



Impulsando el crecimiento del comercio electrónico de comestibles

¿Tiene dificultades para atender con éxito a sus clientes físicos y virtuales mientras protege sus márgenes?

50%

De los consumidores compran comestibles en línea semanalmente¹

40%

De las ventas de comestibles serán de “clic y recoger” para el 2025²

14-18%

De penetración de supermercados electrónicos en EE.UU. en los próximos tres a cinco años³

36%

De los consumidores están dispuestos a pagar extra por sus compras en línea⁴

Desafíos del sector alimenticio

Sustitución de productos

Escasez de mano de obra

Precisión del inventario

Clientes que esperan un servicio rápido

Visibilidad de pedidos

Beneficios Estratégicos

Reducir el costo de servicio

Mejorar la experiencia del cliente

Impulsar la eficiencia operativa

Aumentar la tasa de conversión

Habilitadores digitales



Visibilidad del inventario en tiempo real



Despacho eficiente de los pedidos en tienda



Orquestación y surtido de pedidos inteligente



Sustitución inteligente de productos



Precisión en los compromisos en todos los canales



Compras ágiles en línea y en persona

Entregar el producto correcto, en el momento correcto, en la tienda y en línea.

¿Le gustaría brindar experiencias de comercio electrónico rediseñadas que lo ayuden a cumplir con las expectativas de los clientes mientras mejora la eficiencia operativa? Beneficios incluidos:

- Experiencias atractivas para los clientes
- Crecimiento de los ingresos
- Eficiencia laboral
- Costo de servicio reducido



Copyright © 2023, Blue Yonder Group, Inc. Todos los derechos reservados. Blue Yonder es una marca comercial registrada de Blue Yonder Group, Inc. Todos los demás nombres de empresas y productos pueden ser marcas comerciales, marcas comerciales registradas o marcas de servicio de las empresas con las que están asociados. Blue Yonder se reserva el derecho en cualquier momento y sin previo aviso de cambiar estos materiales o cualquiera de las funciones, características o especificaciones de cualquier software descrito en este documento. Blue Yonder no tendrá ninguna obligación de garantía con respecto a estos materiales o el software descrito en este documento, excepto según lo aprobado en el Acuerdo de licencia de software de Blue Yonder con un licenciatario autorizado.

Sources: 1. McKinsey & Company, “Making online grocery a winning proposition” July 2021. 2. eMarketer, “US Digital Grocery Forecast 2021, Sept 2021. 3. McKinsey & Company, “Making online grocery a winning proposition” July 2021 4. McKinsey & Company, “Making online grocery a winning proposition” July 2021