

## PetrolPlaza Podcast: La llegada de las tiendas inteligentes

De las tiendas híbridas que permiten a las estaciones de servicio atender a los clientes 24/7, a las tiendas autónomas sin personal que atienden a los centros de carga, las tiendas inteligentes son uno de los temas más candentes del sector. Cada semana surgen nuevos formatos de tienda inteligente. Para saber más nos sentamos con tres expertos: Lekkerland, Juxta y la profesora Sabine Benoit.



### Mehmet Tözge

Residente en Alemania, Mehmet Tözge es Director de Desarrollo de Tiendas Inteligentes en Lekkerland SE - Grupo Rewe. Cuenta con experiencia en puestos anteriores en real.digital y Carrefour Turquía, donde fue Director de e-commerce. Actualmente dirige la revolución de las tiendas inteligentes del gigante mayorista alemán.

*"Entre las tiendas sin personal y con personal, en Lekkerland hemos visto que el enfoque híbrido formará parte del ecosistema. Hay una gran oportunidad para las gasolineras: la mayoría de ellas tienen una tienda ya existente que pueden modificar para convertirla en híbrida. Así podrían hacer la tienda 24/7 con menos costes de mano de obra".*



### Sabine Benoit

Sabine Benoit es miembro del Departamento de Marketing y Gestión Minorista de la Surrey Business School. También es directora del Centro de Competencia para el consumo on-the-go, financiado por Lekkerland GmbH & Co.KG, empresa mayorista líder en Europa. Ha impartido e imparte cursos de Marketing, Marketing de Servicios y Minorista y Métodos de Investigación a nivel de licenciatura, máster, MBA y doctorado.

*"Las tiendas inteligentes han experimentado un enorme crecimiento en los últimos cuatro años. Por el momento, las tiendas independientes en zonas rurales, donde la próxima tienda con personal está lejos, funcionan mejor. Eso reduce la barrera de tener que registrarse en una tienda para los clientes".*

*"Hemos descubierto que lo que molesta a los minoristas es la idea de la verificación. En Amazon Go recibías el recibo de la cesta que capturaban horas después en algunos casos. Los consumidores quieren ver lo que los minoristas han registrado y por lo que han pagado."*



### **Jake Patton**

Jake Patton es el Jefe de Ventas, América del Norte en JUXTA, una empresa emergente de tecnología autónoma-micro minorista bajo Gilbarco Veeder-Root. Antes de JUXTA, Jake dirigió los esfuerzos de ventas de Invenco, que fue adquirida por GVR en 2022. Con más de una década de experiencia en los sectores minoristas de combustible, conveniencia, QSR y energía, Jake aporta experiencia trabajando tanto en el lado minorista como en el lado del proveedor.

*"Con nuestro formato, la idea era eliminar en la medida de lo posible el problema de la mano de obra. Esperamos entre 45 minutos y 1 hora al día de almacenamiento y limpieza".*

*"El formato de tienda tradicional ha estado ligado al desplazamiento en coche. Intentamos desvincular esa idea y acercar la conveniencia a donde están los consumidores hoy en día: comunidades más pequeñas y aplicaciones mixtas comerciales-residenciales."*

*\*Este podcast se grabó durante **forecourtech 23**.*