



La tienda perfecta es posible

Con Teamcore CCU Chile disminuyó un 44% su venta perdida

Caso de éxito realizado con CCU, empresa líder en la industria de las cervezas y otros licores. Este estudio se realizó comparando el período actual contra el período anterior.

+3,1%

aumento disponibilidad
de producto

-44%

reducción en la venta
perdida por ejecución

+8,2%

mejora de la ejecución
promocional

El reto

Uno de los principales retos con CCU ha sido garantizar la disponibilidad de producto en la góndola/anaquel y disminuir su venta perdida, para que sus clientes puedan encontrar los productos en el momento clave, cómo y cuándo ellos quieren.

Además, uno de los grandes desafíos ha sido que sus promociones y exhibiciones se encuentren disponibles desde el primer día del acuerdo comercial pactado con las distintas cadenas.



La solución

Al comienzo, concentramos el trabajo en capacitar a toda su fuerza de venta, Jefes de operaciones, Supervisores y Reponedores. Focalizamos tareas inteligentes de acuerdo a las funciones de sus roles (Reponedores encargados principalmente de las tareas inteligentes y Supervisores/Jefes de operaciones de las tareas de ejecución e inteligentes). Con estas tareas, ellos podían concentrar sus esfuerzos en los problemas de los puntos de venta.

Los primeros meses comenzamos con 20 usuarios activos, 18 salas y un promedio de 180 visitas mensuales. En un corto tiempo, comenzamos a incorporar de manera gradual los usuarios, llegando a casi 500 usuarios activos, más de 1.000 salas/tiendas y cerca de 15.000 visitas.

También trabajamos las tareas de **Smart Promotions** a través de la fuerza de venta del cliente, así logramos entender qué promociones no se estaban ejecutando por la cadena. También entendimos qué productos de las promociones estaban teniendo problemas (**por ejecución o abastecimiento**) para resolverlos lo antes posible. De la misma forma e importancia, las **tareas de exhibición** permitieron que la fuerza de ventas detectara los locales con problemas al ejecutar la exhibición pactada, ya sea por problemas de abastecimiento del producto o que el local no las quería ejecutar.

Resultados

Con el trabajo en conjunto de teamcore y CCU, pudimos reducir la venta perdida por ejecución en tienda en un 48% con respecto al mismo periodo del año anterior.

En pocos meses de trabajo, se ha incrementado la activación correcta del catálogo de nuestro cliente en 7,3%. Además hemos logrado aumentar las implementaciones de exhibiciones pactadas en un 7%.

Estos resultados cobran importancia cuando entendemos que para nuestro cliente, casi el 80% de su venta pertenece a los productos promocionales.

Evolutivo de la disminución de la venta perdida por ejecución



Venta perdida por mes

*Gráfico evolutivo tomando como base 100% mes 1