



# SmartBakery

Revolucionaría gestión de inventario en panaderías a través de tecnología innovadora que busca optimizar sus operaciones, mejorar la satisfacción del cliente y lograr un crecimiento sostenible.

## 5 Preguntas sobre el cliente

### 1. ¿Quién es el cliente?

#### Panaderías:

- o Pequeñas y medianas panaderías que buscan optimizar su gestión de inventario.
- o Panaderías que experimentan altos niveles de desperdicio de productos.
- o Panaderías que tienen dificultades para satisfacer la demanda de los clientes.

#### Dueños de panaderías:

- o Buscan maximizar las ganancias y la rentabilidad.
- o Quieren mejorar la satisfacción del cliente.
- o Desean optimizar las operaciones y la eficiencia.

#### Gerentes de panadería:

- o Responsables de la gestión del inventario y la cadena de suministro.
- o Buscan herramientas para mejorar la precisión de la predicción de la demanda.
- o Necesitan soluciones para reducir el desperdicio de productos.

### 2. ¿Cuál es el problema del cliente o cuál es la oportunidad?

#### Problema de gestión ineficiente del inventario:

- o Desperdicio de productos: Pérdidas financieras y productos no disponibles para la venta.
- o Falta de disponibilidad de productos: Insatisfacción del cliente y pérdida de ventas.
- o Predicción inexacta de la demanda: Dificultad para tomar decisiones de reabastecimiento adecuadas.

#### Oportunidad de implementar una solución innovadora que optimice la gestión de inventario:

- o Reducción del desperdicio: Ahorro de costos y mayor rentabilidad.
- o Mayor satisfacción del cliente: Disponibilidad constante de productos populares.
- o Aumento de las ganancias: Optimización de la producción y mejores ventas.

### **3. ¿Cuál es el beneficio más importante del cliente?**

- Reducción significativa del desperdicio de productos: Ahorro de costos en ingredientes, mano de obra y espacio de almacenamiento.
- Mejora en la satisfacción del cliente: Mayor disponibilidad de productos populares, reduciendo la frustración y aumentando la fidelidad.
- Aumento en las ganancias: Optimización de la producción, reducción de costos y aumento de las ventas.
- Mejora en la toma de decisiones: Datos precisos para la planificación de la producción y el reabastecimiento.
- Mayor eficiencia operativa: Automatización de tareas repetitivas y optimización de procesos.

### **4. ¿Cómo sabes lo que tu cliente necesita o quiere?**

- Investigación de mercado: Análisis de las tendencias de la industria, los desafíos comunes de las panaderías y las necesidades específicas de los clientes potenciales.
- Entrevistas con clientes: Recopilación de comentarios directos de panaderos, gerentes y dueños de panaderías sobre sus problemas y necesidades.
- Análisis de datos: Estudio de datos históricos de ventas, patrones de demanda y tendencias del mercado para identificar áreas de oportunidad.
- Observación del comportamiento del cliente: Monitoreo de cómo interactúan los clientes con las panaderías y cómo responden a los productos y servicios existentes.

### **5. ¿Cómo se ve la experiencia del cliente?**

- Interfaz de usuario sencilla e intuitiva: Fácil de usar para panaderos de todos los niveles de experiencia técnica.
- Dashboard completo: Proporciona información en tiempo real sobre el inventario, la demanda y las recomendaciones de reabastecimiento.
- Alertas y notificaciones proactivas: Informa a los usuarios sobre posibles problemas de inventario y oportunidades de optimización.
- Integración con sistemas existentes: Se conecta con los sistemas de punto de venta y gestión de inventario actuales para una experiencia fluida.
- Capacitación y soporte: Ofrece recursos y asistencia para ayudar a los clientes a aprovechar al máximo SmartBakery.