

ANALÍTICA DE VIDEO CON IA

+45% en ventas de panadería, sin cambiar el plan de horneado

Cómo un minimercado dejó de perder ventas por góndolas vacías, usando las cámaras que ya tenía instaladas.



SECTOR

Minimercado

SECCIÓN

Panadería

MÓDULO

Alertas de reposición

HARDWARE NUEVO

Ninguno

El cliente llega a la góndola de panificados y la encuentra vacía. No hay reclamo ni registro: la venta simplemente se pierde.

El cliente compra otro producto o se retira sin comprar. Como esa venta perdida no queda registrada en ningún sistema, el problema puede sostenerse durante meses sin que nadie lo dimensione.



El plan existe. En la operación del día, no siempre.

La panadería tenía su plan de horneado, con sus horarios y sus cantidades. En el papel funcionaba. Pero el personal atiende otras tareas, un horario se corre, una reposición se demora, y entre una tanda y la siguiente la bandeja queda vacía justo en el rato de más paso.

Una venta que no deja rastro

Una rotura de stock que llega a la caja deja un faltante, una queja, un número. Una góndola de pan vacía no deja nada: el cliente elige otra cosa y la venta perdida se disuelve sin registro. La brecha no estaba entre la tienda y el cliente. Estaba entre el plan de horneado y su ejecución, y nadie la medía.

Alertas de reposición con IA generativa, sobre las cámaras existentes

Sin instalar equipos nuevos, un módulo de IA generativa interpreta lo que registran las cámaras de la tienda y detecta cuándo la exhibición baja de nivel o queda vacía.

01 • EN EL MOMENTO

Aviso de reposición

Cuando la góndola baja o se vacía, el equipo lo sabe mientras el cliente todavía está en la tienda, sin que nadie tenga que mirar una pantalla.

02 • DESPUÉS

Cumplimiento del plan

Cada faltante deja, por primera vez, un dato: cuántas veces, en qué turno, qué día y en qué tienda se desvía la ejecución del plan de horneado.

Lo que antes era un supuesto **pasó a ser un número por turno.**

+45%

Ventas de la sección panadería.

+6 pts

Conversión de venta de la tienda.

0

Equipos nuevos instalados.

El resultado no vino de hornear más, sino de dejar de perder lo que ya se horneaba. Todo sobre el equipamiento que ya estaba instalado. El módulo ya opera en supermercados y minimercados.

EL PUNTO

Si el producto no está cuando el cliente lo busca, la
venta no se posterga: **se pierde.**

Panadería es solo el caso más visible de una regla que gobierna cualquier exhibición
de alta rotación.



¿Cuánta venta se pierde en tus góndolas?

En 30 minutos te lo mostramos en un contexto comparable.

Solicitar mi demo