



CASOS DE USO

Operaciones



El [los] Problema [s]

"Mejorar la experiencia del cliente, conectar los diferentes canales de venta y optimizar los programas de fidelización para conseguir un verdadero engagement que incremente las ventas"



64%*

de los consumidores creen que las marcas nos los conocen ni saben sus preferencias



80%*

de los consumidores prefieren comprar en tiendas que ofrecen experiencias personalizadas



35%**

de los consumidores sienten verdadera frustración con los programas de fidelización que no conectan en ON con el OFF de sus cuentas.



La [s] Solución [es].

Smart

OmniCONNECT

Smart Omniconnect es la plataforma de fidelización que conecta todos tus canales de venta para que puedas conocer todo sobre tus clientes y ofrecerles una experiencia de compra omnicanal y totalmente personalizada.

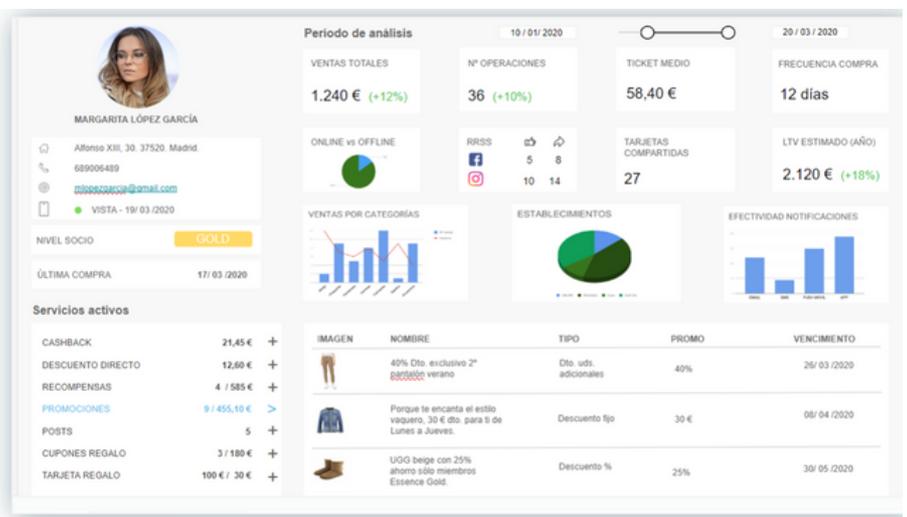
Caso de Uso Real.

El cliente necesitaba unificar a su cliente con una única identificación, permitiendo personalizar las ofertas y mejorar la experiencia de compra.



Smart Omniconnect registra toda la interacción del cliente con su marca en cualquier canal, dentro y fuera de línea. Obtendrás una visión unificada y 360° del cliente. Triunfarás con propuestas personalizadas.

SBT te ayuda. ¿Hablamos?





El [los] Problema [s]

El personal de campo de la marca fabricante que no tiene digitalizado el proceso de control pueden dar como resultado errores humanos en la toma de datos.

Controlar el trabajo del personal de campo sin digitalizar el proceso supone un coste muy alto y sin ese control extra, puede suponer la no aplicación del planograma diseñado en central, afectando muy negativamente a la imagen de marca, la experiencia del cliente así como a las ventas.

No disponer de datos de forma automatizada y rápida, y sin errores humanos, de un dashboard de compliance de planograma no permite mejorarlo de forma sencilla, rápida y eficaz.

"Controlar la imagen de marca, la disponibilidad del producto y su correcta ubicación así como los acuerdos de espacios en lineales son aspectos fundamentales para una fabricante. Y que no falte producto y aumentar las ventas lo es también para el retailer"

La [s] Solución [es].

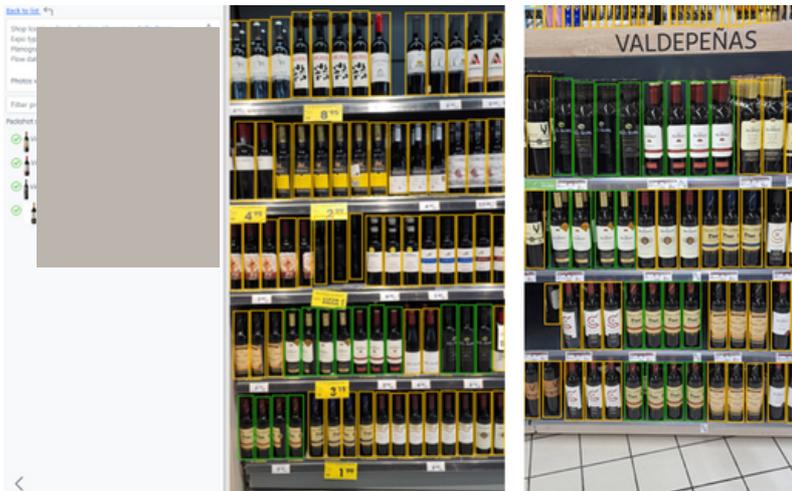
Smart iShelve CONTROL

Plataforma IA y Visión Computacional que analiza y avisa en tiempo real de la falta de disponibilidad de producto en balda, evitando el Out-of-Stock.

Así mismo, permite el control del Compliance del Planograma y el control de la competencia (productos, disponibilidad, pricing y su evolución en el tiempo, etc).

Caso de Uso Real 1.

El cliente, fabricante de marcas top de bebidas, necesitaba digitalizar tareas de su staff de campo para analizar mediante IA los planogramas de sus marcas ubicados en los supermercados e hipermercados, disponer de data, visualizarla y usarla para la toma de decisiones. El cliente buscaba además, disponer de data de la competencia en el lineal de forma fácil y sencilla.



Data		Location	
AVERAGE AVAILABILITY	96.00%	AVERAGE AVAILABILITY	91.67%
AVERAGE NUMBER OF FACES BY STORE	33.00	AVERAGE NUMBER OF FACES BY STORE	29.00
TOTAL NUMBER OF FACES	99	TOTAL NUMBER OF FACES	87
AVERAGE PRICE OF PRODUCT	2.52	AVERAGE PRICE OF PRODUCT	3.21
PRICE COMPLIANCE	0.00%	PRICE COMPLIANCE	31.58%

Resultado.

De su PoC el cliente **detectó deficiencias importantes** en el compliance del pricing así como en la disponibilidad de varios sku´s. **Pudo igualmente analizar la tendencia del pricing de la competencia** directa y que compartía espacio en el lineal.

La [s] Solución [es].

Smart iShelve CONTROL

Plataforma IA y Visión Computacional que analiza y avisa en tiempo real de la falta de disponibilidad de producto en balda, evitando el Out-of-Stock.

Así mismo, permite el control del Compliance del Planograma y el control de la competencia (productos, disponibilidad, pricing y su evolución en el tiempo, etc).

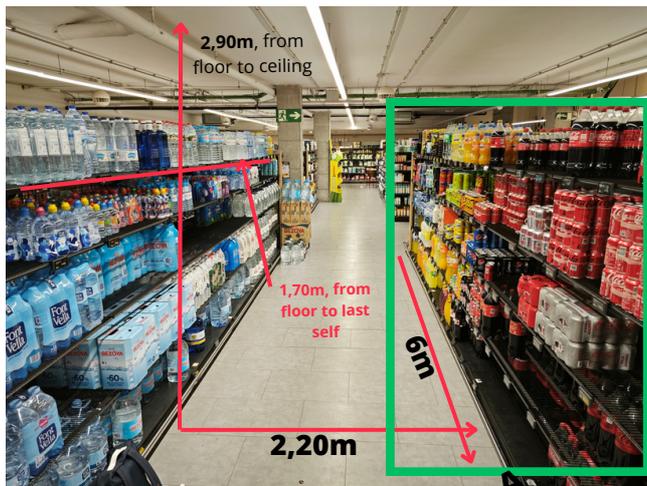
Caso de Uso 2.

El cliente, cadena de supermercados, necesita controlar el OOS y OSA para evitar falta de producto en las baldas y recibir avisos en tiempo real de forma totalmente automatizada mediante camaras fijas instaladas.

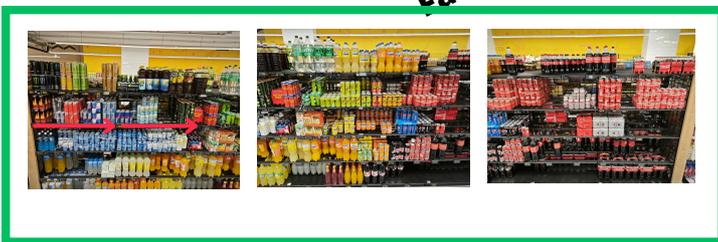
Asi mismo dese tener visibilidad de los datos que la solución provee y de alto valor añadido para la toma de decisiones.

PREVISTO PILOTO FEBRERO 2024

FACING A



FACING D



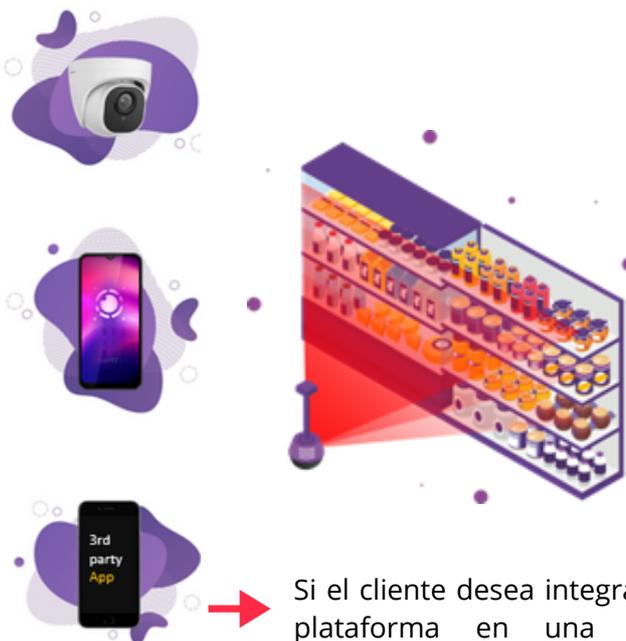
Modules of 1m length each one. 2 per image. Total 6 modules so 6 m long and 5 levels of product to control per module.

The same sizes and measures. 1 unique module of 1m length. 5 levels of product to control
2,5M to the other front



Cómo funciona.

- ① La plataforma recoge imágenes mediante Cámaras fijas instaladas o mediante el Smartphone.
- ② La plataforma analiza mediante IA las imágenes y reporta resultados en tiempo real.



Si el cliente desea integrar la plataforma en una APP propia, es totalmente viable.

Aportación de Valor

- ✓ Mejora el Compliance del Planograma
- ✓ Mejora la experiencia del Cliente en el PDV
- ✓ Mejora la experiencia del empleado/staff

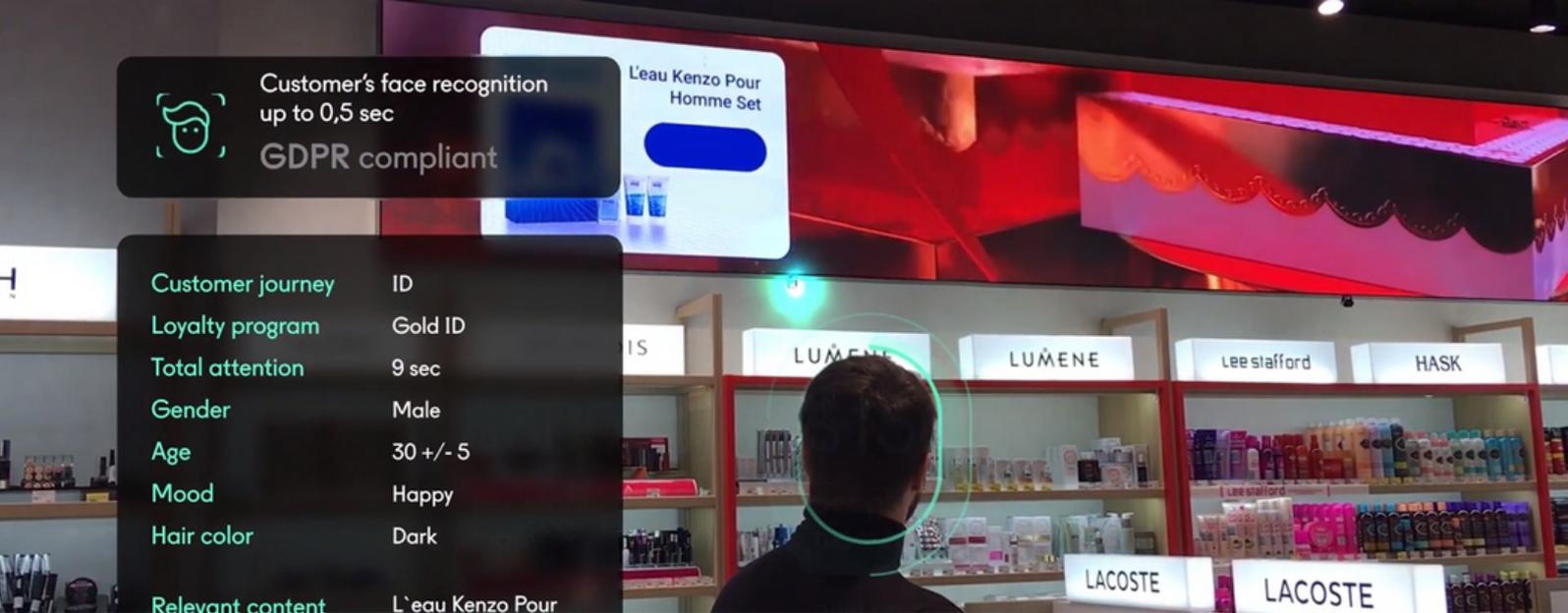


Mejora las ventas de las categorías

- ✓ Data clave y entendible par la toma de decisiones estratégicas en el PDV.

① De forma sencilla digitaliza, automatiza y mejora procesos que actualmente se hacen de forma manual.

② Aporta capa de Datos de alto valor para su análisis y se visualiza en Dashboards con los KPI's configurables



El [los] Problema [s]

¿Conoces a profundidad el target de los clientes que visitan tus tiendas?

Mediante tus actuales LED´s y monitores, ¿podrías impactar mejor en tus clientes para mejorar tus ventas y ratios de conversión? ¿Y podrías analizar la data resultante para la toma de decisiones?

Con SBT, ahora sí.

"El comportamiento del cliente ha cambiado tras el Covid, pero las necesidades siguen siendo las mismas."



La [s] Solución [es].

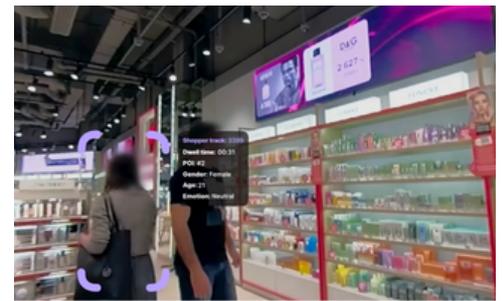
Smart iDisplay

El sistema de SBT ofrece inteligencia avanzada basada en IA para la adaptación de contenido de las pantallas al target del cliente que se acerca de forma totalmente automatizada, mejorando ratios de ventas y la experiencia del cliente, y por tanto añadiendo valor al digital signage.

Caso de Uso 1.

El cliente, cadena de perfumería, necesitaba incrementar el la aportación de valor de algunos monitores Led de sus tiendas y ofrecer contenido adaptado al target del cliente que justo se está acercando.

Necesitaba además que se ejecute de forma totalmente automatizada y en tiempo real, y todo bajo una misma plataforma de gestión que integre gestión de contenidos de las pantallas y donde pueda aplicar reglas diferentes o iguales en cada tienda o grupos de tiendas.



Caso de Uso Real 2.

OBJETIVO: Conocer mejor a tus visitantes para mejorar la conversión.

En el caso de la tienda de belleza que hizo el test, el sistema determinó la presencia del 76% de las mujeres con color de pelo oscuro en la habitación cuya área de interés se concentra dentro de los límites de ciertas marcas. Y esta categoría tiene presumiblemente un estado emocional neutral. El tiempo promedio de permanencia en la zona es más alto de lo habitual.

Se recomendó que eliminara el desorden publicitario superpuesto para esta categoría de preferencia, diluyendo el fondo solo con música deliciosa u ofertas relacionadas con marcas en esta área.

En este momento, el compromiso y el interés en ciertas marcas se convierten en una ocasión para buscar la ayuda de un consultor asistente de venta, y así se incrementaron las ventas.

La personalización de la atmósfera para los visitantes actuales ha mejorado la participación del cliente en el proceso de compra y el tiempo promedio pasado en el punto de venta.

Los datos de videoanalytics han permitido crear un perfil de audiencia general.

“El objetivo es doble: Vender más y obtener métricas e insights muy valiosos relacionados con el target del cliente y su comportamiento en esa zona y con esas marcas con el fin de tener data útil para la toma de decisiones.”



El [los] Problema [s]

El fabricante no suele tener el control de monitorización de la cadena de frío de sus productos una vez salen de su área de gestión y tienen total dependencia de dicho control y monitorización de su proveedor de servicios logísticos.

En numerosas ocasiones las marcas deben asumir grandes pérdidas por supuestos fallos de control de la cadena de frío y no tienen manera de probar en qué momento se produjo y por tanto determinar la responsabilidad de las mermas producidas.

"Para un fabricante, controlar la cadena de frío es vital, pero las tecnologías actuales requieren de inversiones altas en dispositivos GPS y similares, lo que lo hace válido solo para containers y a veces pallets, pero poco eficiente para controlar cajas de producto de precio bajo"



La [s] Solución [es].

Smart Cold CHAINCONTROL

La solución consiste en un dispositivo IoT NFC low cost que permite detectar y monitorizar la temperatura real sin necesidad de utilización de dispositivos GPRS ni sistemas SIM o Satelital para dicha monitorización.



Caso de Uso.

El cliente tiene necesidad de digitalizar y controlar internamente el proceso de toma de datos y registros de temperatura de los PALLETS Y CONTAINERS de los pedidos exportados.

Actualmente este proceso lo controla un tercero mediante loggers que monitorizan.

El proceso actual tiene varios puntos de riesgo:

- Tarea no controlada por GC y dependiente de un tercero.
- Potenciales pérdidas debidas a roturas de la cadena de frio en determinados puntos del proceso de exportación de bajo control y alto riesgo (momentos de carga/descarga en puerto, etc).
- Potencial pérdida de Calidad. En transporte en camiones que se pudiera cortar de forma temporal el suministro de frio para ahorrar combustible sin que sea perceptible ni controlable, produciendo potencial merma de calidad de la mercancía.

Dicho dispositivo se configura, previa lectura NFC del dispositivo y en Origen, mediante su **Plataforma** Cloud, pudiendo determinar los umbrales de temperatura para dicho dispositivo.

Los datos registrados de temperatura en el dispositivo durante el transporte, con una memoria interna de hasta 3 años de datos, se vuelcan a la plataforma en Cloud mediante una sencilla y rápida mediante la lectura NFC del dispositivo, en Destino.

Beneficios:

- Disponer de la data digitalizada.
- Reducir potenciales roturas de la cadena de frio casi al 0%
- Reducir potenciales mermas de productos.
- Controlar en qué momento preciso se produjo la rotura de la cadena de frio.



LA PLATAFORMA DE GESTIÓN

La plataforma registra y monitoriza los datos que aportan los sensores. También permite la configuración de temperaturas, gestionar alarmas y configurar tiempos de registro (cada 15 minutos, cada hora, etc).





El [los] Problema [s]

Cada día se desperdician toneladas de pan y bollería, así como de frutas y verduras generando importantes pérdidas económicas y toneladas extra de CO2.

Se añade ahora el problema de **alza de costes de energía y materias primas,** lo que supone incrementos importantes de costes tanto en el proceso de horneado como en el de fabricación.

"Mantener ventas e incrementarlas, mejorar la experiencia del cliente en entornos de alta competencia e inflación, y al mismo tiempo reducir el desperdicio en áreas concretas"



La [s] Solución [es].

Smart Bake & Waste Management

Plataforma IA que a través de la Data, **optimiza de forma automatizada la programación de producción** de cada una de las referencias de producto en cada hora del día. A través de la App, el sistema sugiere de forma automática y en tiempo real el plan de horneado con descripciones sencillas, de forma intuitiva y fácil de usar. Visualización en smartphone o monitor externo en zona horneado.

Caso de Uso.

El cliente tiene necesidad de optimizar la producción diaria de pan y bollería.

El objetivo es triple. Reducir el desperdicio al final del día, optimizar el consumo energético de los hornos y al mismo tiempo, mejorar la experiencia del cliente ofreciendo siempre producto recién horneado.

COMO FUNCIONA

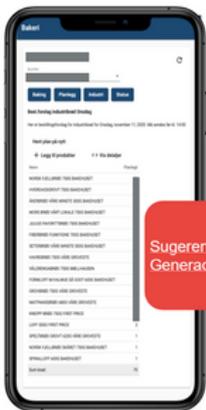


1. Recopilación de los datos de venta del establecimiento del último año. Se consideran otros aspectos operacionales.
2. Se integran a tiempo real datos clave como la venta por cada referencia o el stock disponible de cada uno de los artículos.
3. Con los datos históricos recopilados y analizados se establecen nuevos procedimientos para poder cumplir los objetivos.
4. Se establecen, para cada una de las tiendas, recomendaciones individualizadas de horneado cada hora y para cada una de las referencias.
5. El Sistema basado en machine learning va aprendiendo con el paso del tiempo haciendo recomendaciones cada vez más precisas.

Ahora, también disponible para control de frescos.



ORDERING, PRODUCTION & PLANNING



Sugerencias de Generación de Órdenes



En Producción



Visualizable en Smartphone o en Monitor

Sugerencia automática y en tiempo real.
Seguridad en el pronóstico.
Descripciones sencillas. Intuitivo y fácil de usar.



Adding value to retail._