

ANALÍTICA DE VÍDEO COM IA

Saturação no caixa eliminada no horário de pico

Uma rede de varejo recuperou a conversão da sua faixa de maior fluxo, sem ampliar a equipe nem instalar hardware.



SETOR

Varejo multiloja

ÁREA

Operações de loja

IMPLEMENTAÇÃO

100% remota

HARDWARE NOVO

Nenhum

Os indicadores mensais estavam na meta: vendas dentro do orçamento e nenhum incidente escalado.

No entanto, toda semana, no mesmo dia e na mesma faixa horária, a loja perdia vendas. Na média mensal a perda ficava diluída; analisada hora a hora, era significativa. Só a análise intradiária permitiu detectá-la.



A conversão se invertia com o tráfego

Ao cruzar tráfego e conversão hora a hora, o padrão era o oposto do esperado: quanto mais o tráfego subia, mais a conversão caía. Por trás havia uma saturação recorrente na fila do caixa, em um dia da semana, em uma faixa restrita. A fila crescia e, com ela, o abandono de compra.

Não faltava equipe: faltava informação a tempo

Ampliar a equipe não era a solução: o time já estava na loja, alocado em tarefas de menor impacto durante essa faixa. Os dados existiam, mas chegavam no relatório do dia seguinte, quando o pico já havia passado. Faltava ter a informação no momento em que ainda permitia agir.

Duas alavancas, sem custo adicional

O histórico para antecipar, o tempo real para reagir.

ALAVANCA 01

Alertas em tempo real

Limites sobre o fluxo na área de caixa. Quando ultrapassados, a equipe recebe o aviso na hora, sem esperar o relatório do dia seguinte e sem ninguém vigiando uma tela.

ALAVANCA 02

Previsão sobre o histórico

Com os dados das semanas anteriores, a loja identificou a hora exata do pico antes que ocorresse. O turno deixou de ser planejado por estimativa.

O alerta resolve o incidente em curso. **O histórico evita que ele aconteça.**

A faixa crítica, coberta antes do pico



PRÉ-ABERTURA

Faixa crítica identificada e posições atribuídas.



OPERAÇÃO

Alertas ativos sobre o fluxo no caixa, sem carga extra para a equipe.



FAIXA CRÍTICA

O pico é absorvido com a equipe já posicionada.



FECHAMENTO DO DIA

Atividade normal, sem a queda de conversão das semanas anteriores.

Da gestão reativa à gestão antecipada

ANTES

O problema era detectado no dia seguinte, no relatório.

A faixa de pico era enfrentada com a equipe padrão.

Fila, saturação no caixa e venda perdida recorrentes.

A causa da queda de conversão era uma hipótese.

DEPOIS, COM A KSI

A equipe vê enquanto está acontecendo.

O turno é planejado com a hora do pico já identificada.

O pico foi absorvido sem saturação nem fila.

É um dado: dia, faixa e zona concretos.

100%

Implementação remota, sem visitas à loja.

0

Hardware novo instalado.

0

Equipe adicional contratada.

O que mudou o resultado não foi mais equipe, mas saber em que dia, em que faixa e em que zona era necessária a que já se tinha, com margem para realocá-la.

Cliente não identificado por acordo de confidencialidade. Os resultados correspondem a uma loja e ao seu padrão de tráfego particular; não constituem garantia de desempenho.

O PONTO

A maioria dos problemas de conversão em loja não é de dimensionamento de equipe. É de **informação**.

O que muda o resultado é saber em que dia, em que faixa e em que zona é necessária a equipe que já se tem, com margem para realocá-la.



Onde está a faixa crítica da sua operação?

Em 30 minutos, mostramos isso em um contexto comparável.

Solicitar minha demo