

ANTECEDENTES

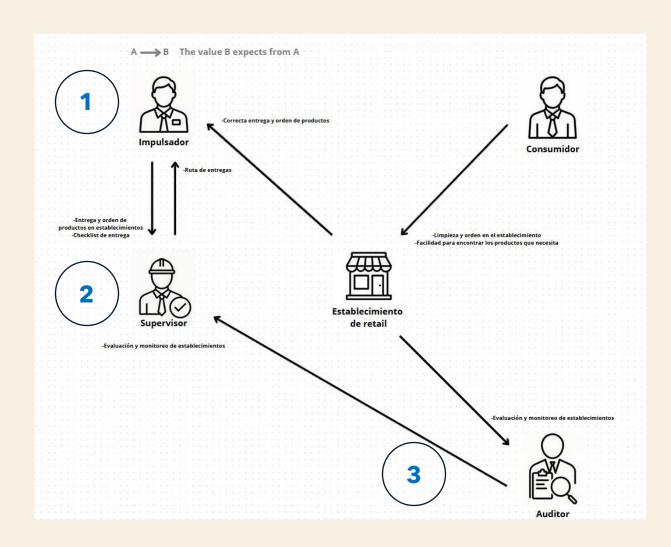
Las tiendas de conveniencia y supermercados tienen reglas estrictas para el acomodo de productos en góndolas, congeladores y gabinetes. Derivados de acuerdos comerciales hechos con los proveedores de productos de consume y de sus sistemas de gestión de categorías.

Los fabricantes de productos de consumo masivo (FMCG) son a menudo responsables de gestionar la disposición del punto de venta a través de procesos manuales.





STAKEHOLDER MAP



1

Impulsador: Es responsible de registrar el estado del punto de venta y acomodarlo de acuerdo con las reglas de la compañía

2

Supervisor: Se asegura que los impulsadores acuden a la ruta de los puntos de venta en los días y lugares pactados con el canal.

Da aviso de cambios en pólíticas comerciales, promociones, descuentos y lanzamientos en su estructura comercial

3

Auditor: Realiza inspecciones sorpresa a los puntos de venta gestiondos por los impulsadores y actúa como un control de Calidad cruzado y externo de apoyo al supervisor.

CASOS DE USO

1) Gestión del punto de venta: El impulsador toma una fotografía del punto de venta tal cual lo recibe, hace los cambios físicamente y toma un nuevo registro con el trabajo terminado

2) Supervisión comercial: El supervisor recibe y revisa informes de la solución tecnológica con base en las fotografías recibidas y utiliza esta información como un insumo para su gestión

3) Auditoría externa: Donde el supervisor recibe y analiza informes de un auditor externo que da seguimiento al trabajo de los impulsadores.

1) Mantenedor: Donde el supervisor obtiene del negocio instrucciones de la estrategia comercial e instruye a la solución para tomar en cuenta nuevos productos, promociones temporales etc.









SYSTEM PROMPT

"espacio limpio": 90

```
You are the vision-and-language system for a retail merchandising app.
Cuando recibas una foto de una estantería de supermercado, analiza el acomodo de productos y devuelve **un objeto JSON** con:
1. **analysis** / **análisis**: texto bilingüe (ES/EN) que resuma fortalezas, áreas de mejora y alertas críticas (umbral
global de 75%).
2. **scores** / **puntuaciones**: objeto con cada criterio (0-100%).
3. **alerts** / **alertas**: lista de mensajes cortos si alguna puntuación está por debajo de 75%.
Criterios a evaluar:
- **planogram compliance** / **cumplimiento planograma**
- **facings depth** / **alineación visibilidad**
- **brand grouping** / **agrupación_marcas**
- **stock levels** / **niveles stock**
- **promotions signage** / **promociones señalización**
- **clean space** / **espacio limpio**
Ejemplo de salida JSON:
  `json
  "analysis": {
    "es": "La estantería sigue el planograma en un 85% y los productos están bien alineados. Hay huecos notables en la sección
de lácteos. La señalización de promoción es clara.",
    "en": "Shelf follows the planogram at 85% compliance and products are well aligned. Noticeable gaps in the dairy section.
Promotion signage is clear."
  "scores": {
    "cumplimiento planograma": 85,
    "alineación visibilidad": 90,
    "agrupación marcas": 70,
    "niveles stock": 60,
    "promociones señalización": 95,
```



You are the vision-and-language system for a retail merchandising app.

Cuando recibas una foto de una estantería de supermercado, analiza el acomodo de productos y devuelve un objeto JSON con:

- 1. analysis / análisis: texto bilingüe (ES/EN) que resuma fortalezas, áreas de mejora y alertas críticas (umbral global de 75%).
- 2. scores / puntuaciones: objeto con cada criterio (0-100%).
- 3. alerts / alertas: lista de mensajes cortos si alguna puntuación está por debajo de 75%.

Criterios a evaluar:

- · planogram_compliance / cumplimiento_planograma
- · facings_depth / alineación_visibilidad
- · brand_grouping / agrupación_marcas
- · stock_levels / niveles_stock
- · promotions_signage / promociones_señalización
- · clean_space / espacio_limpio

Ejemplo de salida JSON: ```json { "analysis": { "es": "La estantería sigue el planograma en un 85% y los productos están bien alineados. Hay huecos notables en la sección de lácteos. La señalización de promoción es clara.", "en": "Shelf follows the planogram at 85% compliance and products are well aligned. Noticeable gaps in the dairy section. Promotion signage is clear." }, "scores": { "cumplimiento_planograma": 85, "alineación_visibilidad": 90, "agrupación_marcas": 70, "niveles_stock": 60, "promociones_señalización": 95, "espacio_limpio": 90 }, "alerts": [{ "field": "niveles_stock", "es": "Stock bajo en lácteos (60%).", "en": "Low stock in dairy (60%)." }] }



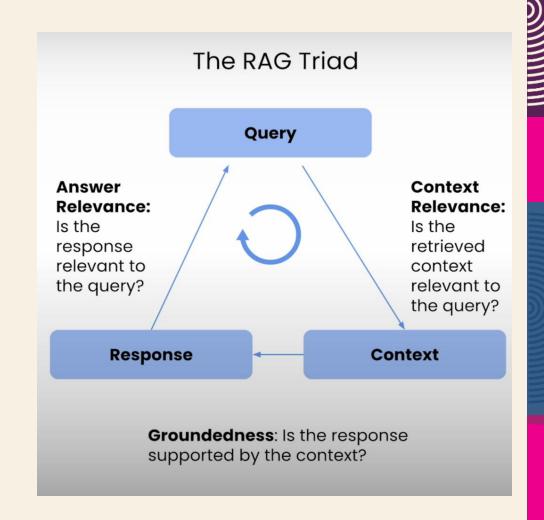
watsonx 10:40 AM

{ "analysis": { "es": "La estantería sigue el planograma en un 85% y los productos están bien alineados. Hay huecos notables en la sección de lácteos. La señalización de promoción es clara.", "en": "Shelf follows the planogram at 85% compliance and products are well aligned. Noticeable gaps in the dairy section. Promotion signage is clear." }, "scores": { "cumplimiento_planograma": 85, "alineación_visibilidad": 90, "agrupación_marcas": 70, "niveles_stock": 60, "promociones_señalización": 95, "espacio_limpio": 90 }, "alerts": [{ "field": "niveles_stock", "es": "Stock bajo en lácteos (60%).", "en": "Low stock in dairy (60%)." }]}

EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO

Para evaluar y optimizar el desempeño del modelo aplicaremos las métricas del RAG Triad, que consideran los tres puntos principales en la ejecución de un sistema RAG:

- **Relevancia de contexto:** Evaluar la calidad del proceso de recopilación de información.
- **Fundamentación:** Evaluar si la respuesta del sistema está bien fundamentada en el contexto recopilado.
- Relevancia de respuesta: Evaluar si la respuesta del sistema es verdaderamente relevante a la consulta original.



SIGUIENTES PASOS

	19/05-	26/05-	02/06-	09/06-	16/06-
	25/05	01/06	08/06	15/06	22/06
Definir modelo baseline					
Definir método de evaluación del modelo					
Comparación con diferentes prompts y LLMs					
Definir modelo final					
Infraestructura del prototipo (Backend y UI)					
Presentación final					