



Expertos en Estrategia y Ejecución Comercial

Presentación



Quiénes Somos

Somos una empresa con más de 20 años de experiencia en el desarrollo de Estrategias Comerciales, abarcando desde la **Planificación hasta la Ejecución** en el lugar clave donde se decide la compra y ocurre la magia: el **Punto de Venta**.

Pioneros en metodologías y herramientas hechas a la medida, validadas como “best practices” a nivel mundial en industrias de consumo masivo, farma, banca y tecnología. Estas innovaciones han elevado los resultados de ventas y rentabilidad de nuestros clientes, permitiéndonos mantener una relación comercial promedio de más de 10 años.

Apoyamos a nuestros clientes en la Gestión de Punto de Venta, Estrategia de Canales y Planificación Comercial.



Quienes confían en nosotros!

CONSUMO MASIVO



TECNOLOGÍA Y ELECTRODOMÉSTICOS



FARMA Y CUIDADO



BANCA Y SERVICIOS



Nuestros Servicios



Personal para Punto de Venta

- Promotores
- Mercaderistas
- Prevendedores
- Levantamiento de Información



Métricas en el Punto de Venta

- Disponibilidad
- Precios / Margen
- Espacio en Percha
- Visibilidad
- Competencia
- Satisfacción
- Promociones



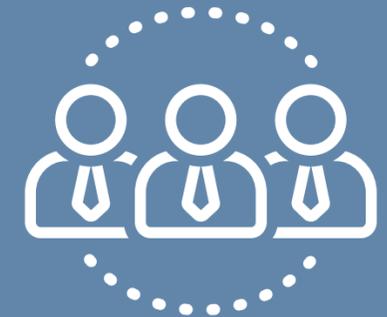
Programa de Gerenciamiento en PDV

- Modelos de Store Classification
- Modelos de Ejecución en Punto de Venta
- Estratégica de Visibilidad en PDV
- Personal, capacitación, procesos, herramientas



Gerenciamiento de Canales

- Diagnóstico y Diseño de Route to Market
- Nivel de Servicio de Canales a clientes
- Tareas y costos a través de canales
- Poder, conflicto, capitaneo de Canal



Productividad Fuerza de Ventas

- Diagnóstico de Estructura y Análisis de Tamaño
- Estudio de Tiempos y Actividades
- Evaluación interna RRHH – Clima
- Modelos de Compensación

Personal para Punto de Venta

En GBS gestionamos fuerzas de trabajo que generan demanda y rotación de productos en el lugar de decisión de compra. **Ofertamos equipos de Promotores de Marca, Mercaderistas y Prevendedores**, capacitados y de primer nivel para representar a su empresa y marcas.

Contamos con:

- Perfil del ejecutivo adecuado el punto correcta
- Monitoreo ubicación, rutas, tiempos, fotos
- Equipos altamente calificados y experimentados
- Enfoque personalizado, adaptado a cada cliente
- Capacidad para medir y optimizar el rendimiento de las estrategias implementadas en tiempo real.



Métricas en Punto de Venta

El servicio de métricas en el **Punto de Venta** es esencial para analizar y optimizar el rendimiento comercial en tiempo real, mediante la recopilación y análisis de datos clave sobre el consumidor y el desempeño de productos.

En GBS contamos con un equipo experto en business intelligence que emplean tecnología de vanguardia y sistemas avanzados de análisis de datos, lo que nos permiten recopilar, procesar y visualizar información de manera eficiente y precisa, permitiendo tomar decisiones estratégicas fundamentadas.

Obtenemos información de:

- Disponibilidad
- Precios / Margen
- Satisfacción
- Espacio en Percha
- Visibilidad
- Competencia
- Cobertura
- Promociones



Además, realizamos **Censos de Campo** a nivel nacional, donde definimos territorios, sectores y rutas, para levantar información sobre la clasificación de comercios o PDV y sus variables.

Programa de Gerenciamiento en PDV



Implementamos modelos avanzados de **Store Classification** para segmentar los puntos de venta de manera efectiva, asegurando que cada establecimiento reciba una estrategia adaptada a sus características y necesidades específicas. Nuestra ejecución estratégica de visibilidad garantiza que los productos de nuestros clientes tengan una presencia óptima en los lugares clave, maximizando su exposición y atractivo para los consumidores.

Los Indicadores clave donde nos enfocamos son:

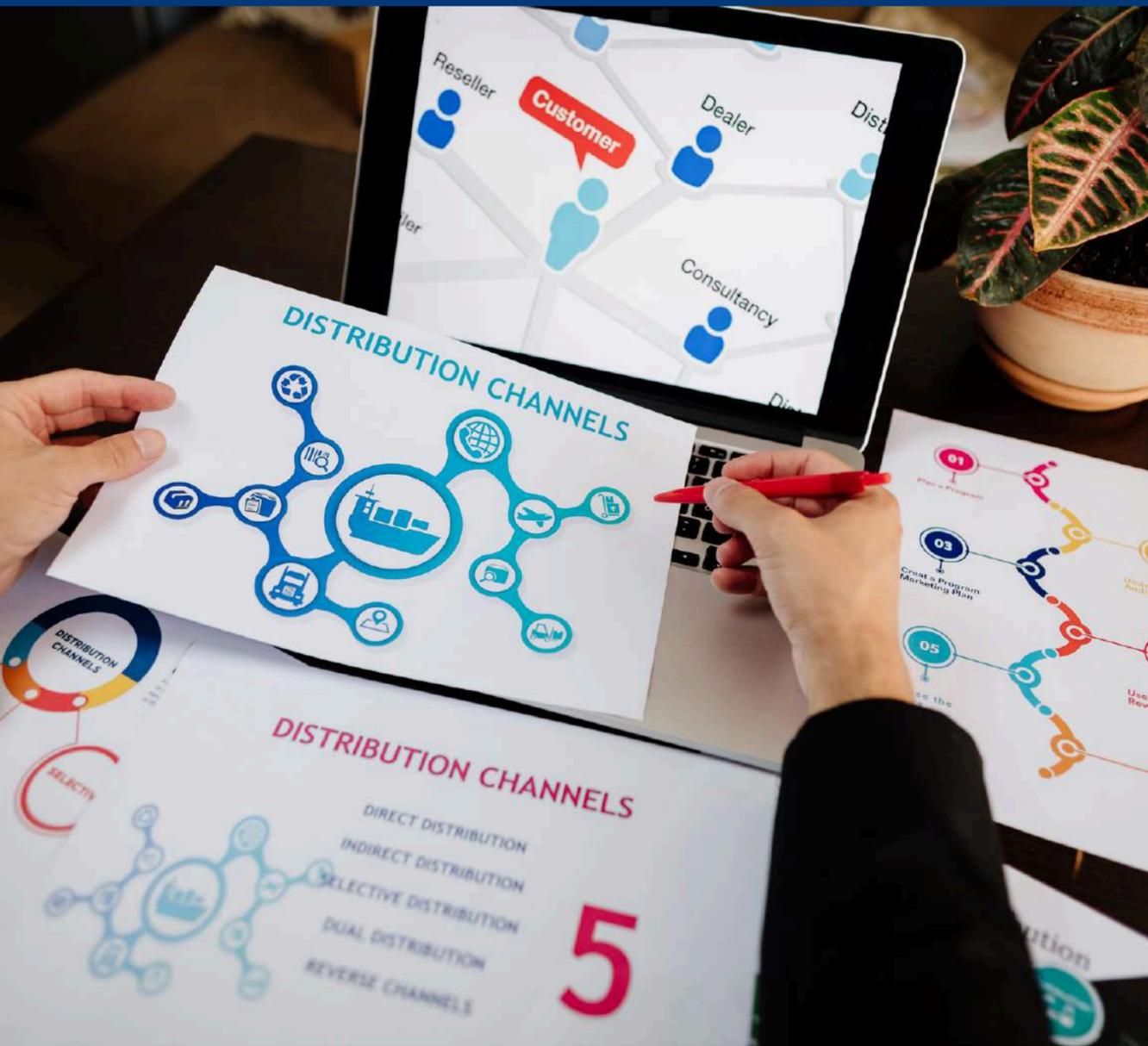
Segmentación
y Clasificación

Modelos de
Ejecución

Modelos de
Merchandising

Information
& Metrics

Gerencia de Canales



El servicio de gerencia de canales optimiza la distribución de productos mediante un diagnóstico y diseño de la estrategia de **Route to Market (RTM)**, asegurando que los productos lleguen al mercado adecuado de manera eficiente. Además, evaluamos y mejoramos el nivel de servicio de los canales hacia los compradores, analizando tareas y costos asociados para identificar oportunidades que permitan mejorar la experiencia del cliente.

Gestionamos las dinámicas de poder en la red de distribución para evitar conflictos y fomentar la colaboración entre canales. Actuamos como coordinadores para alinear los esfuerzos, asegurando una dirección unificada y el cumplimiento de la estrategia de mercado.

Sell In

Sell Trough

Sell Out

Productividad de Fuerza de Ventas



El objetivo del programa es encontrar y capitalizar oportunidades de **Mejora en el Desempeño de la Fuerza de Ventas**. Analizamos los factores que influyen en su productividad y reorganizamos el equipo de manera eficiente. Nuestro enfoque se centra en incrementar aspectos clave como ventas, tiempos, cobertura y costos. A través de estrategias optimizadas de recompensa y sistemas de seguimiento, aseguramos que la FF.VV alcance su máximo potencial y contribuya al éxito de nuestros clientes.





**“ Transformamos
estrategias comerciales
en resultados tangibles ”**

¡Comience ahora su viaje hacia el éxito comercial con GBS!

