

# El retail está vivo

**Sensormatic IQ proporciona información de todo su ecosistema de operaciones retail para convertir los datos del presente en la oportunidad del futuro.**

Visto desde fuera, los recientes incidentes globales han ralentizado el sector retail. La realidad es que estos eventos han impulsado a los retailers a adaptar, adoptar y acelerar la innovación más que nunca para ofrecer las experiencias que los clientes demandan y alcanzar el crecimiento necesario para seguir compitiendo.

Para seguir el ritmo de cambio de las demandas del cliente, los retailers deben confiar y utilizar el poder de los datos para pasar de la visión en tiempo real a la previsión y adoptar las medidas necesarias para modificar los resultados estimados. Los principales retailers han dejado de basarse en suposiciones y están superando a sus competidores mediante experiencias totalmente conectadas en toda la cadena de suministro, generando y priorizando datos para desechar la información inútil con el fin de satisfacer la demanda actual y sentar las bases para el futuro.

No obstante, para obtener estos resultados, es necesario comprender que la inteligencia artificial y el aprendizaje automático pueden no ser suficientes. Requieren una base sobre la que integrar, utilizar y entrenar los datos de forma reiterada, algo para lo que la mayoría de los retailers no cuentan con las herramientas o los conocimientos necesarios. Hasta ahora.

## **Predicción. Prescripción. Ejecución.**

La definición habitual de una experiencia del cliente exitosa es «la capacidad de ofrecer el producto adecuado al cliente adecuado en el momento adecuado». Pero:

- ¿Qué ocurre si afronta un desabastecimiento al no comprender el comportamiento del cliente y las horas de mayor afluencia?
- ¿Qué ocurre si un aumento de la merma produce una visión inexacta del inventario?
- ¿Qué ocurre si la dotación de personal es inadecuada, generando esperas y la marcha de los clientes?
- ¿Cómo afectan los factores externos como las condiciones meteorológicas, las convenciones o los eventos deportivos al tráfico y al inventario?
- ¿Cuenta con la dotación de personal adecuada para responder al crimen organizado en el sector retail que se está produciendo cerca de una de sus instalaciones?
- ¿Dispone del inventario necesario para satisfacer la compra online y recogida en tienda (BOPIS) y los futuros picos de demanda?



Los líderes del retail están triplicando su inversión en TI respecto a los retailers con resultados inferiores a la media. (IHL)



La penetración del comercio electrónico ha experimentado un crecimiento orgánico de 10 años en solo 3 meses. (Fuentes: Bank of America; Forrester Analytics; Estudio de ShawSpring; Departamento de Comercio de Estados Unidos; análisis de McKinsey)



Casi el 90 % de las ventas retail en 2021 contaron con la implicación de la tienda para ejecutar el pedido. (IHL)



Los pedidos BOPIS en EE. UU. aumentaron un 208 % entre el 1 y el 20 de abril de 2020 respecto al mismo periodo del año anterior. (Adobe)



Target estima que en 2020 ganó unos 9000 millones de dólares sólo de sus competidores. (WSJ)



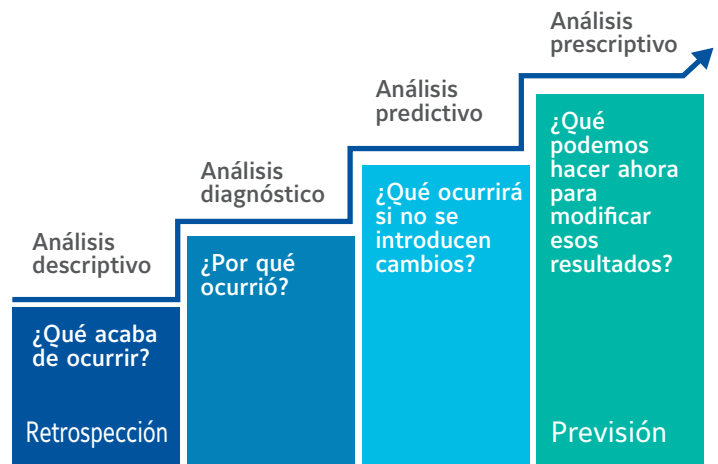
El 77 % de los retailers han elaborado planes de integración de IA para el 2021. (Gartner)



Los pedidos con recogida en acera aumentaron un 208 % durante la pandemia, y el 59 % de los clientes afirman que posiblemente continuarán utilizando la recogida en acera tras la pandemia. (Adobe)

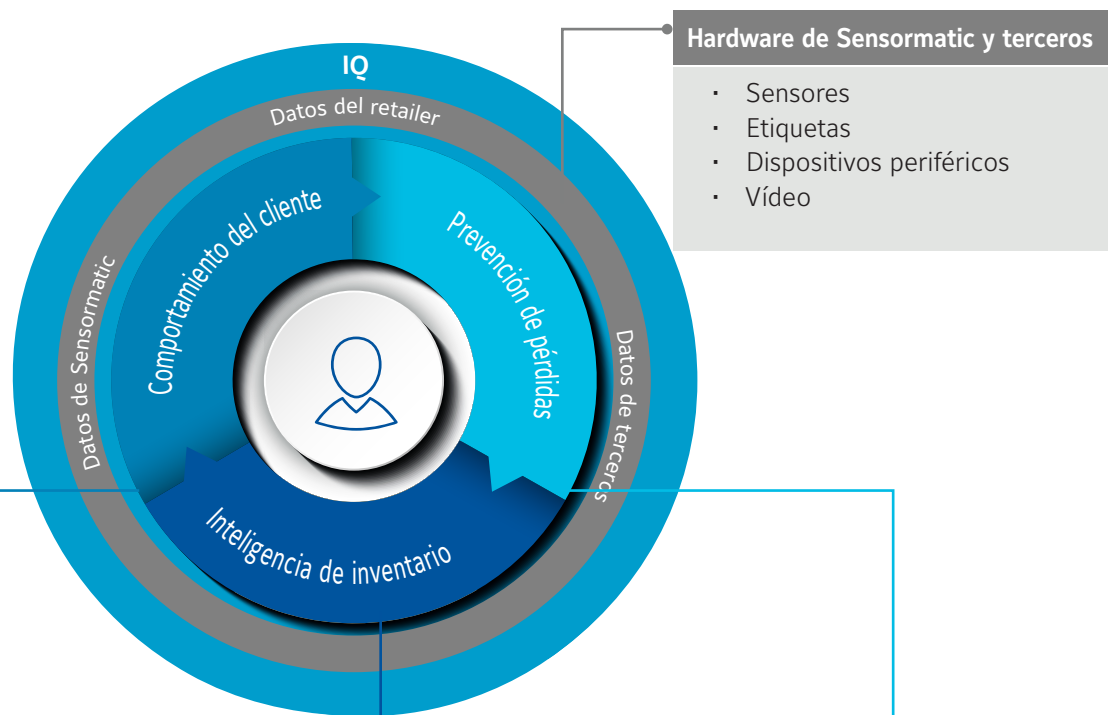


El primer asunto que se debe abordar es cómo pueden los retailers automatizar e indicar las acciones adecuadas a los empleados adecuados en el momento adecuado para que puedan ofrecer el tipo de experiencia personalizada para que los clientes vuelvan. En apariencia, es un volumen inmanejable de variables y datos que casi siempre proceden de fuentes distintas y que no se podrán comprender en tiempo real, ni siquiera posteriormente. La buena noticia es que la mayoría de los retailers ya disponen de las herramientas necesarias para recopilar y observar los datos operativos en tiempo real, pero cuando sólo están disponibles en ese momento, se pierde tiempo y desaparece la oportunidad de transformar estos datos en resultados. Para ir por delante de cada oportunidad, los datos procedentes de cada etapa de la experiencia del cliente deben alojarse en un ecosistema conectado con el poder de transformar la retrospcción en previsión.



# El poder de la plataforma

Sensormatic IQ es la plataforma operativa inteligente que proporciona valor de retail tangible en toda la empresa. Esta plataforma abierta y ampliable ofrece y relaciona datos de las experiencias en tienda y en línea para predecir los resultados futuros, y posteriormente prescribe soluciones mediante alertas tácticas al empleado adecuado, destacando las áreas de oportunidad en toda la cadena de suministro.



- Hardware de Sensormatic y terceros**
- Sensores
  - Etiquetas
  - Dispositivos periféricos
  - Vídeo

- Inteligencia de tráfico**
- Recuento de tráfico
  - Ocupación de la tienda
  - Inteligencia de mercado
  - Recorrido del cliente
  - Optimización del personal
  - Efectividad del marketing
  - Planificación de la sala de ventas
  - Visión computacional

- Inteligencia de inventario**
- Precisión de inventario
  - Visibilidad de la cadena de suministro
  - Visibilidad de la sala de ventas
  - Visibilidad de las pérdidas
  - Visibilidad de las transacciones
  - Análisis de probadores
  - Reposición en tiempo real
  - Visión computacional

- Pérdida y responsabilidad**
- Gestión de la merma externa
  - Gestión de la merma interna
  - Rastreo de eventos ORC
  - Predicciones de eventos de pérdida
  - Seguridad y cumplimiento
  - Protección de activos
  - Monitorización de la seguridad
  - Visión computacional



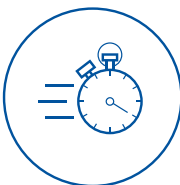


## Ventajas:

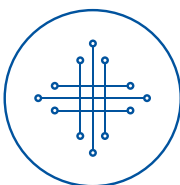
**Experiencias conectadas:** diseñado para integrar soluciones de Sensormatic, del retailer y de terceros (como redes sociales, crimen organizado en el sector retail y condiciones meteorológicas) con tecnologías avanzadas. Sensormatic IQ proporciona a los retailers una solución personalizada que ofrece una visibilidad inigualable que vincula los datos adecuados al propietario adecuado para obtener información del cliente y determinar las acciones que mejoren los resultados.



**Innovación ágil:** avance al ritmo de los cambios y supere la complejidad de las implementaciones innovadoras con la capacidad de introducir y conectar nuevas funciones, así como integrar rápidamente la inteligencia artificial y el aprendizaje automático para satisfacer las demandas cambiantes del cliente. Una comercialización más rápida con capacidades nuevas significa que los equipos proactivos pueden centrarse en atender a los clientes, y no en reaccionar a prioridades en cambio constante.



**Ampliación y seguridad:** a medida que cambia la demanda, también lo hace el negocio del retailer. Centralice datos complejos de fuentes corporativas, dispositivos de detección, periféricos y más en una única plataforma segura para utilizar los datos actuales e inversiones en sistemas, a la vez que amplía las capacidades y los conocimientos en toda su empresa.



**Eficaz y eficiente:** optimice la ejecución de las operaciones de tienda transformando los datos en tiempo real en previsiones que identifican las áreas de oportunidad y prescriben y priorizan las acciones a la persona adecuada para un impacto máximo.



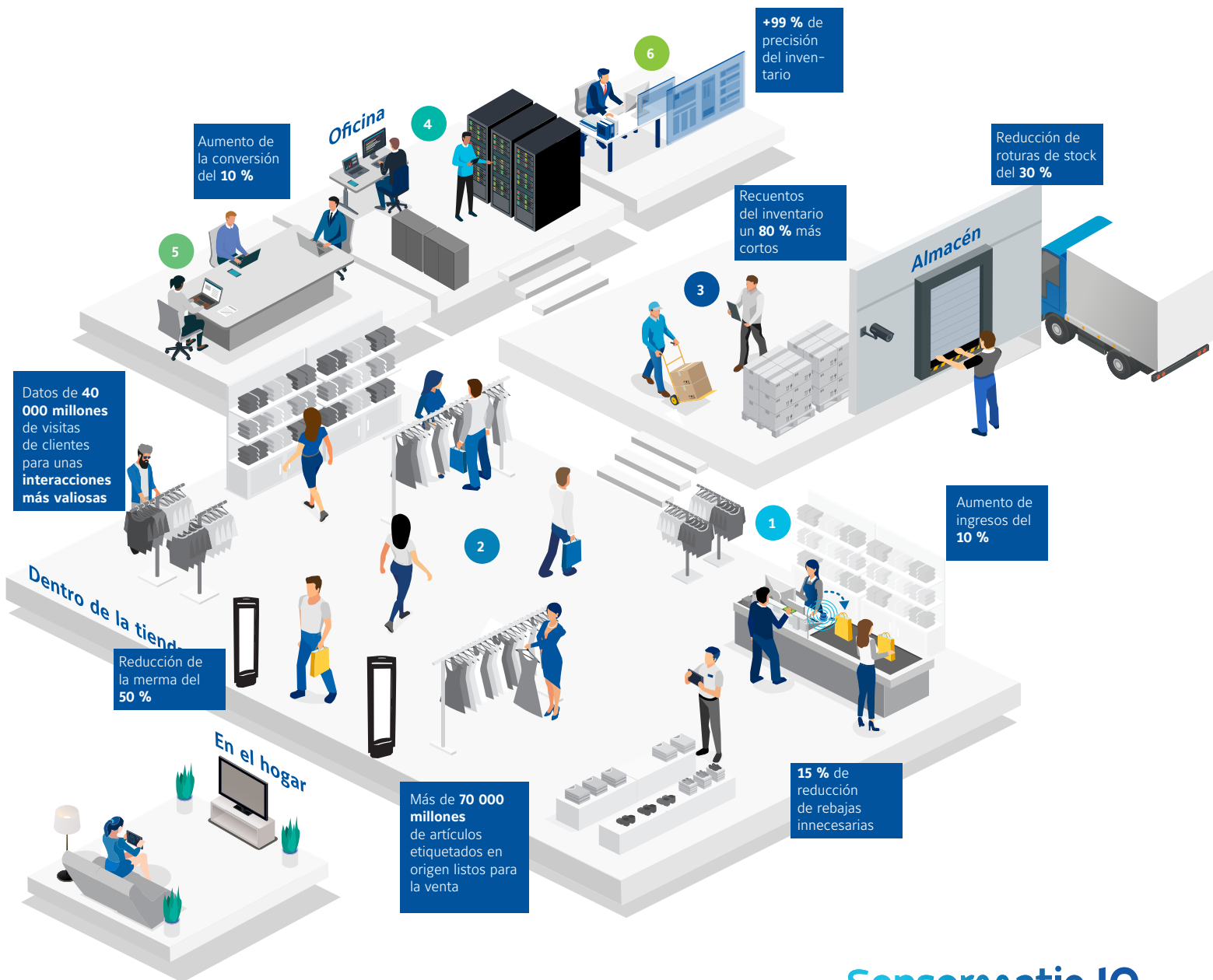
**Aproveche sus activos:** obtenga el máximo valor de los elementos más esenciales del negocio, es decir, la experiencia del cliente, los activos físicos, los sistemas actuales y las personas. Dé el control al empleado liberando el poder de los datos para proporcionarles recursos que los ayuden a satisfacer las necesidades del cliente a cada momento.



# Entornos conectados. Acciones movilizadas. Resultados ilimitados.

Desde la merma y el inventario al comportamiento del cliente, Sensormatic IQ proporciona los cimientos operativos que los retailers necesitan para pasar de recopilar a relacionar puntos de datos en toda la experiencia del cliente, sin importar el origen de los datos. La colaboración multidisciplinar de sus datos convierte la funcionalidad omnicanal en un único canal de acciones que provocan cambios significativos.

La plataforma combina un canal y una visión de la realidad con un objetivo: crear experiencias nuevas entre retailers y clientes para impulsar la fidelidad y el crecimiento.



## 1 Operaciones de tienda

- Aumente las ventas, los márgenes y las tasas de conversión mediante una visibilidad precisa del inventario
- Reduzca el gasto en personal mediante la comprensión del comportamiento del cliente y las tendencias
- Construya un entorno sano y seguro en la tienda
- Minimice los riesgos de daños a la marca garantizando el cumplimiento de las regulaciones y normativas a nivel de tienda
- Construya una organización sostenible con información del inventario predictiva y en tiempo real para conocer exactamente qué necesita y cuándo lo necesita

## 2 Prevención de pérdidas

- Reduzca las pérdidas por merma interna y externa con acciones prescriptivas
- Reduzca el impacto del crimen organizado en el sector retail y de los intentos de fraude mediante widgets integrados
- Reduzca los eventos que generan una visión inexacta del inventario mediante la detección de anomalías

## 3 Comercialización y cadena de suministro

- Aumente las ventas con una visibilidad precisa de todo el ciclo de vida del producto
- Reduzca el margen de pérdidas por rebajas innecesarias
- Reduzca los daños y el desperdicio mediante la visibilidad sobre las tendencias del inventario

## 4 IT

- Alinee el gasto con el volumen de demanda
- Acorte los plazos de comercialización mediante una integración y un escalado rápidos de las capacidades nuevas
- Aumente el poder de TI con una mayor visibilidad para gestionar los sistemas complejos de la tienda
- Mantenga una gran seguridad en el punto de venta

## 5 Marketing

- Aumente el retorno de la inversión de las campañas de marketing mediante una publicidad orientada, personalizada, relevante y situada estratégicamente
- Mejore la experiencia del cliente y construya recorridos personalizados a partir de datos de patrones de tráfico, tiempo de permanencia, interacciones, demografía y más
- Conozca el impacto del marketing para atraer varios perfiles de comprador a la tienda

## 6 Finanzas

- Conozca y optimice el capital humano
- Aumente las ventas con transacciones de mayor volumen, la fidelidad de los clientes y la disponibilidad del inventario
- Aproveche los dispositivos y sistemas actuales

# Satisfaga la demanda del presente y del futuro

Nuestro conjunto de soluciones retail está diseñado para transformar los datos del retailer, procedentes de todo el recorrido del cliente, en acciones.

- **Proteja la mercancía y reduzca la merma** – Nuestras soluciones innovadoras están diseñadas para ayudar al retailer a proteger la mercancía, prevenir la merma y luchar contra el crimen organizado en el sector retail, sin interferir con una experiencia de compra fluida. Sensormatic lidera la innovación en la prevención de pérdidas, que también ofrece una mayor visibilidad sobre la merma y mejora la eficacia de las operaciones.
- **Gestión del inventario para un comercio unificado fluido** – Proporcionamos una visibilidad del inventario que permite maximizar los ingresos y crear una experiencia de compra mejorada y más personalizada. Nuestra solución de Inteligencia de inventario ofrece una mejor visión a nivel de artículo de su inventario en toda la empresa para facilitar el Comercio unificado.
- **Optimice y mejore la experiencia del cliente** – Comprender los patrones de tráfico de los clientes le permite predecir su comportamiento y estar preparado, lo que en consecuencia permite aprovechar al máximo el marketing, la comercialización y el personal. El análisis de tráfico ShopperTrak permite al retailer ofrecer experiencias de cliente más sólidas y aumentar las conversiones.

## El futuro es ahora

Esta plataforma abierta es la culminación de años de investigación y desarrollo a cargo de prominentes científicos de datos e ingenieros del sector. Sensormatic IQ combina la escalabilidad y el alcance global de Google Cloud con análisis avanzados y sensores inteligentes para ofrecer operaciones retail preparadas para el futuro que evolucionan con los cambios en el sector.