

Estudio de caso

La implementación de los SDK de Connect Track aumenta la recopilación de datos a través de Bluetooth IoT en un 371 %

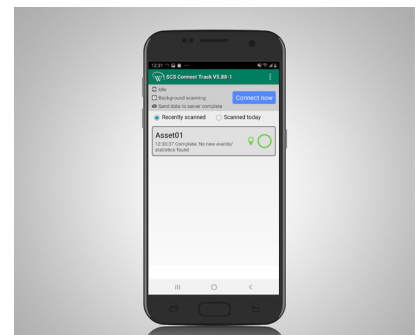
Resumen ejecutivo

Un gran cliente del sector de las bebidas que buscaba mejorar la recopilación de datos IoT de su flota de neveras conectadas acudió a Wellington en busca de ayuda. La incorporación del SDK Connect™ Track de Wellington en una aplicación personalizada desplegada para su personal de ventas, condujo a un aumento del 371 % en los datos recopilados a través de las neveras. Este aumento del flujo de datos utilizando la flota móvil existente y el sistema Bluetooth no supuso prácticamente ningún coste, pero impulsó nuevos conocimientos sobre la flota, la productividad y la eficiencia, lo que permitió tomar mejores decisiones de inversión y servicio para sus clientes.

Recopilación de datos sin complicaciones

Nos esforzamos por hacer que la conectividad trabaje para usted, lo que significa que debemos satisfacer diferentes requisitos de recogida de datos con una amplia gama de precios. Estos requisitos están impulsados por el rendimiento técnico, el tipo de producto, las relaciones con los clientes, las políticas de la empresa, los modelos de negocio y mucho más. La recogida de datos es el componente más importante a la hora de diseñar y elegir una solución de conectividad.

Por ello, Wellington ofrece la mayor gama de opciones del sector para la adquisición de datos de los equipos conectados.



Opción	Aplicación
<p>Aplicación Connect™ Track: Una aplicación de recopilación de datos basada en Bluetooth que, una vez instalada y activada, no requiere ninguna interacción por parte del usuario para recopilar datos de toda su flota de equipos Wellington.</p>	<p>Coste cero e instalación sencillísima. El usuario solo debe descargarse la aplicación y activarla. Excelente para pruebas y puesta en marcha, con un alcance limitado debido al Bluetooth y a la dificultad para controlar los ajustes del usuario.</p>
<p>SDK de Connect Track: Una gama de opciones de SDK que permiten la recopilación de datos basada en Bluetooth con diferentes niveles de retroalimentación y control del usuario. Diseñado para que los clientes puedan incorporar la recogida de datos sobre el terreno a sus aplicaciones personalizadas. Disponible para la integración en las aplicaciones del personal de ventas del cliente o de los clientes minoristas.</p>	<p>Cero costes recurrentes, pero algunos costes de implementación debido a la integración en una aplicación móvil (nueva o existente).</p> <p>Perfecto para clientes en un estado más maduro de despliegue que quieren conseguir altas tasas de recogida de datos sin costes recurrentes.</p>

Red Connect™: Una solución de hardware que permite a los clientes conseguir una conectividad permanente a través de la telefonía móvil en una amplia variedad de ubicaciones sobre el terreno. Cuenta con recopilación de datos y alertas configurables y está diseñada para funcionar como un hub, de modo que solo se necesita un dispositivo para conectar todos los equipos en el mismo punto de venta*.

Algunos costes recurrentes debido a la conectividad celular y a la gestión del servicio. Ideal para clientes, ubicaciones y productos que necesitan datos y alertas en tiempo real. Aplicable a los clientes que recogen niveles significativos de datos mediante la aplicación Connect Track y Bluetooth o cuando la recogida por Bluetooth no es lo suficientemente frecuente. Funciona bien para aquellos que operan un modelo de negocio indirecto, o que ven la conectividad de proximidad como un reto insuperable.

* El número de unidades conectadas depende del tamaño y la disposición del punto de venta debido al alcance del Bluetooth

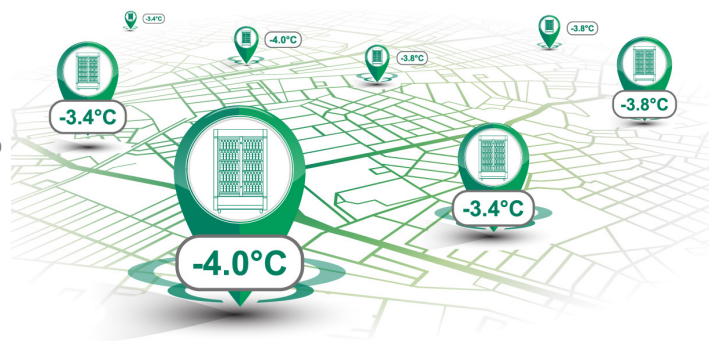
La visión de Wellington sobre la conectividad consiste en diseñar un ecosistema de opciones que permita a cada uno de nuestros clientes encontrar la opción más adecuada para sus problemas. Contamos con gestores de satisfacción del cliente que le guiarán en la selección de estas opciones para asegurarse de que se cumplen sus objetivos y de que la conectividad tiene un retorno de la inversión positivo y continuo.

El **ecosistema de Wellington Connect™** está en continuo crecimiento e innovación, tanto en cuanto a tecnología como a ejecución.

El reto del cliente

Un gran cliente fabricante y distribuidor de bebidas ha ampliado su gama de neveras conectadas incorporando los controladores **SCS Connect™** de Wellington **en sus neveras de nueva construcción**. Las neveras registraban valiosos datos de rendimiento de los equipos y las ventas, pero la recopilación frecuente y fiable de la información utilizando únicamente **la aplicación Connect Track de Wellington** estaba siendo todo un reto.

En este caso, la plantilla del cliente se enfrentaba a ciertas dificultades en el uso de las aplicaciones móviles y la falta de una herramienta de gestión de dispositivos móviles (MDM) le planteaba al equipo de TI el reto de gestionar las aplicaciones instaladas en los dispositivos móviles de la empresa. Era difícil desplegar y actualizar las aplicaciones, y además controlar la configuración del dispositivo. En algunos casos, los usuarios desactivaban sin querer el GPS y el Bluetooth, interrumpiendo la adquisición efectiva de datos de los refrigeradores conectados. Para el equipo de TI del cliente, la administración manual de los dispositivos se volvió demasiado exigente.





Solución

Wellington se enteró de que el cliente había implantado con éxito una aplicación móvil personalizada para los pedidos de su equipo de ventas. Los usuarios reconocieron que esta aplicación era fundamental para su trabajo, ya que permitía hacer pedidos de productos para sus clientes. Llegados a este punto, quedó claro que utilizar una app para pedir el producto y otra para recoger los datos sobre el terreno no era óptimo, así que sugerimos simplificar las cosas incorporando el SDK Track de Wellington dentro de la app del cliente.

El SDK se adaptaba perfectamente a las necesidades exactas de la embotelladora, y el código y la documentación se entregaron a su equipo de TI, que lo incorporó a la aplicación móvil. El tiempo de implantación fue muy breve y con una inversión financiera mínima, al tiempo que se garantizaba la obtención de datos de las neveras.

Ahora solo había una única aplicación que mantener y que emplear.

El SDK permite conectar el smartphone de un miembro del equipo a través de Bluetooth cada vez que esté al alcance de una nevera conectada. Este proceso está totalmente automatizado y no requiere ninguna acción por parte del usuario, con la ventaja añadida de que puede funcionar a plena capacidad incluso sin conexión. Cuando el teléfono móvil vuelve a tener conexión a Internet, un pequeño archivo de datos de cada refrigerador se carga automáticamente en la **nube Connect™**.

Resultados y planes

El cliente hacía un seguimiento semanal de 29.317 neveras. Una vez que se añadió el SDK a su aplicación de pedidos, consiguió hacer un seguimiento de 108.872 neveras en el mismo tiempo, lo que supone un aumento del 371 %.

Una de las desventajas de utilizar aplicaciones con localización es que el sistema operativo del teléfono muestra notificaciones continuas incluso cuando la aplicación se ejecuta en segundo plano, lo que puede resultar frustrante y confuso para el usuario. Si la aplicación no se utiliza con regularidad, el sistema operativo puede cambiar la configuración de los permisos, añadiendo otra capa de complejidad. El uso del SDK en una aplicación que se utiliza frecuentemente en primer plano mientras el vendedor introduce los pedidos, resuelve estos problemas fácilmente.

Con una sola acción, esta embotelladora puede conocer el rendimiento de sus activos llevando a cabo una supervisión periódica. Estas cifras se traducen en el seguimiento de más del 70 % de toda la flota de equipos del cliente en solo una semana. Esto dio lugar a la recopilación de información para aumentar la eficiencia y la productividad de sus refrigeradores, lo que permitió tomar mejores decisiones de inversión y servicio para sus clientes.



Resultados y planes

Conozca cómo otro cliente **recuperó más del 40 % de sus neveras perdidas y robadas** utilizando una estrategia similar.

Esto supondrá un aumento de las ventas para los clientes de la embotelladora gracias a la reducción del tiempo de inactividad de los equipos mediante el servicio y el mantenimiento. Otras ventajas son la posibilidad de controlar la temperatura del producto para maximizar las ventas y la garantía de que el refrigerador tiene el tamaño correcto, lo que también puede maximizar las ventas en cada ubicación.