



*Adding value to retail.\_*



## Quiénes somos.

Grupo de profesionales con una media de + 25 años de experiencia en retail y tecnología.

Una Boutique Start up Hub de Tecnología de fundada en 2017.

Desde 2019 participada por Family Office ex propietario y ex presidente de Campofrío Food Group (ahora Sigma Foods Company, un grupo mexicano).

Operaciones activas +20 países, UE y Latam.

El 90% de la cartera de clientes son marcas minoristas y multinacionales.

Sede en Madrid.

+ 40% de crecimiento.

---

## Qué hacemos.

Integramos, implementamos y mantenemos soluciones tecnológicas *end-to-end*.

Soluciones basadas en 4 principios:

- ROI menos 1 año.
- Escalable y operativamente amigable.
- Rentable financieramente.
- Técnicamente accesible.

## Business Lines.

Analytics.

Operaciones & UX.

Integrity. Safety, Security, Loss Prevention & Compliance.

Post Covid.

ECommerce.

Strategic Consulting *on demand*.



# Business Line Integrity



Loss Prevention

# El Problema.

**29 B€** es la Pérdida Desconocida en Retail, a nivel Global.

Un **20%** es fraude interno.  
Es decir, **5,8B€**.

Cada año.

# La Solución.

## Smart

## Stop**LOSS**

Loss & Fraud Examiner

powered by





# Smart Stop**LOSS**

Loss & Fraud Examiner



Solución de Análisis y Detección automatizada de fraude en **transacciones** de tienda física + E-Commerce.



Tecnología Machine Learning + IA.  
+10 tecnologías integradas.

Sin necesidad de integración con IT.

Modelo SaaS. Sin coste de implementación.

ROI inferior a **6** meses

## + 8 Módulos escalables

Cajas  
Stock  
Fidelización

Consumos  
E-Commerce  
Alertas & Feedback

**Patrones**



El sistema **usa IA**, localiza excepciones implementados y patrones encontrados.



Envía una **alerta automatizada** para su resolución al usuario previamente designado



El usuario, a través de la propia herramienta realiza la **investigación**, añadiendo después lo averiguado directamente en campo (entrevistas, recogida de muestras,...)



Data visualizable en **Dashboard** Plataforma y Data exportable a plataformas de visualización de terceros.

Todo el proceso de investigación y la resolución son guardadas por la propia herramienta



# MÓDULOS

## **Stocks.**

Controla los movimientos de productos en relación a los ajustes de inventario

## **Cajas.**

Controla los movimientos que se realizan en las cajas eliminando de líneas, descuentos, aperturas de cajón, etc. Revisa el cuadro monetario al cierre de turno/día, y analiza el uso de códigos genéricos.

## **Fidelización.**

Revisa el uso de tarjetas de clientes en relación con las promociones y controla el uso de descuentos de empleados.

## **Patrones.**

Expone el movimiento de los comportamientos parametrizados a lo largo del tiempo.

## **Ecommerce.**

Level 1: Revisa en forense las transacciones on-line de acuerdo a parámetros específicos.

Level 2: Revisa en tiempo real.

## **Compras.**

Realiza revisión forense de la oportunidad de la compra de artículos para la venta.

## **Consumos.**

Analiza los consumos de materiales de uso cotidiano (consumibles), combustibles de flotas y similares con el objetivo de reducir el posible mal uso de los mismos.

## **Alertas & Feedback.**

Presenta el estado de seguimiento de las excepciones halladas y su investigación

Suites





# Ecommerce

## Ecommerce.

Level 1: Revisa en forense las transacciones on-line de acuerdo a parámetros específicos.

Level 2: Revisa en tiempo real (*En Desarrollo*).

## Level 1

### ANALITICA Y DETECCIÓN FORENSE SOBRE...

- Operadores logísticos
- Devoluciones repetitivas
- Pérdidas repetitivas
- Entregas erróneas
- Maltrato de artículos
- Excepciones vs horarios, rutas y conductores

### Manipulación previa envío (propia o externalizada)

- Mismo manipulador vs misma dirección
- Mismo manipulador vs mismo comprador
- Horario de manipulación en planta vs dirección y comprador
- Roturas de artículos en planta vs horario y manipulador

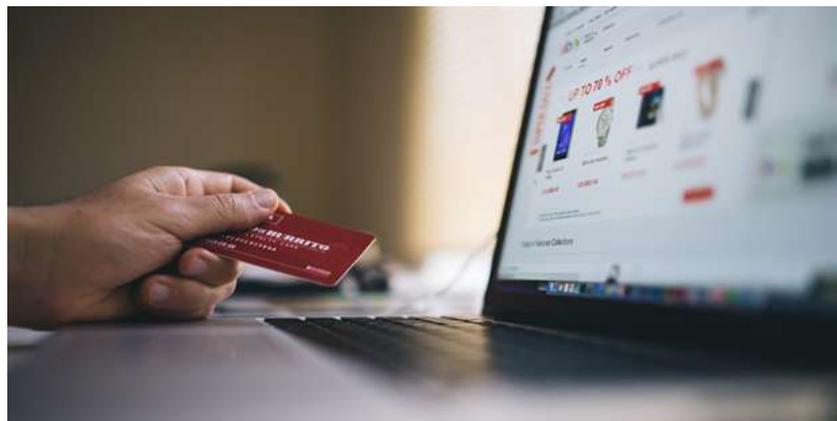
### Acción de venta

- Altos volúmenes
- Errores en precios de catálogo
- Direcciones recurrentes diferentes clientes
- Medios de pago recurrentes diferentes clientes
- Clientes recurrentes
- Clientes con historial previo
- Gestión de política de devolución de importes y productos  
+ los indicados por el cliente

### GENERACIÓN ALERTAS

- Automatización en plazo de 1h tras acceso al data \*

\*La disponibilidad del data por parte del cliente es vital en este proceso.



# RESULTS

## Resultados Potenciales.

SECTOR	% pérdida *	Ventas anuales	VALOR s/solución	Num. establecimientos	% Reducción pérdida	VALOR c/solución	DIF VALORES	Tiempo ROI
Electrónica de consumo	1,66	2.243.000.000,00 €	37.233.800,00 €	122	-0,3	30.504.800,00 €	6.729.000,00 €	3Qs
Joyería	1,92	487.000.000,00 €	9.350.400,00 €	748	-0,2	8.376.400,00 €	974.000,00 €	4Qs
Electrónica, juegos	1,92	207.000.000,00 €	3.974.400,00 €	288	-0,3	3.353.400,00 €	621.000,00 €	3Qs
Perfumería y cosmética	1,71	297.000.000,00 €	5.078.700,00 €	297	-0,6	3.296.700,00 €	1.782.000,00 €	3Qs
Retail juguetes	1,92	158.000.000,00 €	3.033.600,00 €	63	-0,5	2.243.600,00 €	790.000,00 €	2Qs
Estaciones de servicio, tienda	2,05	122.520.000,00 €	2.511.660,00 €	678	-0,7	1.654.020,00 €	857.640,00 €	2Qs
		<b>3.514.520.000,00 €</b>	<b>61.182.560,00 €</b>	<b>2.196</b>		<b>49.428.920,00 €</b>	<b>11.753.640,00 €</b>	

\* Dato: Sensormatic Global Shrink Index

SBT, amplio expertise con **+20 años** en la reducción de pérdidas en diversos mercados del Retail nos permiten asociar nuestras experiencias a los siguientes resultados, atendiendo a los Sectores en los que nuestras soluciones han sido aplicadas.

Gran parte de estos resultados se deberán a las políticas posteriores que aplique cada uno de los usuarios de las mismas a los resultados que la herramienta les ofrezca.





*Adding value to retail.\_*

[www.sb-tec.com](http://www.sb-tec.com)