

Estudo de caso

Alcançando uma Melhoria de Vendas de 60% com o Refrigerador Monitorado AoFrio

Sumário Executivo:

Este estudo de caso examina como a tecnologia inovadora da AoFrio ajudou uma grande empresa de refrigeradores de garrafas da América do Sul a melhorar a visibilidade da frota, analisar melhor os dados e gerar insights valiosos para impulsionar a eficiência das vendas. Embora seja amplamente conhecido que o posicionamento estratégico na temperatura certa pode aumentar a produtividade, os clientes muitas vezes desconhecem o potencial comercial que a coleta de dados quantitativos pode proporcionar. Neste estudo de caso avaliaremos o impacto das bebidas mais geladas e do posicionamento no ponto de venda (PDV) no desempenho de vendas, planejamento comercial e estratégias de manutenção.

Desafio:

Numa indústria de bebidas altamente competitiva, o cliente enfrentava um baixo volume de vendas e carecia de visibilidade e de soluções de gestão de ativos. O objetivo desta análise foi quantificar o impacto das bebidas geladas e do posicionamento estratégico dentro das lojas no desempenho de vendas e no ROI.

Soluções:

Para enfrentar esses desafios, o cliente decidiu implementar as soluções da AoFrio para novos refrigeradores e optou por modernizar os refrigeradores existentes em campo. Este processo de retrofit foi realizado no mercado, eliminando a necessidade de transporte de refrigeradores até as instalações do cliente, o que resultou em economia geral de custos e tempo.

A AoFrio forneceu suporte abrangente ao longo do projeto de 10 semanas, abordando todos os pontos problemáticos e transformando-os em soluções lucrativas para o cliente. A implementação envolveu o uso de [monitores](#) e do [Ecosistema AoFrio](#), que ofereceu insights padrão como alertas de manutenção e contagens de abertura de portas.



Além disso, a equipe de suporte da AoFrio permitiu ao cliente aproveitar a frota conectada para fins de pesquisa de mercado. O aspecto da conectividade foi crucial, pois permitiu uma análise custo-efetiva com um alcance mais amplo.

A abordagem da AoFrio à conectividade envolveu o design de um ecossistema personalizado em colaboração com o Gerente de Sucesso do Cliente. Isso garantiu que as opções selecionadas estivessem alinhadas com os objetivos do cliente e proporcionassem um retorno do investimento (ROI) positivo. O ecossistema [AoFrio](#) continua evoluindo e inovando, tanto em termos de tecnologia quanto de execução.

Ao aproveitar o ecossistema orientado a soluções da AoFrio, a engarrafadora capturou com sucesso dados de seus refrigeradores de garrafas, traduziu-os em insights acionáveis e obteve melhorias na visibilidade da frota e na eficiência de vendas.



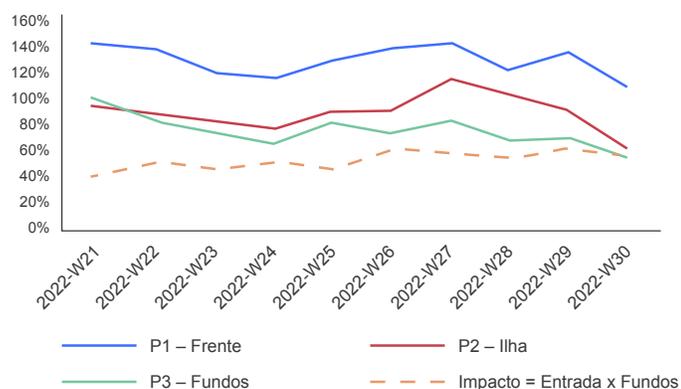
Soluções:

Imagine sua empresa usando informações baseadas em dados em tempo real para tomar decisões de negócios mais estratégicas com uma abordagem holística? Este estudo de caso destaca o impacto significativo das bebidas mais geladas e do posicionamento estratégico no desempenho de vendas, permitindo ao cliente impulsionar o crescimento do negócio.

Resultados:

1. Melhoria de 60% nas vendas com posicionamento estratégico do refrigerador

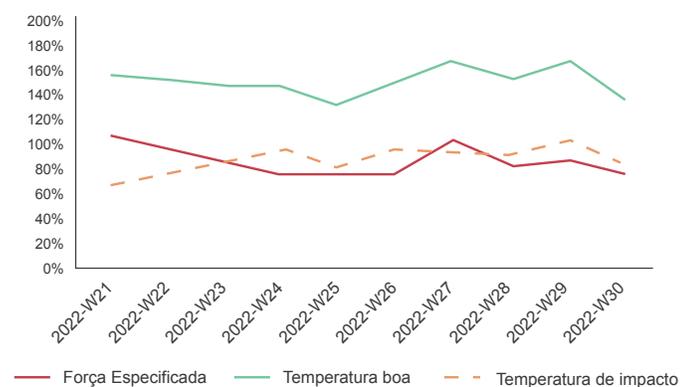
De acordo com nossa análise da frota de refrigeradores de 2000, que inclui cervejas e bebidas, observamos uma melhoria significativa de 60% na abertura de portas quando os refrigeradores estão posicionados em P1 (Entrada) em comparação com P3 (fundos da loja). Este impacto positivo foi mantido de forma consistente durante um período de 10 semanas. Esses dados sugerem que posicionar estrategicamente os refrigeradores na entrada pode efetivamente impulsionar as vendas.



Posição na Loja	Aberturas de Porta	Quantidade de equipamentos
P1 - Entrada	160%	592
P2 - Corredor	109%	993
P3 - Fundos	100%	520

2. Aumentar as vendas através do monitoramento de temperatura: aumento de até 78% nas aberturas de portas

Depois de analisar nossa frota de refrigeradores de 2000, que inclui cervejas e bebidas, descobrimos que tomar medidas para melhorar a temperatura dos refrigeradores no ponto de venda pode levar a um aumento notável de até 78% nas aberturas de portas. Este impacto positivo foi mantido de forma consistente durante um período de 10 semanas. Essas descobertas destacam a importância do monitoramento de temperatura para impulsionar as vendas e o envolvimento do cliente.



Cinta de Temperatura	Aberturas de Porta	Quantidade de equipamentos
1 Verde	178%	1475
2 Amarelo	156	653
3 Vermelho	100	227



Resultados:

Quando combinamos os fatores de temperatura e posição, observamos resultados notáveis. A tabela abaixo demonstra que EDFs (Geladeiras Expositoras de Equipamentos) com ótimos níveis de temperatura e posicionados na entrada podem ter até três vezes mais aberturas de portas em comparação com equipamentos com altas temperaturas colocados no fundo da loja. Além disso, equipamentos na primeira posição que também melhoram a temperatura podem aumentar em até duas vezes o número de aberturas de portas. Isto destaca o impacto significativo da integração da temperatura e da posição para maximizar as oportunidades de abertura de portas e impulsionar as vendas.

	P1 - Entrada	P2 - Corredor	P3 - Fundos
1 Verde	316%	224%	207%
2 Amarelo	288%	194%	188%
3 Vermelho	196%	134%	100%

“Esses resultados representam um canal de vendas específico em uma região específica para um conjunto específico de produtos, portanto, podem não representar a sua realidade como cliente, mas o que mostram são os dados quantitativos que podem ajudá-lo a entender melhor seus números para alcançar os melhores resultados”. Diz Lucas Sell – Gerente Comercial e de Programas em Cliente

Conclusão:

Com o ecossistema IoT avançado da AoFrio, os fabricantes de refrigeradores de garrafas e OEMs agora podem obter informações valiosas sobre o desempenho de seus ativos. Isto inclui monitorizar os tempos de abertura das portas, analisar o posicionamento do ponto de venda (POS), garantir níveis de temperatura ideais para a qualidade do produto e recolher dados vitais para tomar decisões de negócios informadas destinadas a aumentar as vendas e as receitas. Ao priorizar a coleta de dados, as empresas podem projetar e selecionar com eficácia a solução de conectividade mais adequada, levando, em última análise, a uma maior satisfação do cliente, melhor visibilidade e sucesso geral.

Autore: Lucas Sell - Commercial and Customer Success Manager