



Disruptive Retail Solutions

DRS



DEEP
LEARNING

MACHINE
LEARNING

ARTIFICIAL
INTELLIGENCE

La combinación perfecta:
consultoría, analítica del cliente y BI

SBT, añadiendo valor.

CONSULTORÍA

+100 Años de conocimiento acumulado y expertise del retail, sus necesidades y retos futuros.

ANALÍTICA

Conteo de clientes, Análítica de Flujo de clientes & Analítica y Gestión Proactiva y Predictiva de colas.



BUSINESS INTELLIGENCE

Empoderamiento del Staff de tienda & Engagement para aumentar ventas y márgenes





Deep Analytic.

saber qué, quienes, donde, cómo y cuándo es
basico. Predecirlo, también.

Plataforma Retail Flux.



Suites Count, Flow & Queue Management.

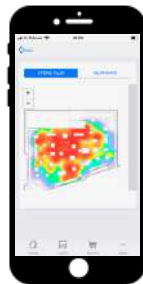
PLATAFORMA RETAILFLUX.



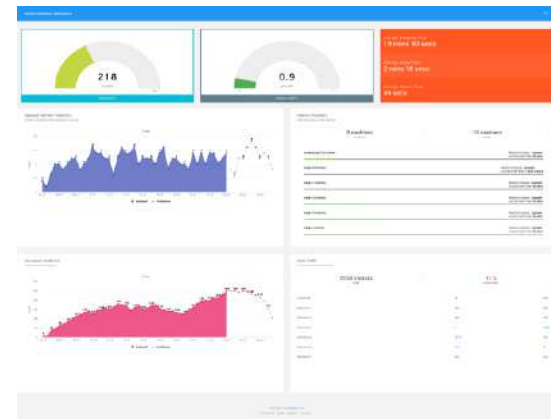
- **Conteo avanzado** entradas a tiendas y secciones al corte/fresco.
- Opción tecnología de exclusión del staff.



- **Analítica zonal** para secciones al corte/fresco.
- **Analítica detallada del flujo** de los clientes por la tienda.
- **Mapa de calor** con data numérico.



- **Análisis de las colas + fila única integrado.**
- **Gestión proactiva** mejora flujo de colas.
- **Gestión predictiva** del flujo de colas en combinación con conteo.



MAIN FEATURES

- Una única plataforma de visualización del data COUNT-FLOW-QUEUE y acceso multinivel.
- Analítica a través de las cámaras IP o analógicas de seguridad ya existentes en la tienda, sin bloquear las imágenes de seguridad.
- Modelo cloud.
- Mínimo consumo de ancho de banda. No se suben imágenes, solo datos.
- Modelos predictivos de QUEUE.
- Data exportable y visualización intuitiva.
- Tiempo real.
- Modelo SaaS.



Business Intelligence.

foco en aumento de ventas & márgenes

Plataforma Blue Box.



Suites Sales, League, Shelf & Places.

PLATAFORMA BLUE BOX

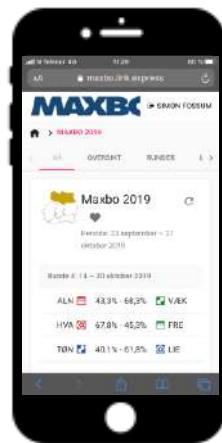
SALES

BB SALES Promotion Optimizer



Incrementos promedio 10-15% Sales

BB LEAGUE



Incrementos promedio 3-10% Sales

BB SHELF Optimizer.



Incrementos promedio 3-10% Sales

PROFIT

BB PLACES Profit Optimizer



Incrementos promedio 15-20% Profit



BLUEBOX SALES Optimización de Promociones

Suite diseñada para el análisis de datos de ventas y márgenes en tiempo real focalizada en promociones.

Incrementos promedio

10-15% Sales



BLUEBOX League. Gamificando las ventas.
Suite basada en BB Sales, compitiendo entre tiendas.

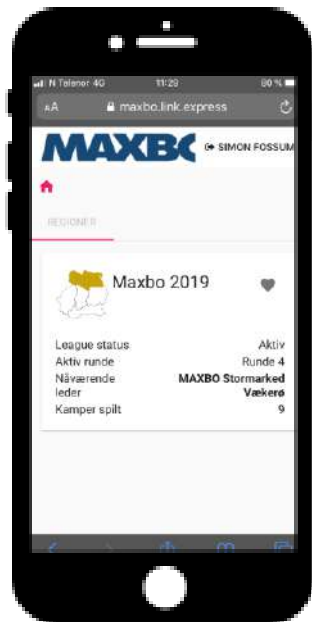
Incrementos promedio
10-15% Sales



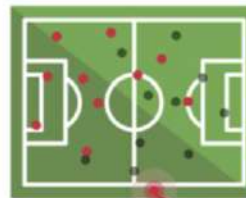
BB LEAGUE

Real Time Sales Promotion Optimizer

Incrementos promedio
3-10% Sales



You play one time against every team in your group.
The match lasts for a week.



The game between two shops is on! – and store 2A is in the lead!



LEADERBOARD
After seven matches
store 21F is leading the game



BLUEBOX Shelf Optimizer.

Suite diseñada para optimizar los lineales en base a ventas/márgenes en tiempo real.

Incrementos promedio

10-20% Gross Profit





BB Shelf Optimizer



Real Time SHELF Optimizer. 100% correct

We will normally achieve

4-10% Sales increase



BB Shelf Optimizer

- Monitorización en tiempo real de cualquier lineal.
- Indicadores visuales de rendimiento de ventas /cantidad/beneficio bruto.
- Instalación fácil y rápida.
- ROI inmediato.

Increase SALES Shelf

- Basado en 15 años de experiencias de optimización de lineales.
- Prueba A-B procesada.
- Aprendizaje y solución con tecnología única y propietaria de IA.



BLUEBOX PLACES.

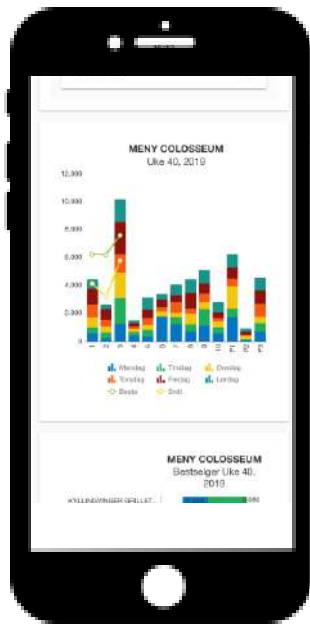
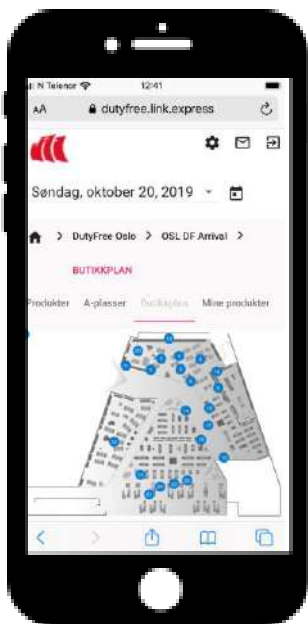
Suite diseñada para optimizar los **A-PLACES** (los mejores lugares en la tienda) con **A-PRODUCTS** (los productos más vendidos)

Incrementos promedio

10-20% Gross Profit

Real Time gross profit optimizer

Incrementos promedio
10-20% Gross Profit



BB Places. Cómo funciona.

- Escoges lo productos más vendidos y/o productos con altos márgenes brutos.
- Analizas los resultados de nuevas ubicaciones en tienda vs anteriores ubicaciones, y modificas hasta determinar el punto óptimo para esos productos.
- Procedimiento extremadamente simple, fácil y eficiente.
- De esta manera se analiza la correlación entre ubicación –ventas– márgenes y su evolución e histórico.

Tecnología.

- Aprendizaje y solución con tecnología única y propietaria de IA.
- ROI inmediato.



Resumen.

Detrás del concepto **DRS**.

Los Principios del Crecimiento I: El proceso, sencillo, eficaz y rentable.

1

Selección de unos productos TOP ventas/márgenes

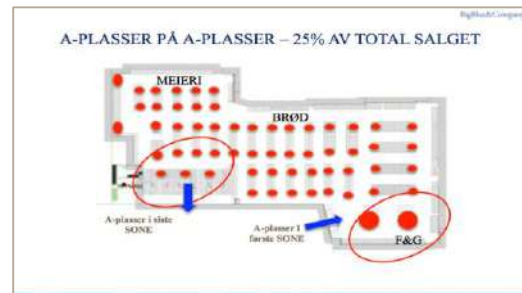
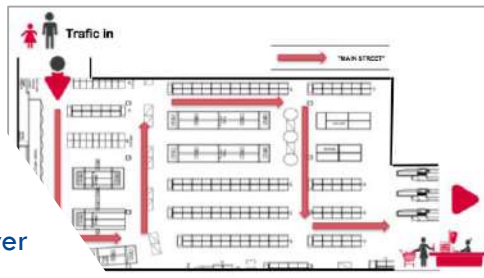
2

En los mejores lugares

5

% Productos

50% Turnover



3

Con el precio adecuado

4

Facilidad de disponibilidad para el consumidor



Detrás del concepto **DRS**.

Los Principios del crecimiento II: Las herramientas, plataformas



Retail Flux y Blue Box.

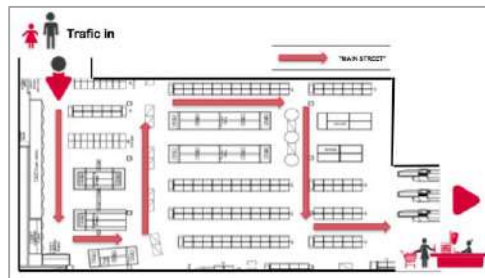
1

Conocimiento de los productos TOP ventas/márgenes en tiempo real



2

...ubicados en los mejores lugares y analizando los resultados en tiempo real, compitiendo con otras tiendas y optimizando los lineales...



3

Con el conocimiento de flujo de visitas para organizar mejor las promociones y el staff.....



4

Mejorando la experiencia del consumidor en las zonas clave: los checkouts y las secciones al corte/ fresco.



Detrás del concepto **DRS**.

Los Principios del crecimiento III: Un nuevo flujo de trabajo.

1

HQ.
Conocimiento los productos TOP
ventas/márgenes e indicación a staff
de tienda de dichos productos.



2

Staff Tienda.
Conocimiento y seguimiento de las ventas/márgenes los
productos TOP en tiempo real, probando ubicaciones para
incrementar las ventas... viendo inmediatos resultados y
potenciando su fidelidad como empleado.



3

HQ. Con el conocimiento y analisis del flujo
de visitas y colas para organizar mejor las
promociones y el staff.....

4

Staff Tienda.
Siguiendo indicaciones de las analiticas para mejorar la
Experiencia del Cliente en la zona clave: los checkouts y zonas
de sección al corte/frescos.



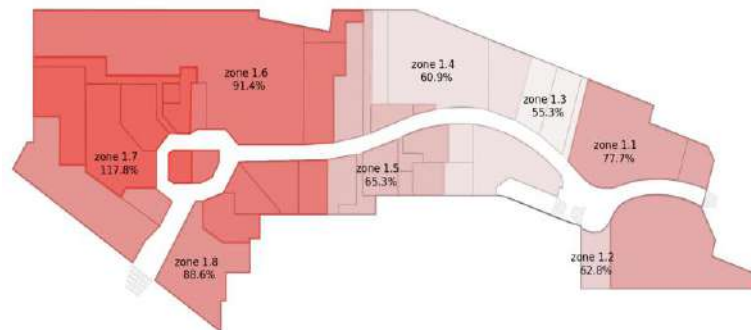
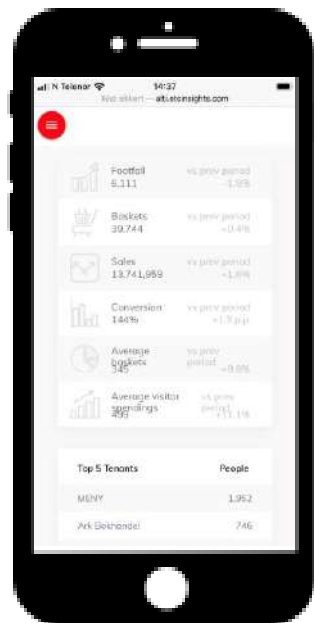
Services.

Servicios de consultoría estratégica basada en las plataformas RetailFlux & Blue Box.

SBT implanta las plataformas y ofrece la consultoría. El cliente solo paga por la consultoría. Simple, fácil, eficiente.

Análisis de Centros Comerciales & Hipers.

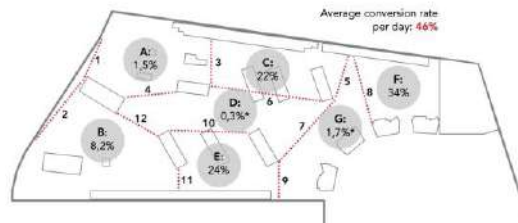
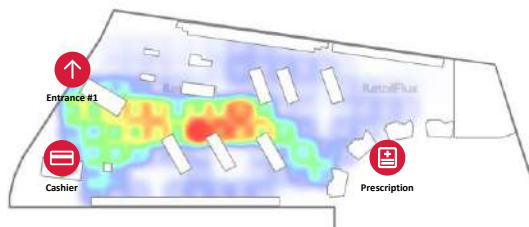
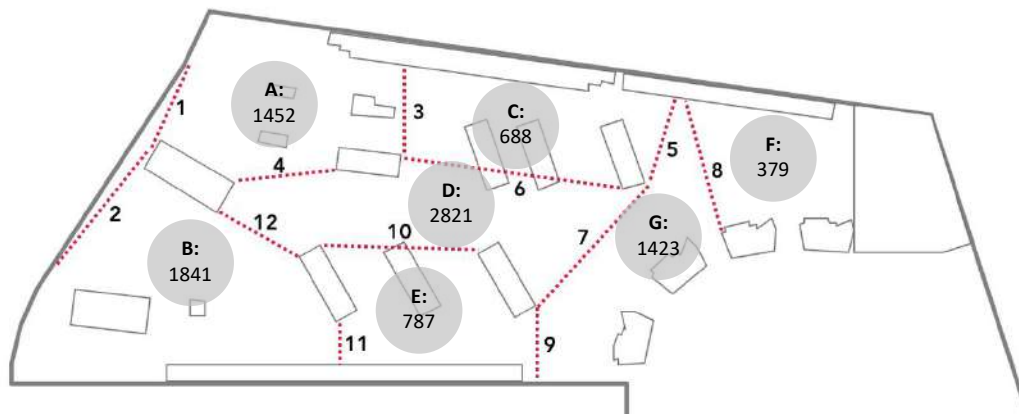
Incrementos promedio en ratios de conversion & ventas del **5-10%**



Análisis de tiendas pequeñas-medianas.

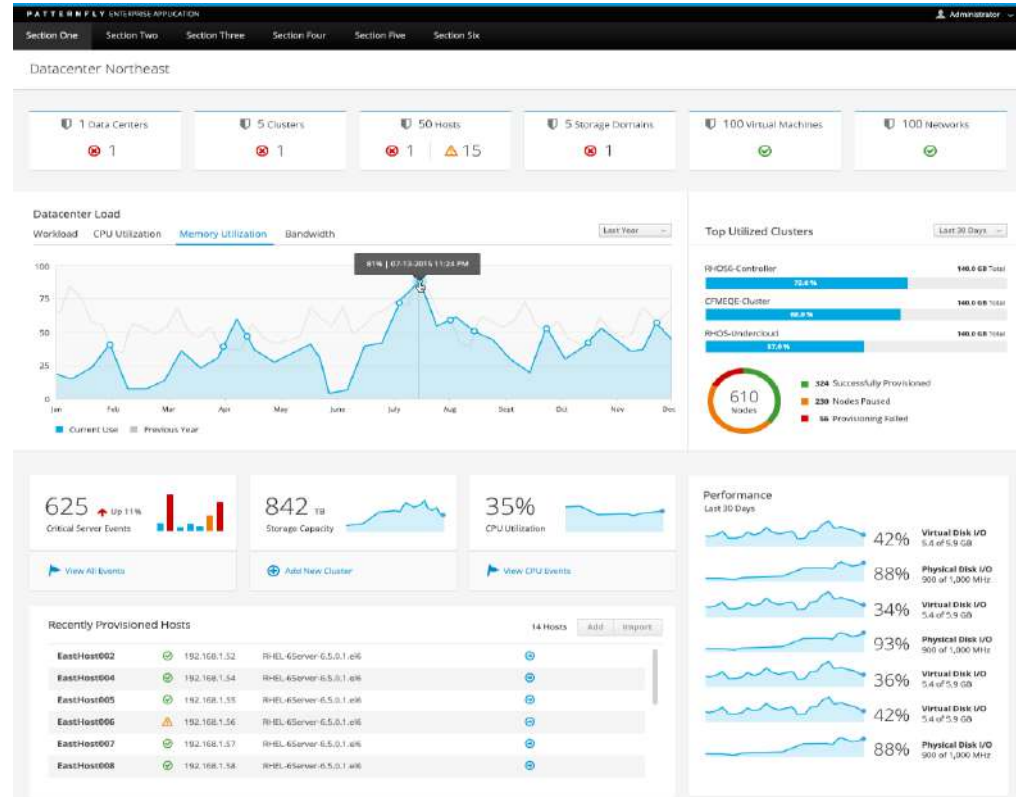
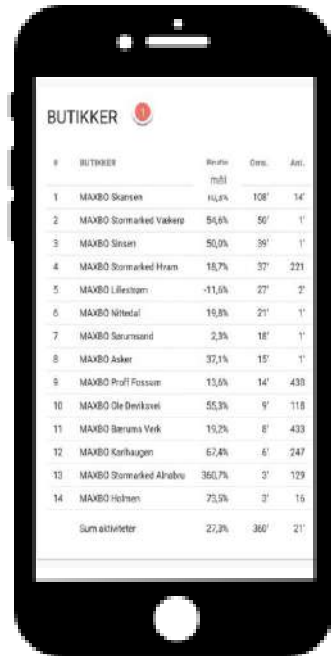
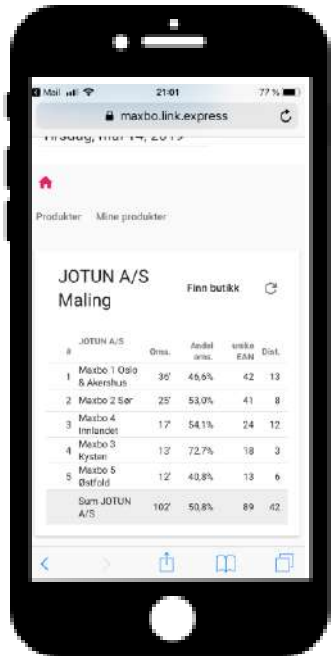
Incrementos promedio **4-12%** en ratios de conversión

Media de clientes/día
1377



Retail LAB

Incrementos promedio del **1-3%** en ventas genericas y del **5-15%** en ventas promociones.





Paseo de la Castellana 153
28046 Madrid
Spain
+34 91 0059336
www.sb-tec.com
info@sb-tec.com