



# SBT, lo que somos.

Compañía española fundada en 2017 por profesionales del sector de la tecnología y dilatada experiencia Retail.

Implementamos soluciones de tecnología para la mejora del conocimiento del cliente, del producto y sus kpi's, así como soluciones enfocadas a la digitalización de procesos, mejora de la eficiencia operacional y la prevención de mermas y/o fraude.

SBT se centra en **5 áreas de negocio:**

- Post Covid: soluciones muy enfocadas a las nuevas realidades surgidas como consecuencia del Covid 19.
- Analytics:
  - Soluciones dirigidas a conocer profundamente al cliente y su comportamiento dentro y fuera de la tienda.
  - Soluciones dirigidas a conocer el producto en tienda física desde la perspectiva de las ventas, márgenes/emplazamiento y sus correlaciones.
- Operaciones y experiencia del cliente:
  - soluciones dirigidas a mejorar la eficiencia de procesos, modelados de prining así como la experiencia de compra del cliente, con el objetivo de lograr su fidelización.
- Seguridad & Prevención de Pérdidas:
  - Soluciones dirigidas a la reducción de las pérdidas asociadas al fraude interno y/o errores operacionales en checkouts y self-checkouts, así como en Ecommerce.
- Ecommerce:
  - Soluciones "last mille" de alto valor añadido: Click&Collect, Pick&Collect, Route Manager, Delivery Manager. Smart Omniconnect.

SBT & Valores. No entendemos el negocio sin valores fundamentales: Honestidad, Trabajo en equipo, Excelencia, Crecimiento y Personas.



# ¿Qué es Smart Loss & Fraud Examiner?

Es una herramienta SAAS de análisis de Big Data, capaz de unificar datos recolectados, **de modo automático**, a través de queries en cualquier BBDD o archivo homogéneo (txt, xls, html... ) facilitado; y relacionar los datos obtenidos a fin de encontrar acciones no habituales, llamadas excepciones, y advertir al usuario de estas a fin de que adopte las acciones oportunas.

## Tecnología

Smart Loss & FE utiliza las últimas tecnologías (data-mining, machine learning, AI) para trasladar los datos obtenidos a algoritmos y parámetros que identifiquen comportamientos fuera de lo habitual.

## Data science

Es un sistema self-learning; capaz de predecir e identificar nuevos comportamientos sospechosos y traducirlos en nuevos algoritmos.

## Data

- EXCEPCIONES: parámetros no habituales en el diario de acciones de una unidad de negocio.
- PATRONES: traduce comportamientos detectados en patrones basados en algorítmicos.

## Experiencia y Knowledge

Más de 20 años de experiencia en análisis BI para el sector del Retail.

## Workflow Smart Loss & FE

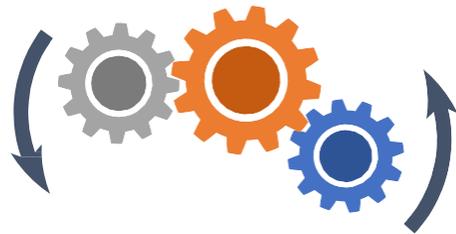
Es una herramienta NO INVASIVA con los Sistemas de gestión de los que usa datos, ya que estos se trasladan desde el propio sistema a través de archivos de exportación ordinarios de su propia aplicación a un repositorio desde el que son adquiridos para análisis cuyos resultados, con un delay pactado con el usuario final, son entregados a través de un acceso web seguro.



# ¿Cómo funciona Smart Loss & FE?



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



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

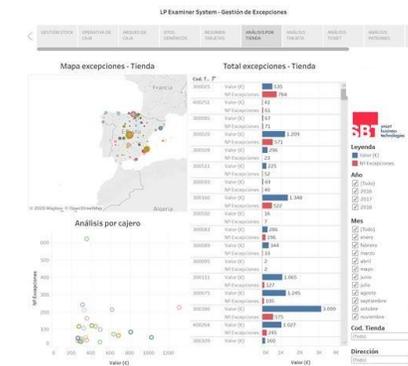


El usuario, a través de la propia herramienta realiza la **investigación**, añadiendo después lo averiguado directamente en campo (entrevistas, recogida de muestras,...)



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

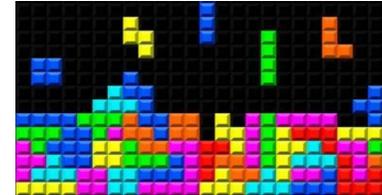


# Estructura modular en SL&FE

## Módulos

<b>Stocks</b>	<b>Gestión de stock:</b> controla los movimientos de productos en relación a los ajustes de inventario.
<b>Caja</b>	<b>Gestión de cajas:</b> controla los movimientos que se realizan en las cajas; eliminado de líneas, descuentos, aperturas de cajón...
	<b>Gestión de cierre de cajas:</b> revisa el cuadro monetario al cierre de cada turno de cajero o al cierre total diario.
	<b>Códigos genéricos:</b> analiza el uso de este tipo de código general.
<b>Fidelización</b>	<b>Gestión de fidelización:</b> revisa el uso de tarjetas de clientes en relación con las promociones.
	<b>Gestión de descuentos de empleado:</b> controla el uso de los descuentos asignados al personal propio.
<b>Patrones</b>	<b>Seguimiento de Patrones:</b> expone el movimiento de los comportamientos parametrizados a lo largo del tiempo.
<b>eCommerce</b>	<b>Ecommerce:</b> Revisa el fraude en compras on-line de acuerdo parámetros específicos.
<b>Compras</b>	<b>Gestión de compras:</b> Realiza una revisión forense de la oportunidad de la compra de artículos para la venta.
<b>Consumos</b>	<b>Control de Consumos:</b> Gestiona los consumos de materiales de uso cotidiano (consumibles) reduciendo el posible mal uso de los mismos.
<b>Alertas y feedback</b>	<b>Gestión de alertas y feedback:</b> presenta el estado de seguimiento de las excepciones halladas y su investigación.

## Suites BI



Relation Basic

- Stocks
- Caja
- Fidelización
- Patrones
- Alertas

Retail Advanced

- Stocks
- Caja
- Fidelización
- Patrones
- Ecommerce (on development)
- Alertas

Retail Plus

- Stocks
- Caja
- Fidelización
- Patrones
- Ecommerce (on development)
- Compras
- Consumos
- Alertas

## Y más

- ❖ **Recovery Audit.** Revisión del ajuste de las compras en relación a los rappes que se deben percibir.
- ❖ **Nich Data +.** Desarrollo a medida para gestionar cualquier problema que necesite la comparación de datos en cualquier momento de la Cadena de Retail (entregas directas, recepciones ciegas en establecimientos o clientes, etc)

# Módulo eCommerce

## ANALITICA Y DETECCIÓN SOBRE...

### Operadores logísticos

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

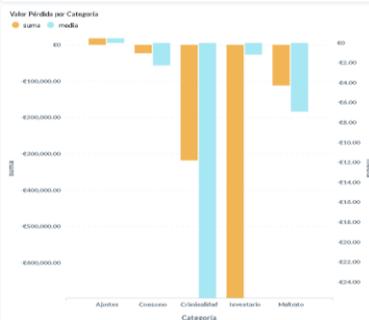
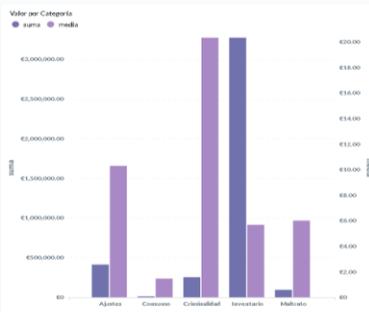
### Manipulación previa envío (propia o externalizada)

- 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

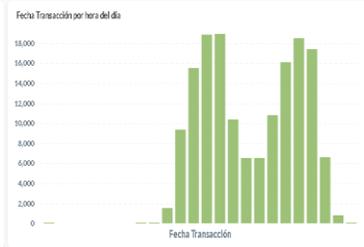
- Altos volúmenes
- Errores en precios de catálogo
- Direcciones recurrentes diferentes clientes
- Medios de pago recurrentes diferentes clientes
- Clientes recurrentes
- Clientes con historial previo
- Gestión de política de devolución de importes y productos

Como se distribuye el Categoría campo



Fecha	Ajustes	Correos	Ciudadidad
01/02/2017	297	92	
01/03/2017	124	60	
01/04/2017	234	75	
01/01/2017	303	100	
01/02/2017	1,004	100	
01/03/2017	800	91	
01/04/2017	89	12	
03/01/2017	386	97	
03/02/2017	543	130	
03/03/2017	87	110	
03/04/2017	150	116	
04/01/2017	200	107	
04/02/2017	428	360	

Estos Datos de Tarjetas a lo largo del tiempo



# ¿Qué beneficios aporta SL&FE?



## FINANCIEROS

- Impacto Directo en Resultado Operativo.
- ROI inferior a un 1 año y media de 6 meses.
- Aumento del 2% las ventas a través de la reducción de devoluciones fraudulentas y / o abusivas y un aumento de ingresos a partir de incentivos inteligentes y específicos.
- Costes adecuados al modelo de negocio Retail.
- Mejora del Compliance de Descuentos y Mark ups permitiendo optimización ratios financieros.
- Modelo SaaS.

## OPERACIONALES

- Visión de comportamientos irregulares:
  - Fraudes o intentos de fraude
  - Malas praxis no fraudulentas: posibles mejoras en operación o necesidades formativas.
- Reducción inmediata del fraude: permite actuar sobre las irregularidades de manera rápida y efectiva.
- Prevención: se incrementa la sensación de control
- Presentación de resultados en cualquier dispositivo electrónico y con cualquier modelo de dashboard “a la carta”
- Incremento en el cumplimiento Compliance de procesos y procedimientos internos.

## TÉCNICOS

- Capaz de alimentarse de cualquier fuente de datos.
- Identificación de empleados NO comprometidos.
- Absoluta flexibilidad en la creación de nuevos parámetros.
- Rápida implementación; operativo menos de dos meses tras la adecuación de los datos necesarios.
- Mínimo impacto en el Área IT sin desarrollos internos ni interfaces requeridas.

# Know How

Con **+20 años** en la reducción de pérdidas en diversos mercados del Retail podemos asociar nuestras experiencias a los siguientes resultados, atendiendo a los Sectores en los que nuestras soluciones han sido aplicadas. Gran parte de estos se deberán a las políticas posteriores que aplique cada uno de los usuarios de las mismas a los resultados que la herramienta les ofrezca.

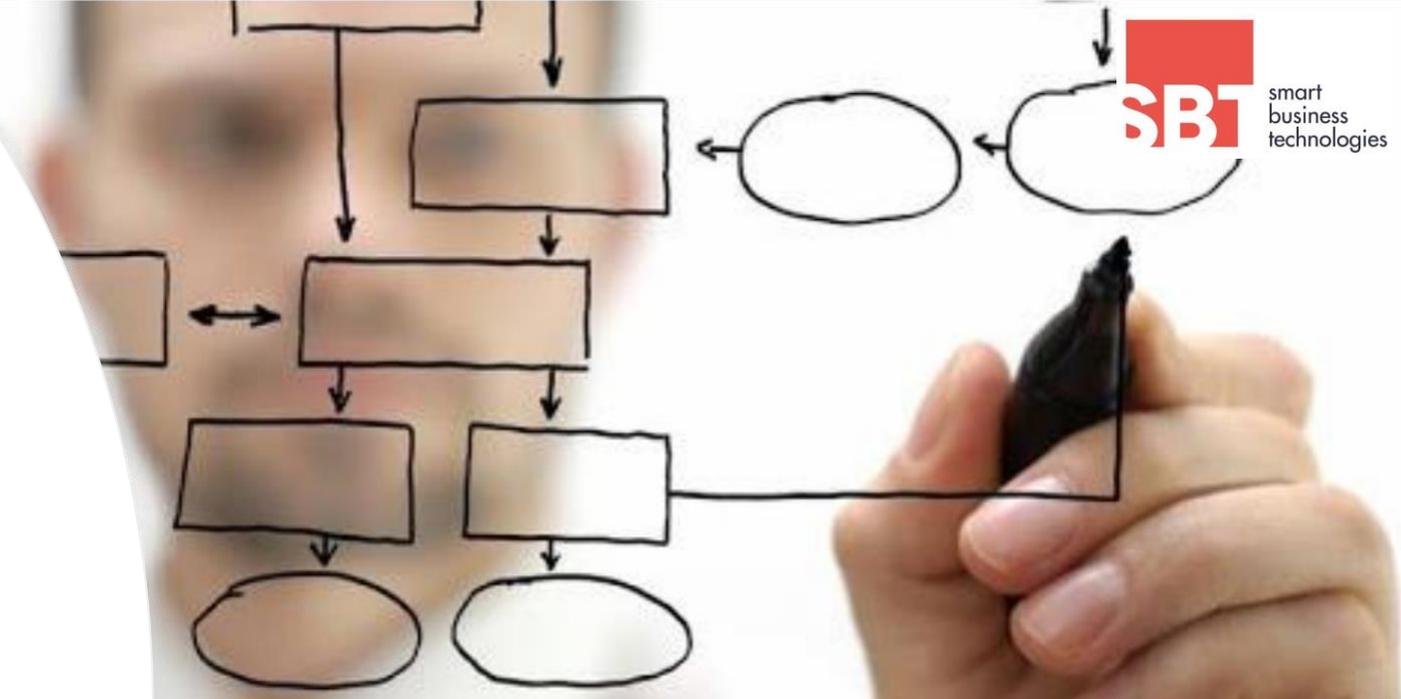
SECTOR	% pérdida *	Ventas anuales	VALOR s/solución	Num. establecimientos	% Reducción pérdida	VALOR c/solución	DIF VALORES	Tiempo ROI
Electrónica de consumo	1,66	2.243.000.000,00 €	37.233.800,00 €	122	-0,3	30.504.800,00 €	6.729.000,00 €	3Qs
Joyería	1,92	487.000.000,00 €	9.350.400,00 €	748	-0,2	8.376.400,00 €	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>	2.196		<b>49.428.920,00 €</b>	<b>11.753.640,00 €</b>	

\*Dato: Sensormatic Global Shrink Index

\*SBT nunca ha solicitado a sus clientes permiso expreso para publicar sus nombres, es por esto que informamos sobre los resultados obtenidos en relación al estándar de mercado europeo y el tiempo de R.O.I. (Trimestres o Quarters-Qs) desde la implantación efectiva

\*\* Resultados anteriores no aseguran resultados futuros.

\*\*\* Al tratarse de una herramienta de información los resultados dependen de las soluciones aplicadas por el usuario.

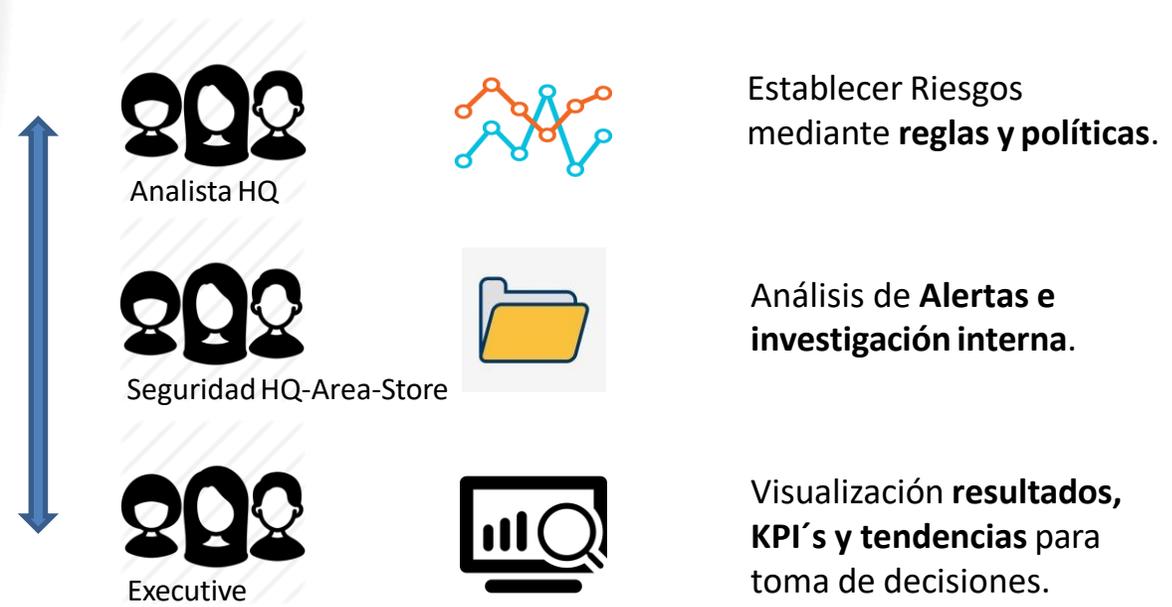


Workflow.

¿Quién hace qué?

## La Consultoría SBT.

Un servicio realizado por expertos en Loss Prevention y que abordamos **omnidireccionalmente** para la consecución de los objetivos del cliente.





*Adding value to retail.\_*

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