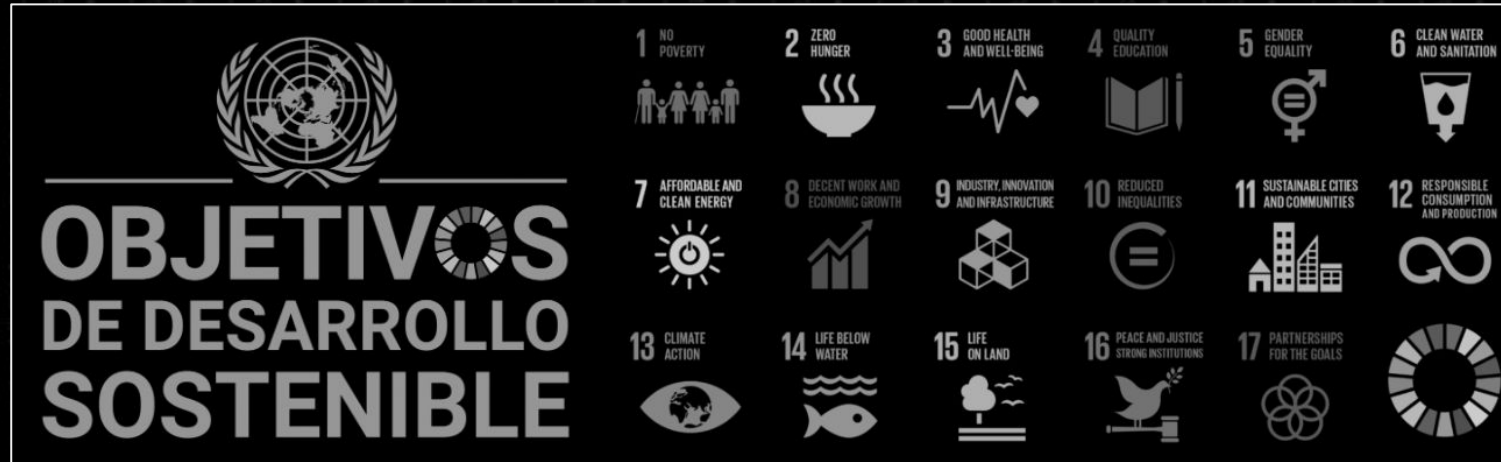
- Desarrollar del Full Scale Product (producto a escala total)
- Ejecutar planes de marketing, ventas y personal
- Ejecutar plan de desarrollo regional
- Finalizar la etapa con 30 clientes regulares más

12
meses

Búscamos

USD xxx ???





Desde Logia adherimos a los ODS 2030 porque podemos contribuir con las empresas a identificar dónde se pueden impulsar los impactos positivos y dónde se deben reducir o evitar los impactos negativos, en los objetivos 9, 12 y 17.

*La tendencia del mercado son las compañías 'data-driven', la economía circular, el reciclado y las empresas de triple impacto, requieren de datos para conducir **acciones, iniciativas y decisiones** de negocios relacionados con el cuidado del medioambiente.*

¿Por qué invertir ahora?

Why invest now?



Logia

- 1. Gran Oportunidad:** 7,5% es la tasa de crecimiento para el sector logístico en el período 2023 - 2028 solo en LATAM.
- 2. Fuerte Validación de Mercado:** A mayo 2023, 13 unicornios de IA generativa han alcanzado una valoración conjunta de 50 mil millones de dólares.
- 3. Modelo de Negocios Simple:** Suscripción anual a un servicio en la nube, ingresos recurrentes.
- 4. Gran escalabilidad:** La problemática SCM a resolver es global, el mercado total es mundial.
- 5. Equipo fundador fuerte:** Altamente competente con roles bien definidos y extensa experiencia.