

## CONTINENTE LANÇA APLICAÇÃO QUE PERMITE FAZER COMPRAS POR VOZ

Por Filipe Pacheco a 27 de Junho de 2018 as 15:05



A aplicação Smart Continente foi atualizada para ser compatível com o Google Home e o Amazon Alexa, sendo assim possível fazer compras online por voz.

O uso da funcionalidade é permitido através da associação da aplicação ou ao Google Home ou ao Amazon Alexa. Os clientes podem, desta forma, adicionar produtos à lista de compras através de um comando de voz.

“Esta nova solução vem facilitar ainda mais as compras dos portugueses e é reveladora do investimento que o Continente tem feito no

desenvolvimento de soluções inovadoras, que melhorem o dia-a-dia dos portugueses”, refere a empresa em comunicado.

A Smart Continente, desenvolvida em parceria com a empresa Shelf AI, integra inteligência artificial que memoriza as preferências dos consumidores e faz recomendação de produtos e de promoções personalizadas.

## SONAE INVESTE EM EMPRESA DE INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL PARA O RETALHO

Por Rita Gonçalves a 27 de Junho de 2018 as 9:00



A empresa espanhola que levou a inteligência artificial para a gestão de inventário no retalho – Nextail – levantou um novo financiamento de 10 milhões de dólares.

“A ronda série A foi liderada pela empresa de capital de risco KEEN Venture Partners LLP, em conjunto com a Sonae Investment Management e a Nauta Capital, que já

era investidor na empresa. O novo financiamento será utilizado para acelerar o desenvolvimento do produto e duplicar a dimensão da equipa, constituída por 100 pessoas, para suportar o crescimento internacional”, explica um comunicado da Sonae IM.

Fundada por Joaquín Villalba e Carlos Miragall em 2014, a Nextail desenvolveu uma plataforma cloud que combina inteligência artificial e *prescriptive analytics*, para melhorar os processos de gestão de inventário dos retalhistas e operações em loja.

Pepe Jeans, Stefanel e Melon Fashion Group são alguns dos clientes da empresa que fornece aos retalhistas “decisões baseadas em dados e a excelência operacional de *fast fashion*, transformando o processo de compra de novas coleções e a distribuição dos produtos”, refere o mesmo documento.

“Tipicamente, os clientes obtêm resultados em 30 dias, com um aumento de vendas entre cinco a dez por cento, redução das necessidades de stocks em loja de 30% e redução de roturas de stock de 60%”.