SmartCow e PNY portano l'intelligenza artificiale nel mondo della ristorazione

20230907095341athos-b11f9971

La partnership **tra SmartCow e PNY** fornisce **tecnologie di intelligenza artificiale che semplificano la gestione delle relazioni con i clienti,** consentendo di fidelizzarli attraverso l'invio mirato di email o di acquisire un'esperienza di vendita ottimale analizzando le abitudini dei consumatori.

Le tecnologie hardware come **SmartCam**, una telecamera AI con sensori ad alta risoluzione, **Athos**, un sistema di intelligenza artificiale incorporato ideale per la robotica generale o l'ispezione industriale, e **Soter**, un videoregistratore AI all'avanguardia adattato alle applicazioni di visione artificiale, promuovono la computer vision nel settore della vendita al dettaglio. Quest'ultima può contribuire a migliorare la velocità del servizio, un fattore importante per aumentare il ritorno sugli investimenti, dato che **una riduzione di 10 secondi del tempo di servizio può generare un aumento delle vendite del 4,4%.**

PNY e i suoi partner stanno inoltre lavorando a **soluzioni per l'ispezione visiva nei ristoranti**, per evitare che vengano presi ordini inesatti. Questo tipo di innovazione aiuta a **ridurre gli sprechi di cibo e a evitare l'insoddisfazione dei clienti** attraverso ispezioni durante la preparazione dei piatti, permettendo di adattare la produzione alla domanda effettiva e anticipare eventuali richieste.

LE SOLUZIONI SMARTSPACES E PLATEREADER

La partnership tra SmartCow e PNY ha dato vita a **soluzioni software che forniscono analisi personalizzate per migliorare l'esperienza del cliente e la qualità del servizio offerto**, allo scopo di fidelizzarlo ed evitare la sua insoddisfazione.

Un esempio è **SmartSpaces**, una soluzione di computer vision che consente di comprendere meglio il comportamento dei consumatori attraverso un dashboard analitico che mette in evidenza le

informazioni cruciali. Ulteriore esempio è **PlateReader**, per il riconoscimento automatico delle targhe e che può essere impiegata nei drive-through per determinare il numero di veicoli e adattare la strategia del team, limitando i tempi di attesa e sfruttando il riconoscimento visivo per elaborare i dati.

Grazie a queste soluzioni è possibile **creare un programma di fidelizzazione personalizzato** basato sulle abitudini e le preferenze dei clienti, per rendere l'esperienza di vendita al dettaglio ancora più agevole e soddisfacente.