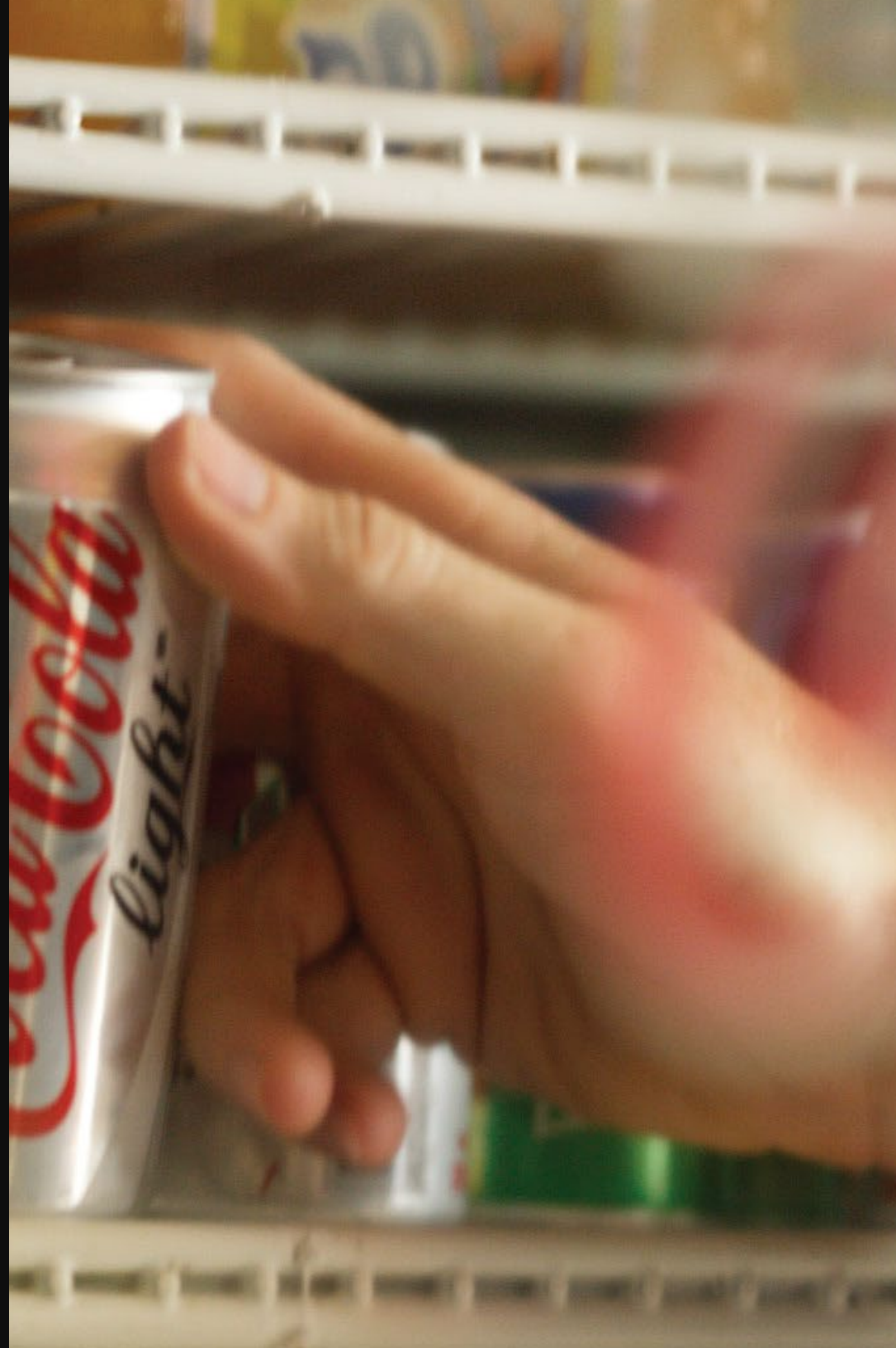


# Ejecución Perfecta

La guía paso a paso de cómo optimizar  
la ejecución en Punto de Venta

**Storecheck®**



# Extracto

*El potencial de influencia del punto de venta en la decisión de compra de los shoppers, lo convierten en una plataforma capaz de acercar a marcas y distribuidores hacia nuevos horizontes.*

**Storecheck®**

[www.storecheck.com](http://www.storecheck.com)

## ¿Qué hay en esta guía?

En esta guía encontrarás, en una serie de **pasos**, las claves para la **perfecta ejecución en punto de venta**.

Conoce cómo optimizando esfuerzos que van desde **inventarios y distribución**, hasta **Category Management** y **promotoría**, lograrás un retorno de inversión favorable a partir de un enfoque de **ejecución efectiva** en el **punto de venta**.

## ¿Por qué la ejecución en punto de venta importa?

El apogeo del **Retail Execution** tiene lugar, en gran parte, gracias al desarrollo de **tecnologías inteligentes** con **métodos** que hacen posible obtener **insights** y **accionables** mucho más específicos.

Esto **permite** tomar **decisiones estratégicas** con mayor **agilidad**, derivando en un crecimiento del **shopper engagement** y en **objetivos** de ventas alcanzados.

# Lo que pasa en el punto de venta...

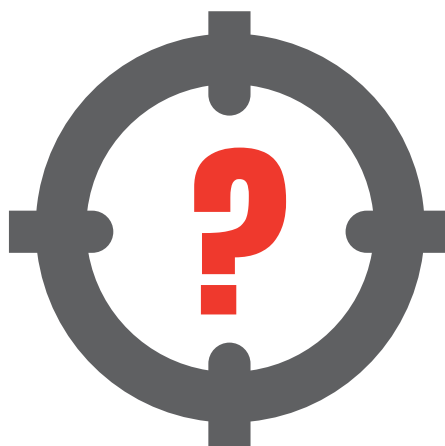


¿Cómo soporto la labor en campo y la ejecución al 100% para todas mis marcas y producto?

¿Cuál es el porcentaje real de agotamiento de mi producto?



¿Cuáles son mis variaciones de precio por región, cadena, formato, etc.?



¿El precio está visible y es consistente en todas las ubicaciones o vs. el sistema?



¿Estoy ganando o perdiendo visibilidad en piso de venta?



¿Mis puntos de venta están siendo visitados y atendidos en base al plan, prioridad y tareas básicas?



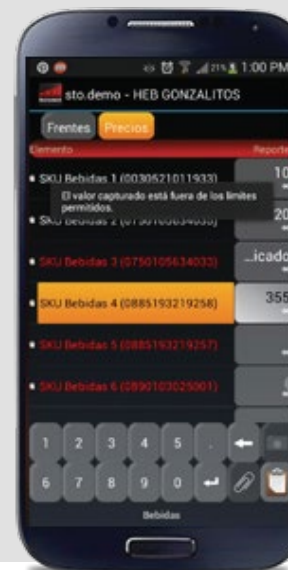


## 1.- Comunica tu estrategia

Asegúrate de tener una estrategia bien planeada y comunicarla a tu fuerza de campo y retailers

**Comunicar los objetivos** de las estrategias de marketing para la ejecución en punto de venta entre las diversas áreas, tanto **Trade Marketing, KAM, CPFR, Ventas y Research** como también con la **fuerza de campo**, promotores, agentes y **CATMANS**, es crucial para una **estrategia exitosa**.

Busca herramientas que te permitan **monitorear** y tener el **control** de lo que ocurre con tu **producto en punto de venta**. Es importante que tengas **objetivos claros y flujos definidos**, y que los comuniques con las áreas involucradas, además de hacerte de métricas e insights que te permitan entender el alcance y penetración de los esfuerzos de mercadeo (innovación, promociones, cambios y estrategia de precios).



Todo esto para **facilitar las decisiones estratégicas** y de **planeación**, que a su vez permitirán vislumbrar **áreas de oportunidad** para la marca frente a la competencia.



## 2.- Monitoreo 360°

Decide qué herramientas y métricas utilizarás para tener una visión completa que te guíe hacia las decisiones adecuadas

Conseguir una **visión a detalle** de los aspectos clave que influyen en la **ejecución en punto de venta** de un producto garantiza **el shopper engagement** y el seguimiento puntual de la **estrategia de marketing**.

Hay cuatro aspectos principales que determinan el **éxito del Retail Execution**, a continuación te decimos cuáles son, cómo monitorearlos y qué aspectos tomar en cuenta para la **ejecución perfecta**:

### 1. Inventarios y disponibilidad

Busca **mantener inventarios sanos** que te ayuden a **alcanzar objetivos de ventas** y ejecución.

**Evita problemas de disponibilidad** para evitar ventas perdidas.

#### *¿Qué medir?*

Recuerda encontrar una herramienta o método adecuado que te permita generar una visión con datos como:

- **Alineación del inventario** frente a la demanda
- Alineación del **inventario en el sistema frente al inventario real** en tienda
- **Reportes del flujo** del producto entre la bodega y el piso de venta
- **Disponibilidad** del producto en anaquel y en **exhibiciones adicionales**

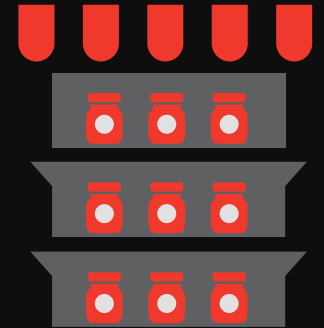
## 2. Participación en anaquel

Asegúrate de que tu producto cuente con la **correcta exhibición en punto de venta**, en todos los **SKUs** e incluídas las **exhibiciones adicionales**, aprovechando las diferentes **oportunidades** y garantizando las **existentes**.

### ¿Qué medir?

En cuanto a la **exhibición**, tus **métricas** y **herramientas** deben proporcionarte información como:

- Los **cambios en la demanda** (agotamientos o mermas) que producen las diferentes exhibiciones
- El **desempeño** de las **exhibiciones** (están funcionando bien o no están teniendo resultado alguno)
- **Implementación** del nuevo **planograma** (respetar espacios asignados a cada categoría y marca)
- **Evaluar** las **exhibiciones** adicionales **previamente negociadas**



## 3. Monitoreo de precios

Contar con el **precio correcto** en el punto de venta es de vital **importancia para las marcas** ya que es uno de los principales **motivadores de compra**.

### ¿Qué medir?

Recuerda encontrar una herramienta o método adecuado que te **permita** generar una **visión con datos** como:

- **Precios visibles** en anaquel (verificar que el shopper encuentre el precio de forma clara y legible)
- **Precios actualizados** (en los casos de un ajustes de precios al producto, mantenerlos actualizados)
- **Precios más bajos** que el sugerido (las tiendas suelen ajustar los precios desviándose de la estrategia)
- **Diferencias de precios en la misma tienda** (en ocasiones los precios varían entre anaquel y exhibiciones adicionales)



#### 4. Control de la fuerza de ejecución

Asegurar que se lleven a cabo las **visitas a tienda** puede evitar, como mínimo, un 10% de visitas no efectuadas. Esto, en una fuerza de 100 promotores, representaría hasta \$70,000 mensuales desperdiciados.

##### *¿Qué medir?*

La clara **comunicación de la estrategia** de la marca **con la fuerza de promotoría** es esencial para el éxito de tus productos.

- **Entendimiento** de la estrategia por parte del equipo en campo
- **Desempeño por canal**, formato de tienda o región (dirigir al personal a los lugares de interés o críticos)
- **Casos de éxito** (negociación en tienda, exhibiciones adicionales)



### 3.- Analiza resultados

Equípate de reportes y análisis concisos que ofrezcan accionables e insights de valor sin saturarte de datos

Para **lograr** una **ejecución perfecta** en el punto de venta no se debe perder de **vista** la **información de ventas generada**, pues es esta información la que nos acercara a lograr nuestros objetivos.

Puede ser fácil perderse debido a la **gran cantidad de datos**, es por esto que te **recomendamos** diseñar los **reportes y análisis** que te brindaran mayor **valor para conocer** la **situación actual**, asegurándote que tengan características como:

- ✓ Contar con **información oportuna** y **veraz** para tomar mejores decisiones y responder a situaciones contra la competencia.
- ✓ La **automatización de la información** mejora y facilita el **entendimiento** de lo que pasa en el **punto de venta**. Los **comentarios** que puedes obtener de la **fuerza de promotoría** son pieza clave para analizar lo que el **shopper** ve realmente en tienda.
- ✓ Una **medición confiable** es el resultado de contar con la información en tiempo y forma. Busca **herramientas** que cubran el **análisis** de resultados y **reportes** que aporten valor a la toma de decisiones, sin perderte en la información.







## 4.- Aprovecha la tecnología

Indaga acerca de herramientas innovadoras y tecnología móviles que faciliten el monitoreo de la ejecución en punto de venta

La **tecnología** es un aliado cuando se trata del **punto de venta** y una **herramienta fundamental** para lograr una ejecución **perfecta**. La **tecnología adecuada** te permite contar con la **información necesaria** en el tiempo que la necesitas.

Asegúrate de sacar el mayor provecho a tus **herramientas de control y monitoreo de ejecución en punto de venta**.

### ¿Qué buscar en una solución de tecnología móvil?

Para que el control y monitoreo de la ejecución en punto de venta sean fructíferos, busca en la tecnología que utilices ventajas como:

- ✓ **Tecnología capaz de desplegarse en diversos dispositivos**  
Facilita el acceso a los datos de los diferentes puntos de venta con **herramientas** que te permitan **ver insights** e información en cualquier lugar y en distintos dispositivos móviles.
- ✓ **Recursos variados de monitoreo y análisis**  
La **ejecución en punto de venta** es compleja de medir, asegúrate de **poseer** diversos **recursos** para un **monitoreo** completo: **las fotografías, alertas, notificaciones, reportes y otros recursos** integrados, pueden ser de mucha ayuda.



### Monitoreo detallado

Enfócate en **entender** las **prioridades visualizando** los **análisis** clasificados por variables como: usuarios, grupo de usuarios, regiones, cadenas, etc. Busca tener **acceso a datos segmentados** a detalle y **de manera clara**.



### Visualización eficaz

La capacidad de tener **datos escalables**, mostrados de manera **eficaz y en tiempo**, es una de las mayores **ventajas** de contar con **tecnología móvil**. Mientras más **fiel y oportunamente** se reflejen los **datos monitoreados**, **mayor** será el **beneficio** generado por dicha **información**.

La flexibilidad y alcances de las herramientas <<*mobile*>> permiten estar siempre en **contacto con todos los participantes** de la **ejecución**.

# Storecheck®

Es importante elegir las herramientas y métodos adecuados para lograr una **ejecución perfecta**. Conoce las soluciones de **Storecheck** para el control y monitoreo de la **ejecución en punto de venta** y obtén **beneficios** como:

- ✓ **Enfocar toda la información y esfuerzos hacia la mejora de la ejecución en punto de venta**
- ✓ **Agilizar los procesos de análisis y toma de decisiones estratégicas**
- ✓ **Monitorear detalles de retailers y cadena de suministro, shoppers y responsables de la ejecución**

**¿Quieres más información sobre cómo lograr la Ejecución Perfecta?**

**Obtén ASESORÍA GRATIS >>**

México D.F.  
Tel. **01(55) 52 92 54 82**

Querétaro  
Tel. **01800) 0102345 y  
(442) 2451637**

[www.storecheck.com](http://www.storecheck.com)