

## Estudo de caso: O Valor do Frio

### Resumo:

---

A indústria global de bebidas tem sido caracterizada como tremendamente competitiva em todo o mundo; A temperatura adequada do produto no ponto de venda pode fazer toda a diferença no mercado. Como resultado, as empresas de bebidas investem somas significativas de dinheiro em refrigeradores, ano após ano, com base na teoria de que uma bebida gelada vende melhor. Porém, é relevante entender como a temperatura realmente impacta a produtividade de um ativo comercial e quais fatores precisam ser considerados para atingir a temperatura desejada?



### Desafio:

---

**Uma marca de cerveja bem conhecida na América Latina** se concentra em determinar a relação entre a temperatura, as variações reais do mercado e como essas variáveis podem levar a uma melhor produtividade dos ativos.

### Solução:

---

Utilizando a solução IoT da AoFrio, a marca de cerveja coletou dados com informações precisas sobre diversos parâmetros críticos, como:

- Faixas reais de temperatura operacional e segmentação no mercado
- Número e tempo de aberturas de portas (recargas) versus temperatura
- Correlação entre tempo de ativação/desativação de ativos e temperatura
- Velocidade de pulldown (tempo para atingir a temperatura ideal)
- Taxa de serviço do compressor e eficiência dos componentes

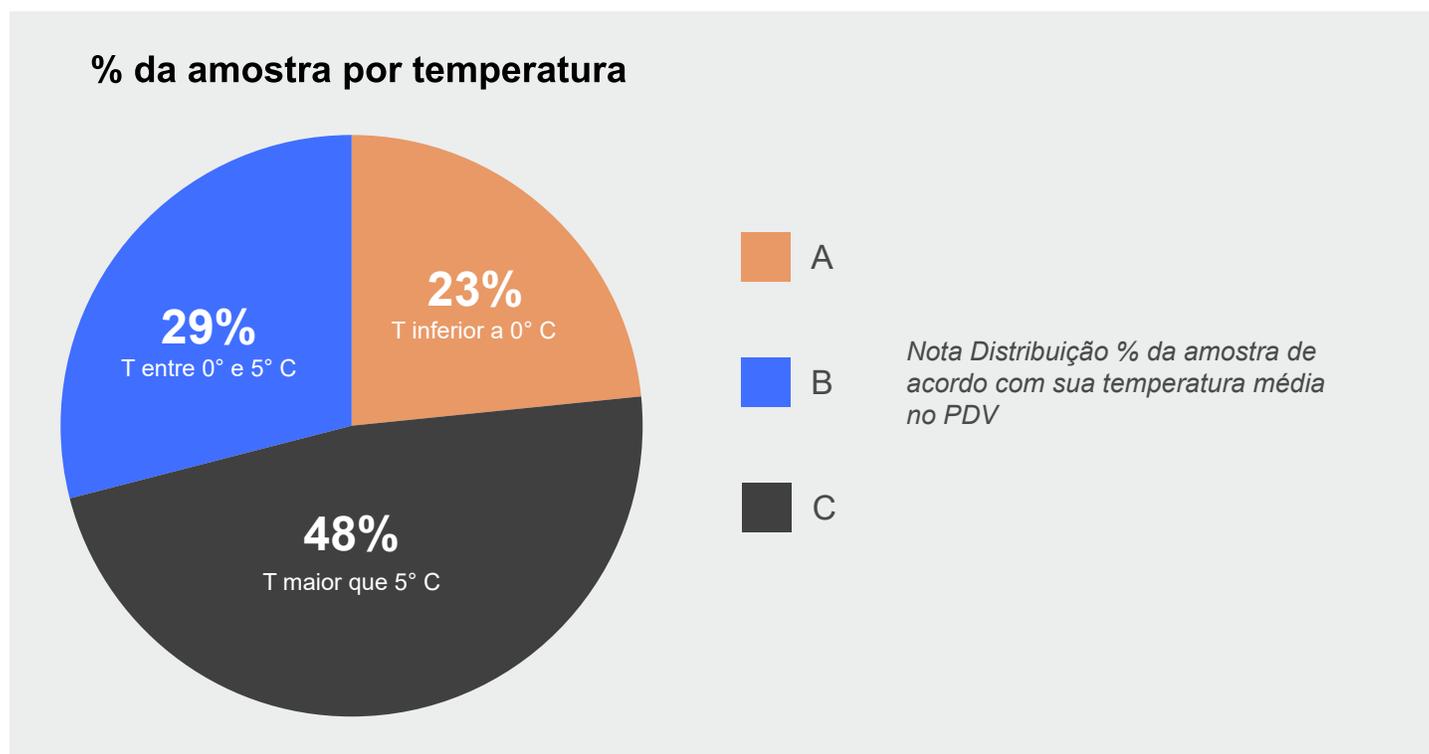
## Caso de uso:

Esses dados forneceram insights valiosos que melhoraram diretamente a compreensão e o gerenciamento dos principais impulsionadores da temperatura ideal no PDV. O [Controlador SCS](#) da AoFrio tornou o monitoramento do desempenho operacional transparente e facilmente mensurável. A implementação ocorreu em 13.400 coolers que estavam no mercado há 3 meses. As temperaturas obtidas nos coolers da marca foram segmentadas em 3 níveis com base nas suas políticas de qualidade:

	A → T inferior a 0° C → ideal
Fora de especificação *	B → T entre 0° e 5° C → admissível
	C → T maior que 5° C → não admissível

\* *Fora da especificação (OOS) é um termo usado para descrever um resultado que não atende aos critérios ou especificações predefinidos*

O gráfico aqui destaca claramente que **apenas 23%** da amostra analisada apresentou a faixa média ideal de temperatura operacional esperada pela marca de cerveja.



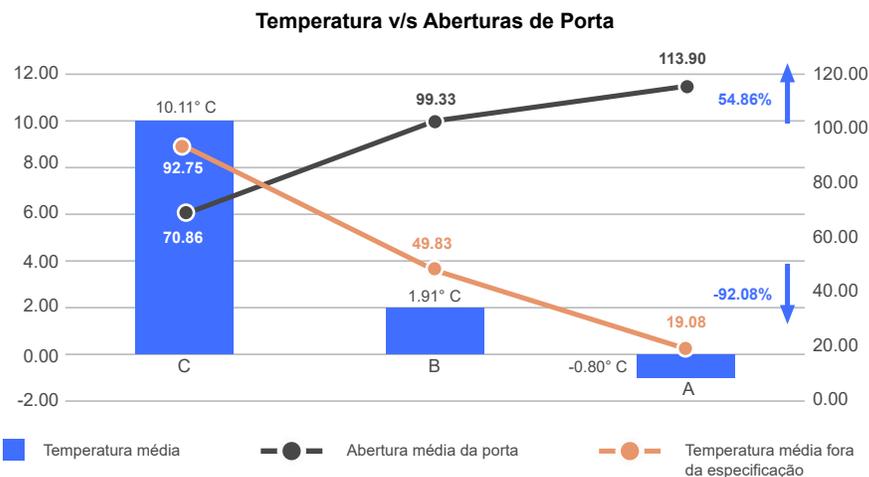
A análise dos dados revelou que os ativos operando dentro da faixa de temperatura ótima (A) experimentaram um **aumento de mais de 54%** nas aberturas de portas e também foi observado que as aberturas de portas fora das especificações (OOS) **diminuíram cerca de 92%** para os ativos nesta faixa ideal.

Além disso, foi estabelecida uma correlação entre faixas de temperatura e horários de funcionamento, o que facilitou a geração de ações comerciais para discussões de pré-venda com os usuários finais.

## Caso de uso:

A empresa utilizou os dados coletados para responder à premissa de **quanto a temperatura e suas faixas poderiam impactar a utilização dos ativos no mercado**. Assim, foi feita uma correlação entre temperatura e uso de ativos (aberturas de portas).

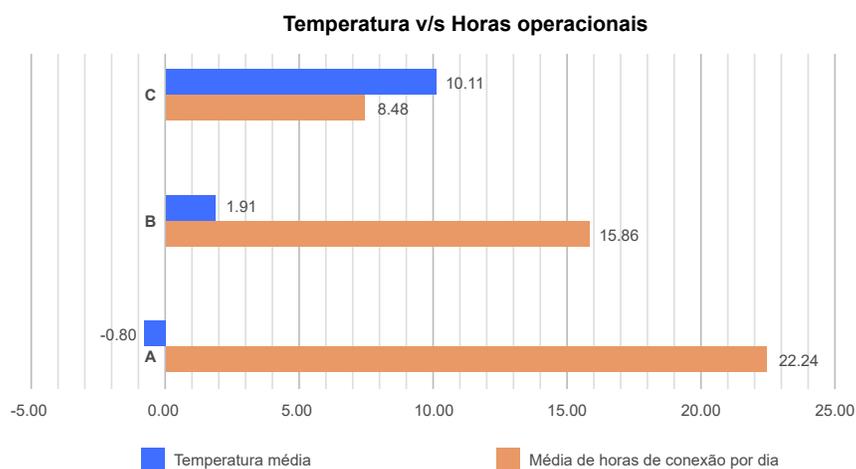
	A	T inferior a 0° C	ideal
Fora de especificação*	B	T entre 0° e 5° C	admissível
	C	T maior que 5° C	não admissível



A análise dos dados revelou que os ativos operando dentro da faixa de temperatura ótima (A) experimentaram um **aumento de mais de 54%** nas aberturas de portas e também foi observado que as aberturas de portas fora das especificações (OOS) **diminuíram cerca de 92%** para os ativos nesta faixa ideal.

Além disso, foi estabelecida uma correlação entre faixas de temperatura e horários de funcionamento, o que facilitou a geração de ações comerciais para discussões de pré-venda com os usuários finais.

	A	T inferior a 0° C	ideal
Fora de especificação*	B	T entre 0° e 5° C	admissível
	C	T maior que 5° C	não admissível



De posse desses insights, a marca de cerveja conseguiu identificar quantas horas um refrigerador precisa permanecer conectado para cada faixa de temperatura. Esses dados obtidos do ecossistema IoT da AoFrio ajudaram a marca a refinar suas estratégias comerciais para diferentes canais, tipos de clientes e regiões.



## Conclusão:

---

O estudo de caso demonstra uma correlação clara e convincente entre a temperatura e o seu impacto na produtividade dos ativos. Além disso, enfatiza o potencial transformador da tecnologia IoT na melhoria das operações comerciais na indústria de bebidas através da recolha e análise de dados. Este business case interno proporcionou resultados eficazes para justificar um investimento contínuo em IoT para a frota fria da marca.

A marca de cerveja tem implementado consistentemente iniciativas estratégicas destinadas a aumentar a eficiência de sua frota de refrigeradores em parâmetros de canais comerciais, gestão de vendas e segmentação de clientes.

Escrito por Sebastian Jaramillo, Senior Customer Manager Mexico e Central America

©2023 AoFrio Limited.

WT9803\_i2 09/23 Portuguese

As marcas registradas são (conforme aplicável) <sup>TM</sup> e <sup>®</sup> da AoFrio Limited. Embora todas as informações neste documento sejam consideradas precisas e confiáveis pela AoFrio Limited, a AoFrio Limited e suas subsidiárias e afiliadas e seus diretores, executivos e funcionários não são responsáveis por quaisquer erros ou omissões de qualquer tipo, e na extensão máxima permitida legalmente, não tem responsabilidade civil, contratual ou de outra forma para com qualquer usuário e/ou terceiros.

E: [info@aofrio.com](mailto:info@aofrio.com) [www.aofrio.com](http://www.aofrio.com)