



RETAIL

Transforme sus Procesos de Negocio para adaptarse a las nuevas exigencias y hábitos de los clientes, asegurando la viabilidad económica

EL ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD

El modelo de negocio de la empresa de Retail se reinventa constantemente, lo cual orilla a las organizaciones a transformar sus procesos de negocio en corto plazo, con el fin de cumplir con las nuevas demandas y hábitos de los consumidores. Es por ello

que el conocer el detalle de los diversos factores que intervienen en cada proceso del negocio y el impacto de estos en términos de rentabilidad, costos y desempeño, es esencial para garantizar la supervivencia y crecimiento del negocio.

+ El contar con modelos de Rentabilidad en empresas de Retail permite contestar las siguientes preguntas críticas del negocio:

- ¿Cuál es la rentabilidad real de cada producto (sku), categoría, unidad de negocio, cliente, canal de distribución, etc. y cuál es la mezcla que optimiza las ganancias?
- ¿Cuánto cuesta cada proceso (abastecimiento, almacenamiento, distribución, comercialización, postventa, etc.) y como varía conforme las premisas cambian (vendedores, turnos, cedís, equipos, vehículos, etc.)?
- ¿Cuáles son los mercados, líneas de negocio y canales más atractivos a desarrollar por la rentabilidad y riesgo que implican?
- ¿Cómo optimizar el uso de la capacidad instalada de infraestructura, equipos, fuerza laboral y cuanto afecta a la rentabilidad el no hacerlo?
- ¿Cómo garantizar que las estrategias de ofertas y promociones, sean realmente rentables para el negocio y cómo medirlo?
- ¿Cómo compensar a la fuerza de ventas con base al beneficio real (rentabilidad) que aportan a la organización?

+ La información de Rentabilidad contribuye y sustenta la toma de decisiones en temas de alta relevancia en toda la organización, por ejemplo:

Eficiencia Comercial

- Definir estrategias de precios (Pricing)
- Establecer descuentos, bonificaciones, promociones y ofertas
- Dirigir esfuerzos y sustentar inversiones comerciales hacia mercados, clientes y canales mas rentables
- Compensar a la fuerza comercial con base al beneficio real (rentabilidad) que aportan con las transacciones hechas con clientes
- Soportar negociaciones especiales con clientes y proveedores

Optimización de procesos

- Conocer los costos por procesos y actividades
- Identificar desperdicios y su impacto en los resultados
- Evaluar beneficios al realizar cambios en procesos y actividades (Simulación de escenarios)
- Entender y reducir los costos de la capacidad no utilizada u ociosa de instalaciones, equipos y personal
- Enriquecer métricas de desempeño con indicadores de rentabilidad y costos

Capital Humano

- Compensar a todo el personal con base a métricas de desempeño asociadas a ahorros en costos o contribución en la rentabilidad
- Evidenciar el beneficio en términos económicos de programas de capacitación y desarrollo del Capital Humano.

Dirección del negocio

- Desarrollar e innovar nuevos negocios / mercados / canales, con base al rendimiento, riesgo e inversión esperados
- Fortalecer la relación con clientes estratégicos ofreciendo mejores beneficios
- Justificar nuevas inversiones y transformación por la contribución esperada
- Asignar presupuesto de forma mas estratégica
- Garantizar el crecimiento sostenido y rentable de la organización.

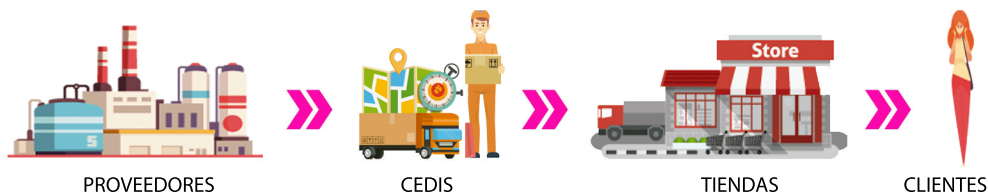


REVELACIONES TÍPICAS DE EMPRESAS QUE HAN IMPLEMENTADO MODELOS DE RENTABILIDAD:

- Los productos mas vendidos y que representan mas ingresos, no son los que generan mayores beneficios en términos de rentabilidad
- Existen productos que aún cuando son altamente rentables con ciertos clientes, generan pérdidas con otros por la complejidad que estos requieren
- Entre un 2 a un 6% de los costos de la Organización, provienen de actividades que no agregan valor al negocio.
- Promociones y/o descuentos en ciertas combinaciones de productos / clientes/mercados puede generar importantes pérdidas para el negocio
- La mezcla que optimiza las ganancias es una combinación de ejecución de servicios insourcing y outsourcing antes desconocido
- De un 3% a un 8% de las transacciones realizadas no son rentables.

EL ANÁLISIS DE RENTABILIDAD

Aporta un valor importante a cada elemento de la cadena de valor de la industria de Retail, ayudando a eficientar, transformar y evolucionar el negocio conforme sea necesario.



✓ OPERACIONES

Sales & Operations Planning (S&OP)
Cadena de Suministro
Estrategia de Distribución
Sustentabilidad
Riesgos Operacionales

✓ CLIENTES

Entendimiento de mercado
Segmentación de clientes
Intención estratégica de clientes
Propuesta de Valor
Modelos Go to Market
Fuerza de Ventas
Ejecución Comercial

En Bintech nos enfocamos exclusivamente en soluciones de Enterprise Performance Management y Transformación de oficina del CFO, como:

- Transformación de la dirección financiera con un enfoque estratégico e innovador
- Optimización de procesos Operativos y Financieros: Hacer un mejor uso de la capacidad y los recursos, con el fin de incrementar el valor y satisfacer a los empleados, clientes y accionistas
- Asegurar la viabilidad financiera del negocio en el presente y futuro, que permita sustentar la estrategia, crecimiento y evolución para incrementar el valor de compañía.



www.bintech.com.mx

SOBRE BINTECH

Somos la firma líder en Consultoría de Negocios y TI con soluciones Analíticas y de Servicios Financieros de innovación.

Con mas de 20 años de experiencia en el mercado y mas de 200 proyectos exitosos en diversos países, nos han permitido obtener un muy alto nivel de especialización, al mejorar la Rentabilidad de nuestros clientes.

Actualmente Bintech se considera una autoridad experta en brindar al Director Financiero herramientas eficaces para superar cualquier reto que se le presente, ya sea tecnológico o estratégico, sin importar el rubro al que pertenezca su organización.



Contacto



+52(55) 8851-1211 - CDMX

+52 (229)260-4359 - VER

+1 (703) 975-9532

+57 315 875 3392



CDMX, MÉXICO
Av. Santa Fe 94, Torre A, Piso 8
Santa Fe, C.P. 01210

VER, MÉXICO
Av. Barco Viejo 4750, Ofic. 2506
Boca del Río, Ver. C.P. 94298

USA
8333 NW 53rd. St. Suite 450
Doral, FL 33166

BOGOTÁ, COLOMBIA
Carrera 7B Bis. No. 126-36
Bogotá, Colombia



www.bintech.com.mx



contacto@bintech.com.mx