

ANALÍTICA DE VIDEO CON IA

Saturación en caja eliminada en la hora pico

Una cadena de retail recuperó la conversión de su franja de mayor afluencia, sin ampliar plantilla ni instalar hardware.



SECTOR

Retail multi-sucursal

ÁREA

Operaciones de tienda

IMPLEMENTACIÓN

100% remota

HARDWARE NUEVO

Ninguno

Los indicadores mensuales estaban en objetivo: ventas dentro de lo presupuestado y ninguna incidencia escalada.

Sin embargo, cada semana, el mismo día y en la misma franja horaria, la sucursal perdía ventas. En el promedio mensual la pérdida quedaba diluida; analizada hora por hora, era significativa. Solo el análisis intradía permitió detectarla.



La conversión se invertía con el tráfico

Al cruzar tráfico y conversión hora por hora, el patrón era el contrario del esperado: cuanto más subía el tráfico, más caía la conversión. Detrás había una saturación recurrente en la línea de caja, un día de la semana, en una franja acotada. La fila crecía y, con ella, el abandono de compra.

No faltaba personal: faltaba información a tiempo

Ampliar la plantilla no era la solución: el equipo ya estaba en la tienda, asignado a tareas de menor impacto durante esa franja. Los datos existían, pero llegaban en el reporte del día siguiente, cuando el pico ya había pasado. Faltaba disponer de la información en el momento en que todavía permitía actuar.

Dos palancas, sin costo adicional

El histórico para anticipar, el tiempo real para reaccionar.

PALANCA 01

Alertas en tiempo real

Umbrales sobre el flujo en la zona de caja. Al superarse, el equipo recibe el aviso en el momento, sin esperar al reporte del día siguiente y sin que nadie vigile una pantalla.

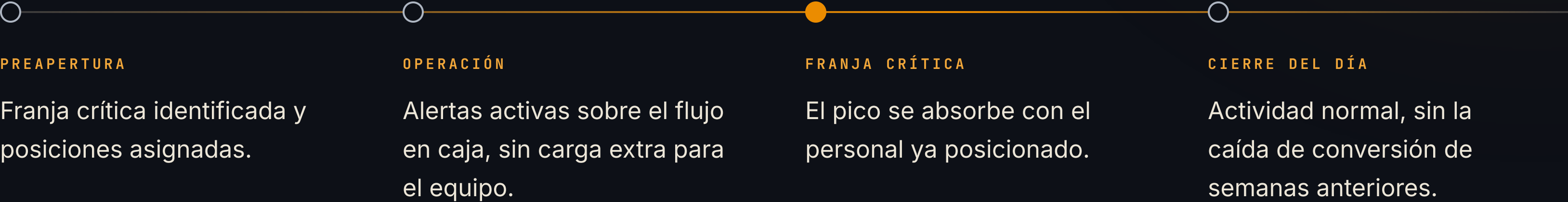
PALANCA 02

Previsión sobre el histórico

Con los datos de las semanas anteriores, la sucursal identificó la hora exacta del pico antes de que ocurriera. El turno dejó de planificarse por estimación.

La alerta resuelve el incidente en curso. **El histórico evita que se produzca.**

La franja crítica, cubierta antes del pico



De la gestión reactiva a la gestión anticipada

ANTES

El problema se detectaba al día siguiente, en el reporte.

La franja pico se afrontaba con la dotación por defecto.

Cola, saturación en caja y venta perdida recurrentes.

La causa de la caída de conversión era una hipótesis.

DESPUÉS, CON KSI

El equipo lo ve mientras está ocurriendo.

El turno se planifica con la hora del pico ya identificada.

El pico se absorbió sin saturación ni cola.

Es un dato: día, franja y zona concretos.

100%

Implementación remota, sin visitas a tienda.

0

Hardware nuevo instalado.

0

Personal adicional contratado.

Lo que cambió el resultado no fue más personal, sino saber en qué día, en qué franja y en qué zona hacía falta el que ya se tenía, con margen para reasignarlo.

Cliente no identificado por acuerdo de confidencialidad. Los resultados corresponden a una sucursal y a su patrón de tráfico particular; no constituyen una garantía de rendimiento.

EL PUNTO

La mayoría de los problemas de conversión en tienda no son de dotación de personal. Son de **información**.

Lo que cambia el resultado es saber en qué día, en qué franja y en qué zona hace falta el personal que ya se tiene, con margen para reasignarlo.



¿Dónde está la franja crítica de tu operación?

En 30 minutos te lo mostramos en un contexto comparable.

Solicitar mi demo