
Caso de usuário

A Solução de Conectividade da AoFrio maximiza a eficiência das visitas de vendas em até 75%

O setor de refrigeração comercial, assim como os negócios de bebidas e varejo, precisam de insights baseados em dados para aprimorar o potencial de sua frota de refrigeradores. O ecossistema IoT avançado da AoFrio permite que empresas de bebidas e fabricantes de refrigeradores rastreiem seus ativos, garantam que suas temperaturas estejam dentro da zona de segurança para fins de qualidade e reúnam dados vitais necessários para gerar manutenção preventiva.

Neste estudo de caso, exploraremos como a tecnologia da AoFrio auxiliou uma marca global de bebidas na Argentina na gestão de sua frota de refrigeradores, com foco no gerenciamento da localização dos equipamentos em campo e na detecção de potenciais refrigeradores movidos.

Sumário Executivo

Juntos, o cliente e a AoFrio criaram um ecossistema avançado de refrigeradores comerciais conectados, capaz de capturar dados de seus refrigeradores em campo e traduzi-los em insights significativos que podem ser acionados para melhorar a gestão do negócio.

Este caso de negócios para o cliente foi construído com base na abordagem de questões críticas de inconsistência de dados em seus sistemas ERP (Enterprise Resource Planning) e movimento frequente e descontrolado de refrigeradores. Havia a necessidade de conectar os refrigeradores a um ecossistema que alertasse quando ocorressem movimentos dos refrigeradores e onde eles estavam localizados, reduzindo assim a perda de equipamentos e melhorando a eficiência operacional.



Desafio

Na Argentina, o cliente já possuía cerca de 20 mil refrigeradores com **controladores AoFrio SCS** representando aproximadamente 30% de sua frota. Embora os refrigeradores tivessem controladores, eles ainda não utilizavam o benefício potencial do **gerenciamento de ativos** usando o ecossistema IoT da AoFrio. Os desafios que a empresa teve na gestão de ativos foram:

- Inconsistência de dados em seu ERP
- Problemas com a localização precisa dos refrigeradores e falta de alertas quando eles eram movidos

Solução

Para enfrentar esses desafios, o cliente e a AoFrio planejaram e executaram um teste com cerca de 400 refrigeradores já equipados com o controlador SCS da AoFrio. O piloto teve como objetivo testar a eficiência da plataforma AoFrio nas seguintes operações:



Sincronização

Garantiu a sincronização dos controladores AoFrio SCS com os dispositivos móveis da equipe comercial do cliente, o que possibilitou o monitoramento dos ativos encontrados em campo.



Alerta de refrigeradores movidos

Detectou a movimentação dos refrigeradores e sua localização e forneceu informações à equipe.



Consistência de informações

Detectou inconsistências nos endereços cadastrados em seu ERP, fornecendo à empresa informações precisas de localização.

Painéis de Gestão AoFrio

Para potencializar o potencial dos refrigeradores, os dados capturados dos controladores dentro dos mesmos foram entregues no eficiente conjunto de dashboards da AoFrio, com foco no gerenciamento de ativos. Este dashboard foi 100% automatizado e teve um papel crucial no sucesso do projeto. Fornecidos com visualizações gerenciais e operacionais para facilitar o acompanhamento do progresso, os painéis da AoFrio são equipados com listas de ações interativas que orientam as decisões do cliente sobre a priorização de visitas e as ações necessárias.

Resultado

O projeto teve alguns resultados muito positivos para o cliente. A solução de conectividade confiável e precisa da AoFrio trouxe diversos **benefícios**. A empresa conseguiu:

1. Detectar inconsistências em seu ERP – aproximadamente **25%** dos endereços cadastrados no banco mestre de clientes estavam incorretos. O sistema da AoFrio foi capaz de corrigi-los com coordenadas de localização precisas.
2. Detectar a localização precisa de **40%** dos refrigeradores movidos, o que forneceu informações detalhadas para evitar perdas desses ativos, recuperando-os;
3. Houve um aumento de **75%** nas visitas de vendas registradas*. Isso foi conseguido por meio de uma implantação massiva do aplicativo AoFrio Connect™ Track (o aplicativo móvel da equipe de vendas que permite a localização do refrigerador e seu upload completo de dados). Quanto mais pessoas dentro da organização utilizarem este App, que opera de forma passiva, maior será a eficiência de ter toda a frota monitorada continuamente.

* medido nos últimos 30 dias

O Retorno do Investimento e os próximos passos

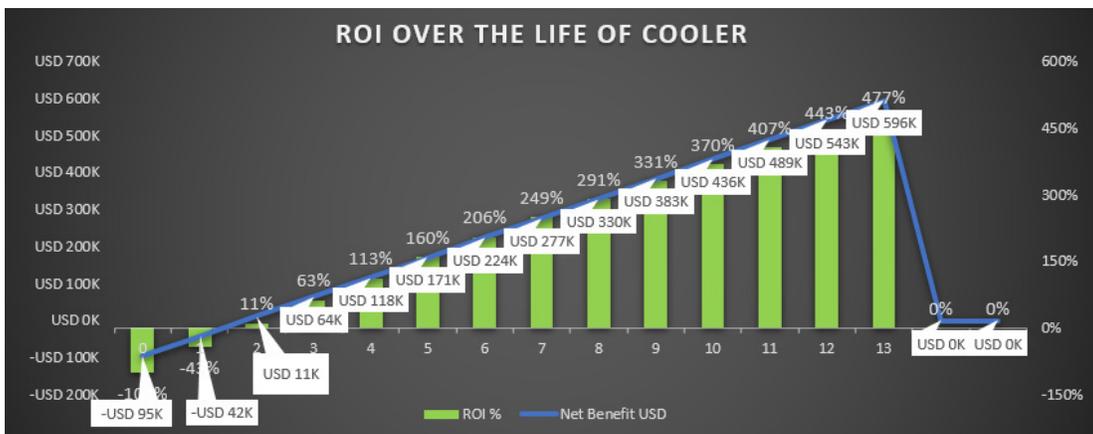
Com base no poder da detecção de refrigeradores movidos e nas informações precisas fornecidas pela plataforma AoFrio, há potencial para expandir esse benefício para toda a frota do cliente, o que exigiria a conexão de todos os refrigeradores com hardware conectado em uma ação de retrofit em campo. AoFrio também oferece aos clientes a solução perfeita para fácil retrofit de refrigeradores antigos: o **Connect™ Monitor**, um dispositivo multissensorial facilmente instalado dentro dos refrigeradores em campo que pode fornecer informações sobre localização do refrigerador, temperatura, desempenho de vendas e manutenção preditiva.

Um cálculo estimado foi feito para entender qual poderia ser o **impacto do ROI** e do **retorno para investimentos futuros** se um programa de modernização fosse considerado pelo cliente. Para este cálculo, foram assumidos os seguintes fatores:

1. Potencial compra de Connect Monitors para realizar um programa de modernização (5.000 unidades)
2. Custo médio do Refrigerador Novo (estimado em US\$ 1.000 como custo de reposição em caso de perda ou roubo dos refrigeradores)
3. Vida média do refrigerador (13 anos)
4. Reduzir a perda de equipamentos de refrigeração (a perda anual de equipamentos de refrigeração para o cliente é de 4% da perda anual da frota).

O ROI foi calculado apenas sob a perspectiva de redução de perdas de refrigeradores, pois atualmente o cliente considerou focar apenas na gestão de ativos e ainda não considerou a AoFrio para os demais pilares de valor.

Conforme mostrado abaixo, o cálculo sugere um retorno do projeto de quase 2 anos.



A AoFrio e o cliente pretendem colaborar para quantificar ainda mais os demais pilares da solução de refrigeração que são manutenção preventiva, ações comerciais e economia de energia, o que impulsionará o ROI e o cliente com resultados de retorno ainda melhores.



Conclusão

A solução inovadora de conectividade da AoFrio demonstrou com sucesso seu valor na transformação da gestão de ativos da empresa de bebidas na Argentina. A IoT é o caminho do futuro e as empresas do setor que não utilizam essa tecnologia correm o risco de ficar para trás. Como líder neste campo, a AoFrio está facilitando a mudança para as empresas, fornecendo um sistema IoT avançado para refrigeração comercial. A tecnologia ajuda no desenvolvimento de um ecossistema robusto, fornecendo insights valiosos aos clientes por meio de sustentabilidade e tecnologia transformadora.