

beabloo

Dossier de premsa Laboratori de Comerç de Nova Generació

Grup Beabloo, pioner en el desenvolupament de solucions tecnològiques i intel·ligència artificial

Beabloo

Beabloo és una companyia tecnològica pionera en el desenvolupament de solucions per proveir d'intel·ligència els espais físics. **Active Customer Intelligence Suite** (ACIS) de Beabloo és un conjunt de solucions dissenyades per transformar digitalment els espais públics i físics de sectors com ara el minorista, la banca, les estacions de servei, l'hostaleria, els viatges i l'educació.

La suite ACIS, integrada a la plataforma *cloud* de Microsoft Azure, combina la cartelleria digital, l'analítica i l'automatització basada en intel·ligència artificial per revolucionar la comunicació, analitzar el comportament de les persones i automatitzar la personalització de les experiències. La tecnologia de Beabloo ajuda els espais físics a aprendre de les persones i a adaptar-s'hi en temps real per oferir un millor servei.

Amb aquestes solucions, els establiments tradicionals incorporen els avantatges de la innovació tecnològica, ja que aquesta suite permet millorar i optimitzar l'experiència de l'usuari en els espais físics mitjançant l'observació del seu comportament, les seves interaccions, el recorregut, les visualitzacions de les campanyes de cartelleria digital o les compres. Aquesta anàlisi de les dades extretes permet als departaments de màrqueting optimitzar les seves campanyes, els diferents espais, i automatitzar els continguts, i d'aquesta manera millorar l'experiència de l'usuari i optimitzar la inversió publicitària.

Metriplica

Metriplica és la companyia de consultoria en línia del Grup Beabloo que ofereix assistència pel que fa a mesurament digital i tècniques de mineria de dades, per ajudar a obtenir el màxim profit de les dades.

Des de 2003, Metriplica desenvolupa una àmplia varietat de solucions per satisfer les necessitats estratègiques i tecnològiques, que es centren en el retorn de la inversió (ROI) i la millora dels negocis. Transformen l'analítica en *insights* que permeten prendre millors decisions de negoci. Són consultors autoritzats de les millors eines de la indústria i han estat considerats la millor consultora d'*analytics* de parla hispana.

Active Customer Intelligence Suite: el conjunt de solucions integrades de Beabloo

Beabloo ofereix un plantejament revolucionari per abordar les campanyes de màrqueting en els espais físics, amb Active Customer Intelligence Suite (ACIS). Aquest sistema de solucions digitals integrades permet que les empreses es comuniquin amb els clients i analitzin el seu comportament dins de l'establiment, i construeixin experiències personalitzades i automatitzades.

ACIS incorpora tecnologies punteres, com la intel·ligència artificial, i cobreix tot el recorregut de compra del client (*customer journey*) en els espais físics, per tal que la veu de la marca l'acompanyi des de l'aparador fins a la sortida, des de la presa de consciència fins a la compra i la fidelització.

Totes les dades que Beabloo recull i analitza són anònimes i respecten la privacitat de les persones. I aquest compromís amb la privacitat és una prioritat absoluta en tots els casos.

Active Customer Intelligence Suite es basa en tres pilars que estructuraven aquestes solucions, **comunicació, recopilació i anàlisi, automatització i optimització.**



El projecte de Beabloo per al Laboratori de Comerç de Nova Generació

Beabloo participa amb l'**Ajuntament de Barcelona, Barcelona Activa, Ctecno i CorEixample** en el **Laboratori de Comerç de Nova Generació**. Al costat d'aquestes entitats, l'empresa tecnològica desenvoluparà **un projecte que busca fomentar la transformació digital als comerços de proximitat** de la ciutat de Barcelona. La digitalització s'ha convertit en una eina clau que es posa al servei del comerç, perquè els establiments puguin optimitzar els seus espais i augmentar la seva competitivitat.

La digitalització dels espais físics i les aplicacions d'intel·ligència artificial s'han convertit en fonamentals per al futur dels comerços locals. Per això, Beabloo posa la seva **suite de solucions tecnològiques a disposició del projecte** per impulsar la transformació digital.

Quatre comerços emblemàtics de l'Eixample de Barcelona han estat seleccionats per participar en el projecte: **Flors Navarro**, **Barrabés**, **Create Styling** i **Crois Croissant Gourmet**. En tots aquests establiments s'han implementat diferents solucions tecnològiques per a la digitalització i optimització dels seus diferents espais, per tal de fer-los més intel·ligents i eficients.

Comerços participants

Flors Navarro

La floristeria de referència de Barcelona vol mostrar la seva capacitat de digitalització i anar més enllà a l'hora d'oferir una experiència de client personalitzada. Per això, **Minerva**, el sistema d'intel·ligència artificial de **Beabloo**, gestiona les diferents solucions desplegades a la botiga per oferir una experiència única i segura a cada client. Flors Navarro monitoritza i regula l'aforament amb **Interaction Care**, la solució que permet gestionar l'ocupació i minimitzar les interaccions de risc. S'hi ha implementat **cartelleria digital** amb **analítica d'audiència** per tal de poder mostrar contingut adaptat al perfil demogràfic del client, sempre respectant la seva privacitat; **Zone Performance** permet entendre el recorregut que fan els clients per la botiga i optimitzar l'organització de l'espai i millorar el servei; **Minerva** monitoritza també les cues a través de **Queue Management**, que ajuda a gestionar les cues vinculades a les comandes de rams de flors personalitzats, mitjançant un expenedor de números i una pantalla, on s'indiquen els tornos i a la vegada contingut rellevant per a aquest perfil de client. Al final del recorregut i amb l'objectiu de valorar tant **la satisfacció del client pel que fa al servei rebut** com la seva experiència de l'abans i el després de la transformació digital de l'establiment, es recull i s'analitza tota la informació amb el **Customer Satisfaction Survey**; **Minerva** aprendrà de totes les dades recollides durant aquests primers mesos de funcionament per tal de canviar els continguts digitals en temps real i **proporcionar previsions diàries als gestors** de l'establiment.

En línia amb el seu compromís amb el medi ambient, tota la tecnologia desplegada té un **consum intel·ligent d'energia**.

Barrabés

La botiga de referència de la zona en material, roba i calçat de muntanya, té les seves arrels en el món en línia, ja que va començar com a eCommerce i després va obrir la botiga física. Per això entenen la importància de poder analitzar i optimitzar tots els espais de l'establiment, fet que els possibilita la digitalització. Per convertir aquesta botiga en un espai intel·ligent i segur, s'hi ha implementat **Interaction Care** i **People Counter** per al control de l'ocupació, junt amb la **cartelleria digital**. També un **Video Wall**, que permet que els empleats accedeixin a les característiques del producte des de diferents punts de la botiga sense haver-se de desplaçar, només escanejant el codi de barres dels productes; **Zone Performance**, que els permet analitzar i optimitzar els diferents punts de la botiga i, al final del recorregut, **Customer Satisfaction Survey**, que recull i analitza tota la informació sobre l'experiència del client.

Crearte Styling

El centre de perruqueria i estètica biològica de la zona ha buscat solucions tecnològiques que es centraran en l'emissió de contingut, ja que és una peça fonamental per a l'establiment. Per això han implementat la solució de **cartelleria digital**, que emet diferents continguts d'interès per als seus clients mentre realitzen el tractament. A més, mitjançant un **codi QR**, els clients poden opinar sobre la seva experiència al centre. A l'establiment, també s'hi han implementat altres tecnologies com **Lift&Learn**, que permet als clients verificar fàcilment la informació sobre els productes que es venen al centre tan sols separant els productes d'un prestatge interactiu; **Customer Satisfaction Survey**, que recull i analitza tota la informació de l'experiència del client, i **People Counter**, que facilita el control dels accessos i la sortida de les persones del centre.

Crois Croissant Gourmet

A la cafeteria i *workspace* especialitzada en croissant gourmet i productes italians, l'atenció personalitzada i el tracte exclusiu són marques de la casa. Per això s'hi ha implementat **Minerva, el motor d'intel·ligència artificial**, integrat amb la **cartelleria digital** i la resta de solucions. Els continguts emesos són de vital importància, es mostren a l'usuari de la manera més atractiva, i s'analitzen l'audiència, sempre de forma anònima, les vendes, el moment del dia, el temps o altres paràmetres. També s'hi ha implementat **People Counter**, la solució per gestionar l'aforament i controlar els accessos i la sortida de les persones de l'establiment, i **Customer Satisfaction Survey**, per recollir i analitzar la informació de l'experiència del client a la cafeteria. **Sales tracking analitza les vendes** i la seva relació amb el contingut que es mostra a les pantalles, així com totes les variables proporcionades per les diferents solucions, **per tal de proposar millores i optimitzar l'espai**.

La tecnologia del projecte

Beabloo proporciona les solucions digitals necessàries per maximitzar el potencial dels establiments físics, oferir al visitant experiències úniques i immersives, i assolir més visibilitat de marca.

Cartelleria digital

Amb la solució de cartelleria digital, Beabloo proporciona un gestor de continguts personalitzats i analítica potent que adapta el contingut al perfil demogràfic (rang d'edat i sexe) de l'audiència.

Beneficis

- Millora el rendiment de la inversió amb una àmplia xarxa de cartelleria digital.
- Augmenta la visibilitat de la marca.
- Millora l'impacte del contingut i el fa atractiu i multiformat.
- Ensenya campanyes personalitzades i integra eines d'anàlisi.
- Centralitza la gestió multicanal al núvol.
- Utilitza un sistema operatiu nadiu i segur.

Minerva

Es tracta d'una solució de màrqueting digital innovadora que porta la primera plataforma de cartelleria digital intel·ligent a les botigues físiques. Aquest sistema impulsat per la intel·ligència artificial aprèn de les audiències,

les vendes i altres variables per personalitzar la planificació i l'orientació de les campanyes de cartelleria digital. Combina les capacitats del big data, *computer vision*, *machine learning* i *deep learning*.

Mitjançant una anàlisi de l'audiència de les campanyes, les vendes i l'atribució en temps real, Minerva entén quin contingut serà més atractiu per a l'espectador. El seu principal objectiu és millorar l'experiència del client. Minerva també activa els sistemes de cartelleria digital, fa prediccions precises sobre quin contingut és el més desitjat, i el mostra en el moment i el lloc adequats.

Beneficis

- Amplia les capacitats de la cartelleria digital omnicanal.
- Elimina les incerteses del màrqueting seleccionant automàticament el contingut més rellevant per a cada moment del dia.
- Millora l'experiència del client tot mostrant el contingut seleccionat en funció de l'hora del dia i de la pantalla concreta.
- Proporciona informació sobre la segmentació de clients per a l'optimització de qualsevol acció de màrqueting.

Queue Management

Queue Management controla i gestiona la posició de les persones en una cua, i en mostra la quantitat a la cartelleria digital i mitjançant una notificació d'àudio.

Beneficis

- Redueix el temps d'espera percebut.
- Manté els clients informats i entretinguts.
- Personalitza continguts per gènere i rang d'edat.
- Mostra informació rellevant i realitza vendes creuades.
- Entén quin contingut crida més l'atenció (amb Advanced Audience Analytics).

Customer Satisfaction Survey

Aquesta solució recull l'opinió del client o visitant durant la seva experiència de compra.

Beneficis

- Proporciona dades demogràfiques recollides pels sensors de vídeo.
- Entén millor els clients gràcies a l'encreuament de les opinions amb les dades demogràfiques.

People Counter

People counter és un dispositiu electrònic basat en imatges, que determina quantes persones traspassen una àrea determinada, normalment les portes d'entrada o de sortida. Aquestes imatges es tracten i s'eliminen. No s'emmagatzemen mai.

Beneficis

- Proporciona el nombre de persones que entren i surten de la botiga durant el període de temps desitjat.

Zone Performance

La solució ofereix una anàlisi sobre el comportament dels clients en diferents zones de l'establiment físic.

Beneficis

- Ensenya el recorregut que realitzen els clients per les diferents zones.
- Informa de quanta gent passa per una zona, quanta gent s'hi queda i durant quant de temps.
- Maximitza les operacions.
- Disposa de dades objectives per millorar el disseny de l'espai.

Lift&Learn

Lift & Learn descobreix informació sobre el producte que el client sosté a les mans i mostra imatges o vídeos relacionats en un suport de cartelleria digital en diferents formats: *videowalls*, pantalles de dimensions més petites, tòtems, etc. També permet comparar entre dos o més productes tot mostrant informació simultània.

Interaction Care- IC Occupancy Control

La solució prové d'Interaction Care, la tecnologia desenvolupada per Beabloo per combatre la COVID-19, i gestiona automàticament l'aforament dels espais físics. Mostra l'aforament en temps real a la cartelleria digital i permet que els clients entrin, o bé els demana que s'esperin. Permet a les empreses actualitzar manualment l'aforament de l'interior i el màxim permès.

Contacte de premsa

Per a més informació o sol·licitud d'entrevistes, contacta amb nosaltres.

Departament de Comunicació Beabloo

Marta Escolar

+ 34 622 623 693

Laura Sali Pérez

+ 34 667 656 269

press@beabloo.com

beabloo