

## PROYECTO DE INVERSIÓN

### Título del proyecto:

PROYECTO DE INVERSIÓN DE WEMBLEY ESTUDIOS: Ampliación para mejora de la competitividad y de la capacidad productiva

**Nº de Expediente:** 02/18/SA/0040

**Duración del proyecto:** 2020-2021

### Objetivos del proyecto y resultados esperados:

El objetivo del proyecto es mejorar y adecuar las instalaciones productivas de la empresa en una nueva oficina, con el fin de incrementar su capacidad, eficiencia productiva y sostenibilidad a través del acondicionamiento de la nueva oficina para mejorar sus características y de la inversión en nuevo equipamiento informático, mobiliario y otro equipamiento de oficina, más avanzado tecnológicamente y sostenible.

Con la realización del proyecto se espera alcanzar los siguientes logros:

- Aumentar la productividad y eficiencia de la empresa.
- Aumentar la cuota de mercado y la presencia de la Empresa en el mundo de los servicios tecnológicos.
- Apostar por las tecnologías sostenibles, eficientes, y la tecnología digital
- Aumento del nivel de empleo

**Proyecto financiado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) de la Unión Europea y la Junta de Castilla y León, a través del Instituto para la Competitividad Empresarial de Castilla y León (ICE)**



competitividad  
empresarial



FONDO EUROPEO DE  
DESARROLLO  
REGIONAL



UNIÓN EUROPEA



**Título del proyecto:**

Diseño y desarrollo de una solución avanzada de análisis de oportunidades de mercado

**Nº de Expediente:** 07/18/SA/0012

**Vigencia del proyecto:** 2020-2022

**Objetivos del proyecto y resultados esperados:**

El objetivo general de este proyecto es de diseñar y desarrollar una avanzada solución de análisis de oportunidades de mercado, basada en los últimos avances en inteligencia artificial, que permita automatizar el proceso de detección de necesidades de mercado a través del tratamiento de datos del mercado laboral procedentes de fuentes de información en Internet.

Con la realización del proyecto se espera alcanzar los siguientes logros:

- Tratamiento de gran volumen de datos relevantes diariamente actualizados, y almacenados en bases de datos online accesibles en todo momento.
- Obtención de un profundo conocimiento del mercado en tiempo real por la integración de las redes sociales profesionales.
- Descarga del equipo de ventas de tareas mecánicas y de menor valor, permitiendo optimizar los recursos.
- Operación con oportunidades que hayan pasado un filtro y por orden de éxito esperado, predicho en base a experiencia previa.
- Mejora de la efectividad en los procesos de venta, en especial en el área de los leads a “puerta fría”
- Mejora continua en la precisión de los resultados. A medida que se use la herramienta, se retroalimentará y aprenderá de los análisis realizados y éxito de las predicciones previas.

**Proyecto financiado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) de la Unión Europea y la Junta de Castilla y León, a través del Instituto para la Competitividad Empresarial de Castilla y León (ICE)**

