

# Caso Práctico

## La implementación de SDKs de Connect Track incrementó la recolección de datos IoT vía Bluetooth en un 371%

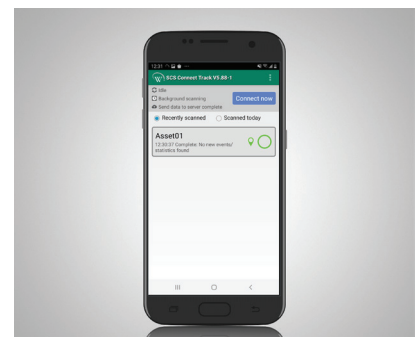
### Resumen

Un gran cliente de la industria de las bebidas recurrió a la ayuda de Wellington al buscar una mejora en la recolección de datos IoT de su flota de refrigeradores conectados. Al implementar Connect™ Track SDK en una aplicación personalizada usada por su personal de ventas en campo logró incrementar en un 37% la recolección de datos de los refrigeradores. Este incremento en el flujo de datos, usando la flota existente y Bluetooth, fue prácticamente gratis, y logró obtener nuevos conocimientos, productividad y eficiencia, permitiendo mejores decisiones de inversión y servicio para sus clientes.

### Una recolección de datos sencilla

Buscamos que la conectividad funcione para usted, y para eso, debemos cumplir con los diferentes requisitos para la recolección de datos en una amplia gama de niveles de precio, todo esto basado en su desempeño técnico, tipo de producto, relaciones del cliente, políticas de la empresa, modelos de negocios, entre muchos otros. Todo esto porque la recolección de datos es el único y más grande componente al diseñar y elegir una solución de conectividad.

Es por esto por lo que Wellington ofrece la gama más grande de opciones en la industria para la recolección de datos de equipos conectados.



Opción	Aplicación
<p><b>Connect™ Track app:</b> Una aplicación basada en la recolección de datos vía Bluetooth que, una vez instalada y activada, no requiere ninguna interacción para recolectar datos de toda su flota de equipo Wellington.</p>	<p>No tiene costo y es fácil de usar, ya que sólo requiere que el usuario descargue e instale la aplicación. Es ideal para pruebas y arranques, aunque tiene un alcance limitado dado al alcance del Bluetooth, y es algo difícil de configurar.</p>
<p><b>Connect Track SDKs:</b> Una variedad de opciones de SDK que permiten la recolección de datos vía Bluetooth con diferentes niveles de control y retroalimentación del usuario. Está diseñado para permitirle a los clientes la incorporación de datos recolectados de campo a sus aplicaciones personalizadas, y está disponible para integrarla a las aplicaciones del personal de venta del cliente o sus clientes minoristas.</p>	<p>No tiene costos recurrentes, sí necesita varios costos de implementación dado a la integración de una aplicación móvil (Ya sea nueva o existente)</p> <p>Es perfecta para los clientes que se encuentran en un estado más avanzado dentro de su implementación, y que quieran lograr mayores tasas de recolección de datos sin costos recurrentes.</p>

**Connect™ Network:** Una solución de hardware que permite que los clientes logren una conectividad continua vía teléfono celular en una extensa variedad de locaciones de campo, solución que viene con una recolección de datos configurable y alarmas, diseñada para funcionar como un núcleo, para que, de esta forma, sólo un dispositivo sea requerido para conectar todos los equipos en el mismo punto de venta\*.

Se necesitan algunos costos recurrentes por la gestión de servicio de la conectividad celular, pero es ideal para los clientes, la ubicación, y los productos que necesiten datos y alertas en tiempo real. Puede aplicarse en clientes que recolecten niveles significativos de datos usando la aplicación de Connect Track y Bluetooth, o donde la recolección vía Bluetooth no sea suficiente. Es la indicada para quienes operan un modelo de negocios indirecto, o quienes consideren que la conectividad de proximidad es un reto inigualable.

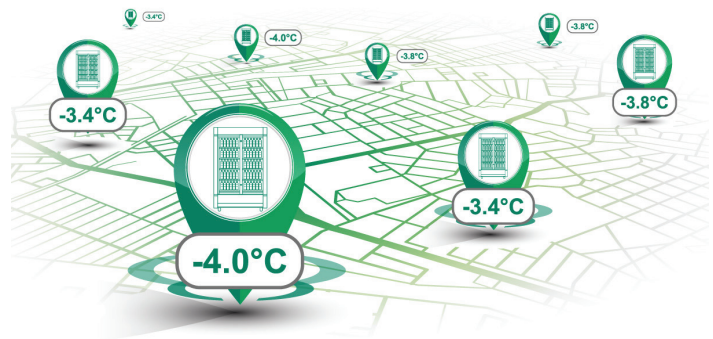
\* el número de unidades conectadas dependientes del tamaño y su ubicación en punto de venta debido al alcance de Bluetooth

Wellington apunta a diseñar un ecosistema de opciones de conectividad que permitan que cada uno de nuestros clientes encuentre aquella que sea la indicada para solucionar sus problemas. Contamos con gerentes de satisfacción del cliente que le ayudarán a seleccionar una de las opciones que aseguren el cumplimiento de sus metas, y que resulte en una conectividad que obtenga un ROI positivo y continuo.

El **ecosistema de Wellington Connect™** siempre continúa creciendo e innovando, tanto en tecnología como en ejecución.

## Reto del cliente

Una gran manufacturadora y distribuidora de bebidas, cliente nuestro, ha estado extendiendo su rango de refrigeradores conectados al incorporar los **controladores SCS Connect™** de Wellington a sus nuevos refrigeradores, y estos fueron registrando datos valiosos sobre el rendimiento del equipo y las ventas, pero una recolección frecuente y confiable usando únicamente la **aplicación de Connect Track de Wellington** demostraba ser un reto.



En este caso, la fuerza laboral del cliente enfrentaba barreras con la constante adopción de aplicaciones móviles, por lo que la falta de una herramienta para la gestión de dispositivos móviles (MDM por sus siglas en inglés) suponía retos para el equipo de IT por no poder gestionar las aplicaciones instaladas en los dispositivos de la compañía, lo que dificultaba el lanzar y actualizar las aplicaciones y el control de la configuración de los dispositivos. En algunos casos, los usuarios apagaban de forma involuntaria el GPS y el Bluetooth, deteniendo la recolección de datos de los refrigeradores conectados, resultando en una administración manual de los dispositivos por parte del equipo de IT del cliente, la cual era demandante.



## Solución

---

Wellington se enteró de que el cliente había introducido de forma exitosa en su equipo de ventas una aplicación móvil personalizada para pedidos, lo que ayudó a los usuarios a reconocer que esta aplicación era fundamental para su trabajo, ya que les permite realizar los pedidos por sus clientes. En este punto, se volvió claro que usar una aplicación para hacer pedidos, y otra para recolectar datos del campo era subóptimo, por lo que sugerimos simplificar las cosas al incorporar el SDK de Track de Wellington dentro de las aplicaciones del cliente.

El SDK se adaptó a las necesidades exactas de la embotelladora, y entregaron a su equipo de IT el código y la documentación, luego los añadieron a la aplicación móvil. El tiempo de la implementación fue corto y con una inversión mínima, mientras que aseguraban que los datos de los refrigeradores pudieran ser recolectados fácilmente.

Ahora, el equipo de IT tenía una sola aplicación a la que dar mantenimiento, y el equipo de ventas tenía una sola aplicación que usar.

El SDK le permite conectarse a los celulares de los miembros del equipo vía Bluetooth cada vez que están en el rango de un refrigerador conectado. Este proceso es completamente automático y no requiere ninguna acción por parte del usuario, aportando el beneficio de tener una capacidad offline completa. Un pequeño archivo de datos de cada refrigerador se sube automáticamente a la nube Connect™ Cloud cuando su celular tenga una conexión a internet.

## Resultados y planes

---

**El cliente rastreaba 29,317 refrigeradores semanales, pero, una vez se implementó el SDK a su aplicación de pedidos, lograron rastrear 108,872 refrigeradores en el mismo periodo tiempo, equivalente a un incremento del 371%.**

Una de las desventajas de usar aplicaciones habilitadas por la ubicación, es que el sistema operativo (OS) del celular lanza notificaciones, incluso cuando la aplicación está en segundo plano, lo que puede resultar frustrante y confuso para el usuario. Si la aplicación no se usa seguido, el sistema operativo puede cambiar la configuración de permisos, añadiendo otro nivel de complejidad. El uso del SDK en una aplicación es con frecuencia en primer plano cuando el vendedor añade una orden, entonces, estos problemas siempre se resuelven.

Bastó con una acción para que la embotelladora lograra obtener información sobre el rendimiento de sus activos a través de un monitoreo constante. ¡Estos números equivalen a más de un 70% del total de la flota de equipo del cliente siendo rastreada en una semana! Esto aumentó la recolección de información para incrementar la eficiencia y productividad de los refrigeradores, desembocando a mejores decisiones de inversión y servicio para sus clientes.



## Resultados y planes

---

Entérese de cómo otro de nuestros clientes logró recuperar más del 40% de sus refrigeradores perdidos y robados usando una estrategia similar.

Esta estrategia ayudará a aumentar las ventas gracias a la reducción del tiempo de inactividad del equipo a través de su mantenimiento y servicio para los clientes de la embotelladora. Entre otros beneficios, están incluidos la habilidad de controlar la temperatura de los productos para maximizar las ventas, y la garantía de que el refrigerador sea del tamaño correcto, de esta forma se pueden maximizar las ventas en cada locación.