

Caso de éxito: conoce cómo aumentar tus ventas optimizando el monitoreo de tu ejecución

Storecheck

Ejecución exitosa con Storecheck®



¿Cómo un correcto monitoreo de ejecución en punto de venta puede impactar las ventas?

“Una de las principales marcas de alimentos infantiles en México, logró un aumento del 5.4% en las ventas de la categoría, a través de mejoras en la ejecución y el uso de la metodología Storecheck.”

Antecedentes

>> Se evaluaron 79 tiendas:



En las tiendas **Test** se realizó un esfuerzo para ejecutar el planograma de acuerdo a lo planeado



Las tiendas **Control** se mantuvieron en su dinámica de ejecución normal.

>> La prueba y medición, se efectuó en un periodo de 14 semanas.

>> Los indicadores utilizados para evaluar el grado de ejecución del planograma: **Calificación de Secuencia Storecheck (Realograma)®, Respeto a tramos y Disponibilidad en anaquele.**

>> La categoría presentaba una tendencia negativa o caída en sus ventas.

El objeto del estudio fue medir el impacto en ventas que genera una **buena ejecución** de exhibición en el anaquele, además de determinar la correlación positiva entre estas dos variables (ventas y ejecución del planograma).

Las tiendas (**test y control**), fueron **seleccionadas en base a sus ventas** y se agruparon aquellas que mostraron ventas históricas similares en la categoría de los productos estudiados, con lo que se conformó un conjunto de tiendas homogéneas en su desempeño comercial.

Se planteó tomar dos grupos de tiendas con características similares:

>> El primer grupo fue llamado “Test” o tiendas sobre las que se aplicó la metodología Storecheck para una ejecución perfecta.

>> El segundo grupo fue llamado “Control” tiendas que no sufrieron modificaciones y permitieron seguir el comportamiento de la categoría, sin un esfuerzo adicional.

Se determinaron dos periodos dentro de la prueba, **3 semanas previas a la mejora en la ejecución del planograma (Pre Test) y 11 semanas posteriores a dicha actividad (Post Test).**

Medición exitosa del punto de venta:

Los 3 principios básicos de la metodología de calificación Storecheck para ejecución de Planogramas



1. Disponibilidad en anaquele

Tomando como base el catálogo de SKU's activos de la tienda y el planograma, se escaneó el 100% de los productos disponibles en la tienda en cada una de las visitas semanales. La disponibilidad en anaquele es el **indicador más relevante en la ejecución** pues, a pesar de que exista disponibilidad en la bodega de la tienda, el consumidor solamente compra lo que puede tomar de las exhibiciones. Este indicador se representa como un porcentaje de las **ocasiones en que el producto sí estuvo disponible** en el anaquele para el consumidor

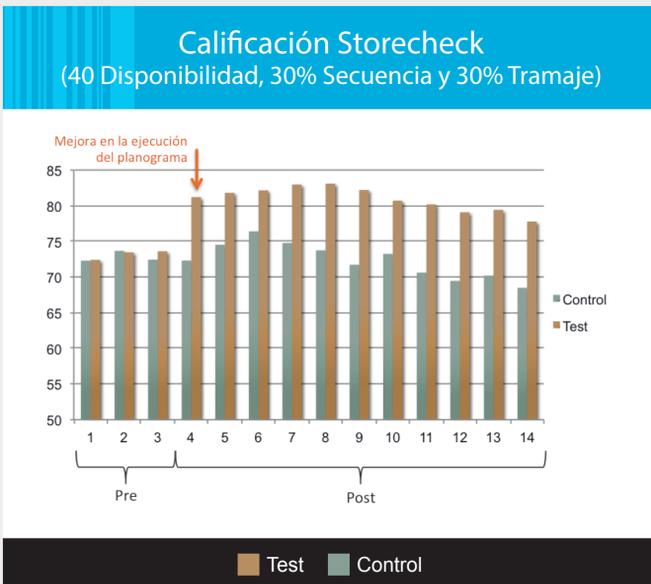
2. Secuencia

Este punto refiere al **cumplimiento en el acomodo de los productos** en el anaquele, respecto del planograma. Para obtener la calificación de secuencia, se utiliza un algoritmo (Realograma®) que ajusta las incidencias de los productos agotados y de aquellos que fueron desacomodados por el consumidor en la dinámica natural de compra. Este indicador se muestra como el porcentaje de cumplimiento que guardan los productos **respecto de su posición** en el anaquele.



3. Tramaje (respeto a tramos)

Aspecto que depende de la **cadena/tienda** y que determina el **tamaño del modular**. Una vez que la cadena determina con base en las ventas y estrategia, el espacio y tramos designados a una categoría, es importante revisar de forma regular, que estos se respeten, pues frecuentemente son invadidos por categorías adyacentes.



En la gráfica se puede observar el **cambio en la calificación Storecheck** de las tiendas “Test”, tras aplicar un esfuerzo en tienda para **mejorar la ejecución** del planograma en la semana 4.

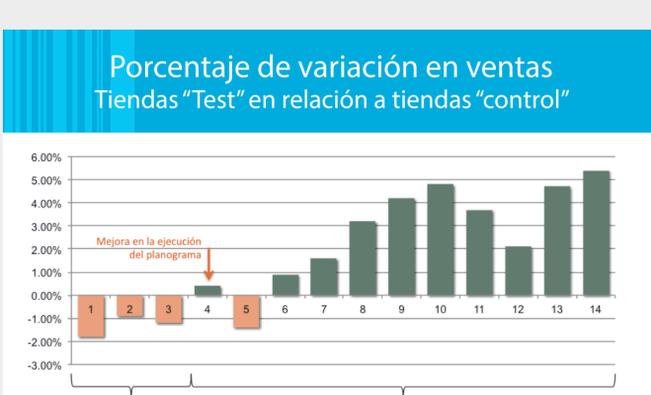
Resultados exitosos



Considerando que el objetivo de la prueba, era comprobar si existe una **correlación entre el grado de ejecución del planograma y las ventas**, se extrajo la información de las ventas totales en dinero para la categoría, en cada una de las tiendas estudiadas.



Los resultados tras el periodo de monitoreo con la metodología Storecheck y ejecución controlada en las tiendas “Test”, nos muestran un **crecimiento en las ventas promedio de la categoría en las tiendas “Test” vs tiendas “Control” de 2.7%**.



Se observa además que la variación en las ventas se sostiene a lo largo de las semanas e incluso va creciendo, aunque no significativamente, en forma de las semanas en las que se mantuvieron **altos niveles de ejecución, en las tiendas “Test”** (el incremento para las tiendas “Test” en la última semana del estudio, muestra el mayor diferencial de ventas: **5.4%**)

Estos datos nos confirman que **una correcta ejecución, seguimiento y evaluación**, pueden **generar impactos favorables**, aún en categorías con un alto grado de madurez.

La Metodología Storecheck y su influencia en el resultado

Es importante resaltar que la **metodología y herramientas** utilizadas en el estudio, han sido diseñadas y perfeccionadas por **Storecheck** a lo largo de 11 años de experiencia y buscan reducir el grado de error en campo lo máximo posible, a través de eliminar el criterio y la observación del auditor durante la medición.

La **lectura de la ejecución**, para determinar el **acomodo y disponibilidad** de los productos, se realiza a través del **software Storecheck** con **scanner para leer códigos** de barra y un conjunto de algoritmos propios, para validar la confiabilidad de la información, con lo que se logra determinar una forma fiel, no alterable y accionable, una calificación objetiva de la ejecución modular.



Todos estos aspectos, hacen que la **metodología y herramientas de Storecheck**, sean un **factor clave en el éxito** de la ejecución y ventas al arrojar resultados cuantificables, detallados sobre las desviaciones y que por lo tanto, permiten determinar el retorno de las inversiones de mercadeo y generar accionables y esfuerzos dirigidos al personal de campo.

Conoce las oportunidades y necesidades de tu marca

Este caso de éxito dentro de la categoría de alimentos infantiles, permite determinar cómo la efectiva **auditoría de ejecución en punto de venta** representa el primer paso, para detectar las oportunidades que presenta una categoría en el piso de venta.

En Storecheck te ayudamos a detectar las oportunidades en el piso de venta para tu marca.

Obtén GRATIS un Check Up de ejecución en punto de venta y evalúa tu marca en base a métricas como:

- ✔ Share of Shelf
- ✔ Desempeño de exhibiciones especiales
- ✔ Visibilidad en anaquele
- ✔ Estado de POPs y otros materiales

Obtén Gratis Asesoría de un Experto y conoce cómo nuestras soluciones te ayudarán a crecer las ventas de tu marca.

Obtén ASESORÍA GRATIS >>

¡Haz conversación!
Comparte el documento vía:

