



**Use a Inteligência
Artificial para aumentar
o ticket dos pedidos
e fazer sua distribuidora
vender mais.**



A **Inteligência Artificial (IA)** está transformando o atacado distribuidor, ajudando empresas a vender mais e a aumentar o ticket médio dos pedidos.

Com essa tecnologia, é possível identificar novas oportunidades de negócio, otimizar a logística e personalizar ofertas para os clientes, resultando em operações mais estratégicas e lucrativas.

Neste e-book, você vai descobrir como a IA pode impulsionar as vendas, tornar sua distribuidora mais eficiente e criar novas oportunidades de crescimento.

Vamos explorar as principais aplicações dessa tecnologia e como ela pode ser um diferencial competitivo para o seu negócio.



Afinal, o que é Inteligência Artificial?

A Inteligência Artificial (IA) aplica análises avançadas e técnicas baseadas em lógica, como o aprendizado de máquina, para interpretar eventos, apoiar decisões e automatizar ações. Seu avanço tem gerado uma transformação significativa em diversos setores da economia global.

Essa tecnologia permite que máquinas simulem e aprimorem capacidades humanas, sendo aplicada em soluções que vão desde carros autônomos até assistentes virtuais como a Siri e a Alexa. Como resultado, empresas de diferentes segmentos estão investindo cada vez mais em IA, impulsionadas pelo rápido crescimento

da adoção. Segundo a matéria de 2025, da IA Operator, 91% das principais empresas já reportaram investimentos contínuos em IA, e 83% das empresas priorizam a adoção de IA para aumentar eficiência e inovação.

No atacado distribuidor, a IA oferece inúmeras possibilidades para aumentar a capacidade operacional, reduzir custos e otimizar recursos.

Suas aplicações incluem:

- Análises preditivas para antecipar tendências e oportunidades;
- Projeção de vendas, demanda e faturamento com mais precisão;
- Personalização de serviços e ofertas conforme o perfil do cliente;
- Otimização de processos e da experiência do cliente;
- Recomendações automatizadas e segmentadas;
- Análise do mix de produtos para ampliar oportunidades de venda.

Com essas aplicações, a IA se torna um grande diferencial competitivo para empresas que buscam inovação e crescimento sustentável.



Os impactos da Inteligência Artificial na eficiência e automação

A automação tem sido uma das tendências mais impactantes na logística e no gerenciamento da cadeia de distribuição. Processos que antes exigiam grande intervenção humana, como separação de pedidos, rastreamento de estoques e gestão de transportes, estão sendo assumidos por máquinas e softwares avançados.

A implementação de robôs para movimentação de mercadorias e sistemas de gestão integrados reduz erros, acelera operações e melhora o controle de inventário. Além disso, ferramentas de análise preditiva ajudam a planejar com maior precisão, evitando rupturas e excessos no estoque.

A eficiência operacional é essencial para empresas que desejam se destacar no mercado. A adoção de tecnologias como automação e Inteligência Artificial (IA) simplifica processos logísticos, melhora a gestão de estoque e permite uma visão em tempo real dos níveis de produtos e demandas.

Além disso, a IA pode prever tendências de consumo, otimizando a reposição de mercadorias e reduzindo desperdícios. A agilidade proporcionada por essas tecnologias elimina gargalos operacionais, garantindo maior produtividade e eficiência em todas as etapas da distribuição.

Quais são os impactos da Inteligência Artificial na logística 4.0?

A Logística 4.0 marca a transformação do setor com a adoção de Inteligência Artificial e automação, tornando os processos mais eficientes, ágeis e estratégicos. Assim como a Indústria 4.0, essa evolução leva a operações mais inteligentes, reduzindo custos e aumentando a qualidade dos serviços. Empresas de transporte, varejo, alimentos, manufatura e outros segmentos já incorporam a IA para otimizar a gestão, melhorar a competitividade e atender às novas demandas do mercado.

Com o uso de dados em tempo real e algoritmos avançados, a IA permite prever demandas, evitar rupturas no estoque e aprimorar a logística de distribuição. Isso garante entregas mais rápidas e precisas, elevando a experiência do cliente e impulsionando os resultados do negócio.

Dê o play neste vídeo para saber mais:

#VÍDEO: MEIOS DE PAGAMENTOS NO ATACADO DISTRIBUIDOR



ASSISTA AO VÍDEO

★ Duas frentes nas quais há contribuições da Inteligência Artificial na logística 4.0

1. Análise preditiva: baseada principalmente em Machine Learning/Deep Learning. Com ela, é possível “treinar” sistemas com grandes volumes de dados para fazer previsões. A capacidade de fazer previsões é essencial para melhorar os processos logísticos. Por exemplo, se o volume de entrega de encomendas puder ser previsto ao longo de um período de tempo, será mais fácil dimensionar a quantidade certa de recursos para atender a demanda.

2. Análise prescritiva: baseada em Pesquisa Operacional (técnicas matemáticas de otimização, simulação, etc.). Em muitos processos logísticos, as decisões devem ser tomadas entre um grande número de opções ou possibilidades. O ser humano pode tomar uma boa decisão, como por exemplo, traçar rotas de entrega. No entanto, provavelmente essa não é a decisão ideal.

Benefícios práticos da contribuição da Inteligência Artificial na logística 4.0

A Inteligência Artificial tem transformado a logística, tornando processos mais eficientes e estratégicos. Confira alguns dos principais impactos:

Transportes

A IA otimiza a gestão de redes complexas, prevendo automaticamente a demanda e estimando recursos para distribuição. Isso permite alocar melhor hubs, escritórios e transporte capilar, garantindo maior precisão e eficiência operacional.

Otimização das rotas de entrega

A IA analisa variáveis como distâncias, janelas de tempo, capacidade dos veículos e horários de trabalho, permitindo definir rotas mais eficientes, reduzir custos e melhorar a pontualidade das entregas.

Planejamento de turnos

Gerenciar escalas de funcionários em operações logísticas complexas é um desafio. A IA auxilia na criação de cronogramas otimizados, equilibrando a demanda prevista com a disponibilidade de pessoal, reduzindo desperdícios e evitando sobrecargas.

Manutenção de veículos

A IA antecipa falhas mecânicas por meio da análise de dados operacionais, reduzindo custos de manutenção em até 35% e eliminando até 75% das falhas inesperadas. Isso evita paradas não planejadas e melhora a eficiência da frota.

Gestão de armazéns

A IA aprimora a organização dos estoques, otimizando a alocação de produtos e minimizando o tempo de separação. Além disso, sistemas inteligentes ajustam automaticamente os pedidos de reposição com base na demanda, prazos de entrega e capacidade de armazenamento.

Com esses avanços, a Inteligência Artificial se consolida como uma aliada essencial para a logística moderna, impulsionando eficiência, economia e competitividade no setor.





Como a Inteligência Artificial está sendo aplicada à logística?

Conforme já adiantamos, a Inteligência Artificial tem inúmeras aplicações na cadeia de suprimentos. Entre suas principais áreas de impacto na logística, destacam-se:

- ★ **Aquisição operacional** com uso de dados inteligentes e chatbots;
- ★ **Planejamento da supply chain** para prever demanda com mais precisão;
- ★ **Gestão de depósitos** para otimização de estoques e redução de desperdícios;
- ★ **Remessa mais rápida e precisa**, reduzindo prazos de entrega e custos de transporte;
- ★ **Escolha estratégica de fornecedores**, baseada em dados em tempo real.

Inteligência Artificial para otimização do mix de produtos

A gestão eficiente de estoques é essencial para o sucesso das distribuidoras, e a Inteligência Artificial tem se mostrado uma ferramenta poderosa nesse processo.

Com sua capacidade de análise avançada, a IA antecipa tendências de consumo, reduz perdas e sugere reposições estratégicas, evitando a ruptura de produtos essenciais.

Além disso, identifica itens de baixo giro e auxilia na criação de estratégias para aumentar suas vendas, seja por meio de promoções direcionadas ou incentivos comerciais.

Outro benefício é a precificação dinâmica, ajustando os preços de forma inteligente para equilibrar oferta e demanda, maximizando a rentabilidade.

A aplicação dessas tecnologias torna a distribuição de estoques mais eficiente, reduzindo custos operacionais e aprimorando a experiência do cliente.

Dê o play para saber mais:



Inteligência Artificial e a transformação da experiência do cliente

Personalização e foco no cliente

Os consumidores estão cada vez mais exigentes, buscando experiências de compra personalizadas e maior transparência. Para atacadistas e distribuidores, isso significa adaptar suas ofertas com base em preferências específicas e oferecer condições que agreguem valor, como promoções personalizadas e entregas flexíveis.

As ferramentas de Inteligência Artificial desempenham um papel central, permitindo recomendações automatizadas baseadas no histórico de compras e análise de comportamento. Isso não apenas melhora a experiência do cliente, mas também aumenta as chances de vendas adicionais e fidelização.

Tecnologia na jornada de compra

Dentre as principais tendências de trade marketing, a integração de tecnologia na jornada de compra ganha protagonismo em 2025. Com os consumidores demandando experiências perfeitas e consistentes em todos os canais e pontos de contato, as empresas precisam adaptar suas estratégias para atender essas expectativas.

A jornada de compra está cada vez mais complexa, especialmente no cenário B2B, onde os processos tendem a ser mais longos e detalhados do que no B2C. Isso exige uma abordagem estratégica que priorize a integração e a eficiência em cada etapa.

A evolução digital transformou a maneira como as pessoas pesquisam, compram e interagem com marcas. A jornada de compra moderna é mais digital, autodirigida e fluida do que nunca, exigindo estratégias que incorporem tecnologia para oferecer conveniência, agilidade e eficiência.

Ferramentas como automação de marketing, Inteligência Artificial e análises em tempo real tornam possível mapear e otimizar cada etapa do processo, desde o marketing de conteúdo até ações no ponto de venda (PDV). Além disso, no ambiente físico, tecnologias como quiosques interativos e realidade aumentada elevam a experiência no PDV, enquanto soluções omnichannel garantem consistência entre o online e o offline.

Essa abordagem orientada por tecnologia melhora o desempenho operacional, aprimora a experiência do cliente e posiciona as empresas como líderes no mercado competitivo.

Uso de chatbots para trade marketing

O uso de chatbots se consolidou como uma das principais tendências de trade marketing, revolucionando a forma como empresas interagem com seus consumidores. Esses assistentes virtuais, alimentados por Inteligência Artificial, oferecem atendimento instantâneo e personalizado, facilitando o engajamento e a eficiência das estratégias de marketing.

Os chatbots têm a capacidade de responder perguntas frequentes, sugerir produtos, coletar dados relevantes e até realizar vendas diretamente em canais digitais. No trade marketing, eles ampliam o alcance das campanhas e melhoram a interação no ponto de venda, tornando o processo mais dinâmico e prático.

Ao estarem disponíveis 24/7, os chatbots proporcionam uma experiência fluida para os consumidores, garantindo suporte em qualquer momento do dia. Além de melhorar a satisfação, isso otimiza os recursos da empresa, permitindo que as equipes foquem em tarefas mais estratégicas.



PDV interativo

O PDV interativo é uma inovação no ponto de venda que utiliza tecnologias para criar ações interativas e engajadoras, proporcionando uma experiência de compra mais imersiva e memorável.

Dessa forma, ele se diferencia do PDV convencional pela integração com recursos como telas touch, Inteligência Artificial e dispositivos inteligentes, criando uma interação dinâmica e personalizada com os clientes.

Peças tradicionais de PDV, como displays estáticos, dão lugar a elementos digitais e tecnológicos que permitem que o cliente conheça mais sobre produtos, promoções e ofertas de forma mais individualizada e engajadora.

A Inteligência Artificial desempenha um papel essencial, fornecendo análises avançadas, insights do cliente e experiências personalizadas. Os sistemas de PDV com tecnologia de IA podem analisar o comportamento do cliente, preferências e histórico de compras, oferecendo recomendações e promoções exclusivas, remodelando a forma como as empresas interagem com seus clientes.



MáximaTech: uma revolução no atacado usando IA

Em um cenário dinâmico, contar com ferramentas de alto desempenho é essencial. A solução de força de vendas da MáximaTech é a mais completa e utilizada no setor de atacado distribuidor, trazendo inovação e resultados para a cadeia de distribuição.

Principais funcionalidades:

- **Conta-corrente para negociações:** mais transparência e controle na gestão de descontos.
- **Mix ideal de venda e pré-pedido:** amplie o giro de todo o portfólio de produtos.
- **Recomendações por Inteligência Artificial:** aumente o faturamento com sugestões certas.
- **Campanhas promocionais personalizadas:** conquiste mais clientes com promoções direcionadas e trabalhe famílias inteiras de itens e produtos-chave.
- **Link de pagamentos:** redução da inadimplência e disponibilidade de recebimento via Pix ou cartão de crédito.

- **Relatórios e geolocalização:** controle total sobre as atividades dos vendedores.
- **Roteirização e mapa de oportunidades:** otimize rotas de visitas e identifique novos negócios para ampliar a carteira.

Com essas funcionalidades, a MáximaTech transforma a força de vendas no atacado, garantindo mais desempenho para os vendedores e controle estratégico para os gestores comerciais.

Veja como a Inteligência Artificial está simplificando o aumento das vendas de representantes comerciais em todo o Brasil!

MÁXIMATECH



Solicite uma demonstração agora mesmo!

 **FALAR PELO WHATSAPP**

VER UMA DEMONSTRAÇÃO

Números que comprovam:

+59 mil unidades vendidas
com base em recomendações de IA, nos últimos meses.

+2 mil SKUs
incrementados nos pedidos de quem utiliza o recurso.

O que os nossos clientes dizem?

“Antes, sem a recomendação de produtos utilizando IA, o representante perdia a oportunidade de complementar o pedido.”

Com a recomendação de produtos, o representante tem a possibilidade de inserir o mix completo, já que é baseado no que foi inserido no pedido.”

Matheus Siqueira, TI da Distribuidora Vitória

#VÍDEO: INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL
NO FORÇA DE VENDAS. CONHEÇA O
MAXPEDIDO

Venda mais e
venda melhor
com as
sugestões da
**Inteligência
Artificial.**

Disponível sem
custo adicional
no



ASSISTA AO VÍDEO