



Sistema de optimización de recomendaciones

¿Cómo cambiaría tu negocio si tu modelo de pedido sugerido dejara de fallar y se transformara en la herramienta favorita de tu fuerza de ventas?

Una empresa líder del sector de consumo masivo buscaba estabilizar su sistema de “pedido sugerido” para la fuerza de ventas. Bluetab implementó una **optimización técnica y operativa que fortaleció el rendimiento del modelo, integró estrategias de venta cruzada y habilitó un esquema de gamificación** que impulsó la adopción en campo.



Resultados



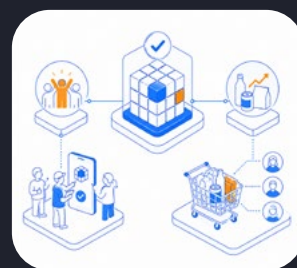
OPERACIONALES

- Eliminación de la fragilidad **técnica** mediante estabilización iterativa.
- Reducción significativa de **los costos en la nube** gracias a la optimización de los ciclos de entrenamiento.



SOSTENIBILIDAD

- **Modelo robusto** capaz de resolver distintos escenarios operativos.
- **Mejora continua** gracias al incremento en la **calidad de los datos** recolectados.



NEGOCIO

- Adopción “brutal” de la **herramienta** por parte de la fuerza de ventas.
- Diversificación del **portafolio** mediante **sugerencias de cross-selling** basadas en clientes similares.



Perfil del Cliente

Empresa del **sector de consumo masivo** enfocada en **optimizar la venta y resurtido del canal tradicional** mediante soluciones digitales.



Situación

La **organización operaba un sistema de pedido sugerido para automatizar resurtidos** y garantizar continuidad en el consumo del canal tradicional.



Desafíos

OPERATIVOS

- **Reentrenamientos semanales** que **tomaban días completos** de procesamiento.
- **Falta de estabilidad técnica** que impedía ajustes rápidos.

ADOPCIÓN

- **Desconfianza del equipo de negocio y vendedores** por recomendaciones poco alineadas a la realidad del mercado.

NEGOCIO

- **Desconexión entre la lógica algorítmica y la experiencia práctica** de los vendedores.



Tiempo de implementación **APROX. 4 MESES**



Solución

Bluetab **implementó un enfoque integral de estabilización técnica, evolución algorítmica y alineación con la cultura comercial**. La solución fortaleció el modelo existente, **redujo costos operativos y aumentó significativamente la adopción** mediante incentivos y explicabilidad.

COMPONENTES

- **Estabilización iterativa del sistema**, eliminando fragilidad técnica.
- **Evolución del algoritmo** hacia recomendaciones de cross-selling ("**Más Tres**").
- **Esquema de gamificación ligado a incentivos** y pago variable.
- **Explicabilidad para transparentar el "porqué"** de cada recomendación.

DESCUBRE COMO BLUETAB PUEDE AYUDARTE A TRANSFORMAR TU NEGOCIO. ¿HABLAMOS?

contactolatam@bluetab.net