



In-Store Metrics

Data Collection & Analysis



**“Expertos en Estrategia
y Ejecución Comercial”**



Levantamiento y Análisis de Métricas en Punto de Venta



Censos de Campo y Segmentación de Punto de Venta

En GBS, nuestra misión es proporcionar información clave de los elementos que intervienen en el desempeño de las marcas en los Puntos de Venta.

Métricas en Punto de Venta

A través de nuestro servicio **IN STORE METRICS**, analizamos datos cruciales que permiten a las marcas identificar oportunidades de stocks, distribución, visibilidad y oferta comercial para impactar ventas y cuota de mercado dentro de los establecimientos.

Facilitamos el control de la ejecución de la Fuerza de Campo (Distribuidores, Vendedores, Mercaderistas, etc) y la visibilidad de los productos, colaboramos en la construcción de modelos de compensación para estos ejecutores, asegurando la correcta implementación de acciones comerciales y validando las negociaciones de alquileres con las cadenas.



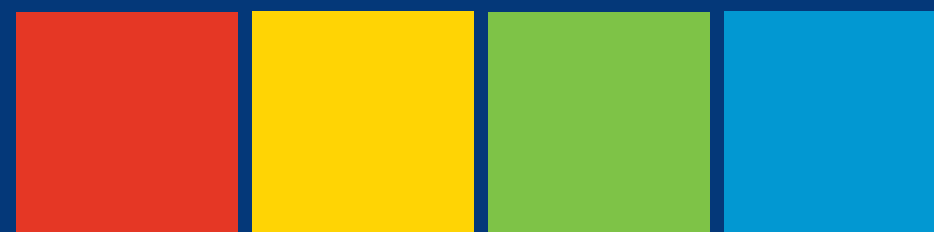
Censos de Campo y Segmentación de Puntos de Venta

En GBS, realizamos censos de campo a nivel nacional, clasificamos los comercios en categorías de acuerdo a su tipología como tiendas, panaderías, mayoristas, etc. Creamos segmentos según criterios como volumen de ventas, ubicación, variedad de productos u otros.

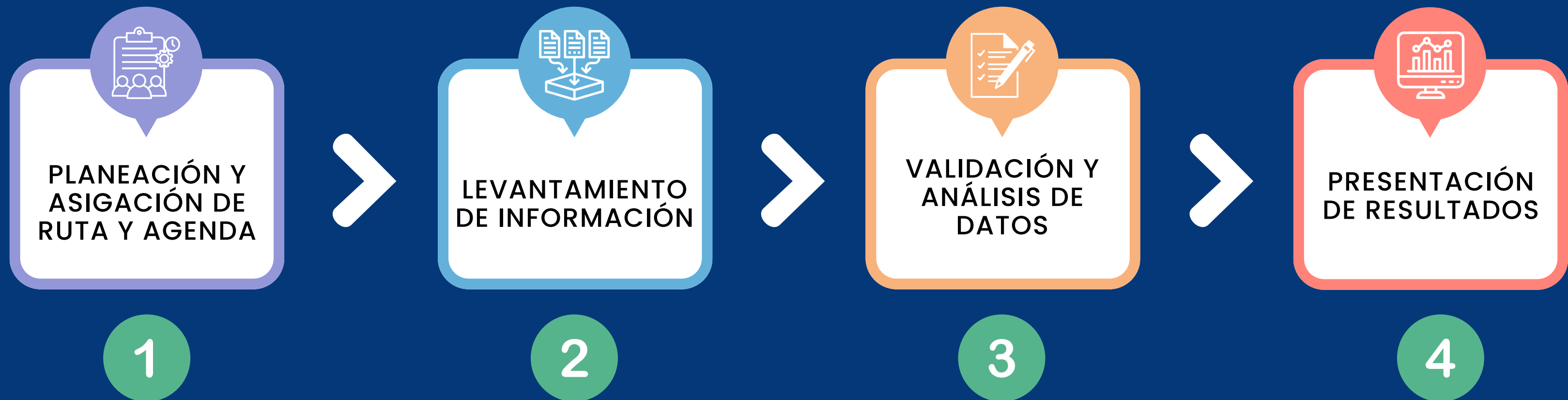
Al finalizar el censo, entregamos Dashboards y una base de datos completa con esta información, proporcionando una visión integral y precisa del mercado estudiado. Esto es esencial para desarrollar estrategias de trade marketing efectivas, optimizar la distribución, identificar oportunidades de negocio y mejorar la gestión de relaciones con clientes.



Metodología GBS de Recopilación de Información



Proceso de Trabajo



Los procedimientos de Data Management de GBS aseguran una recolección de datos eficiente, precisa y transparente, garantizando la consistencia y validez de la información.

1

Planeación y Asignación de Rutas

Empezamos con la planificación sobre: Dónde vamos a realizar el censo (puntos georreferenciados a visitar). En esta etapa, aseguramos que nuestro equipo de campo pueda identificar con precisión las zonas y los tiempos de acción, garantizando la eficiencia en la recolección de datos en nuestra herramienta de campo **Smart Trade**.

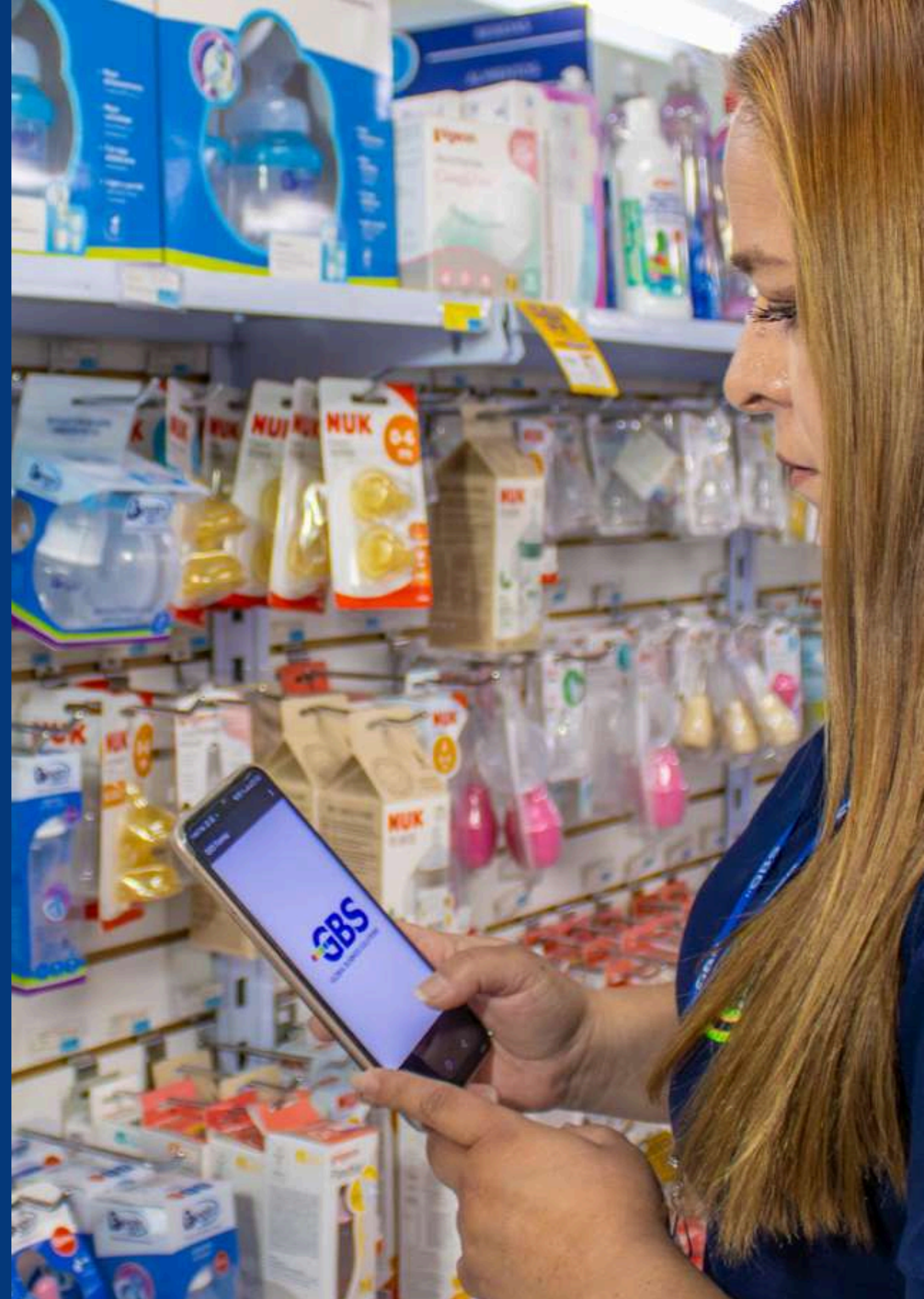


2 Levantamiento de Información

Smart Trade, la herramienta propia de gestión estratégica en PDV de GBS, agiliza la recolección de datos en el terreno al permitir a los equipos de campo capturar información de manera precisa en tiempo real.



Sus características para garantizar la integridad y consistencia de los datos mejora la calidad de la información recolectada, mientras que la generación de alertas en vivo facilita la implementación de acciones correctivas.



3 Validación y Análisis de Datos

Validamos la información siguiendo un riguroso proceso que incluye:

1. Revisión del GPS, fotos y dirección.
2. Revisión de campos del aplicativo.
3. Creación de medidas de posición estadísticas.
4. Determinación de límites de variabilidad y casos a validar en campo.
5. Cruce con Supervisión Indirecta.
6. Llamada telefónica de auditoría.
7. Nueva visita al Punto de Venta (PDV).



Este enfoque integral asegura la precisión y confiabilidad de los datos en cada etapa del proceso.

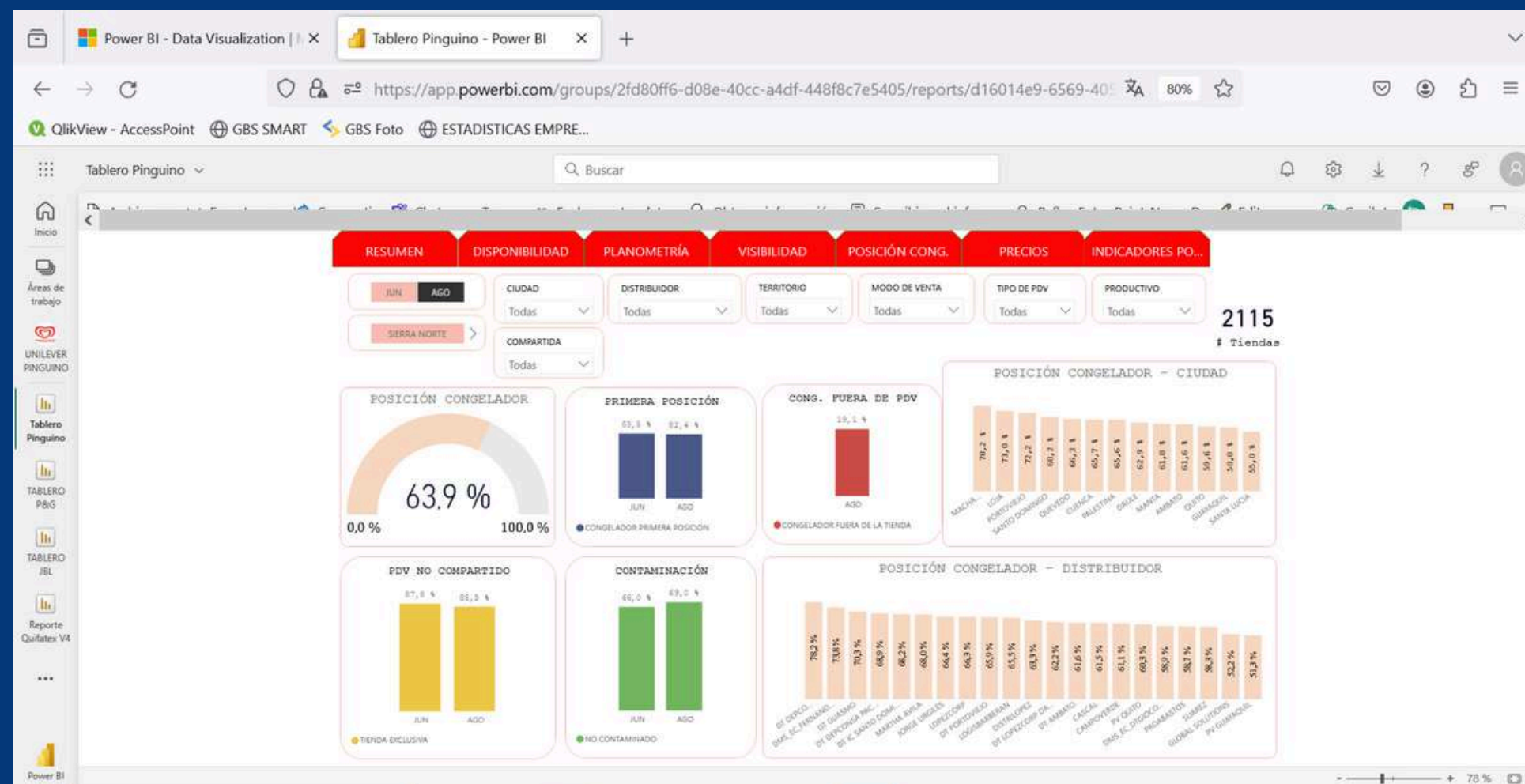
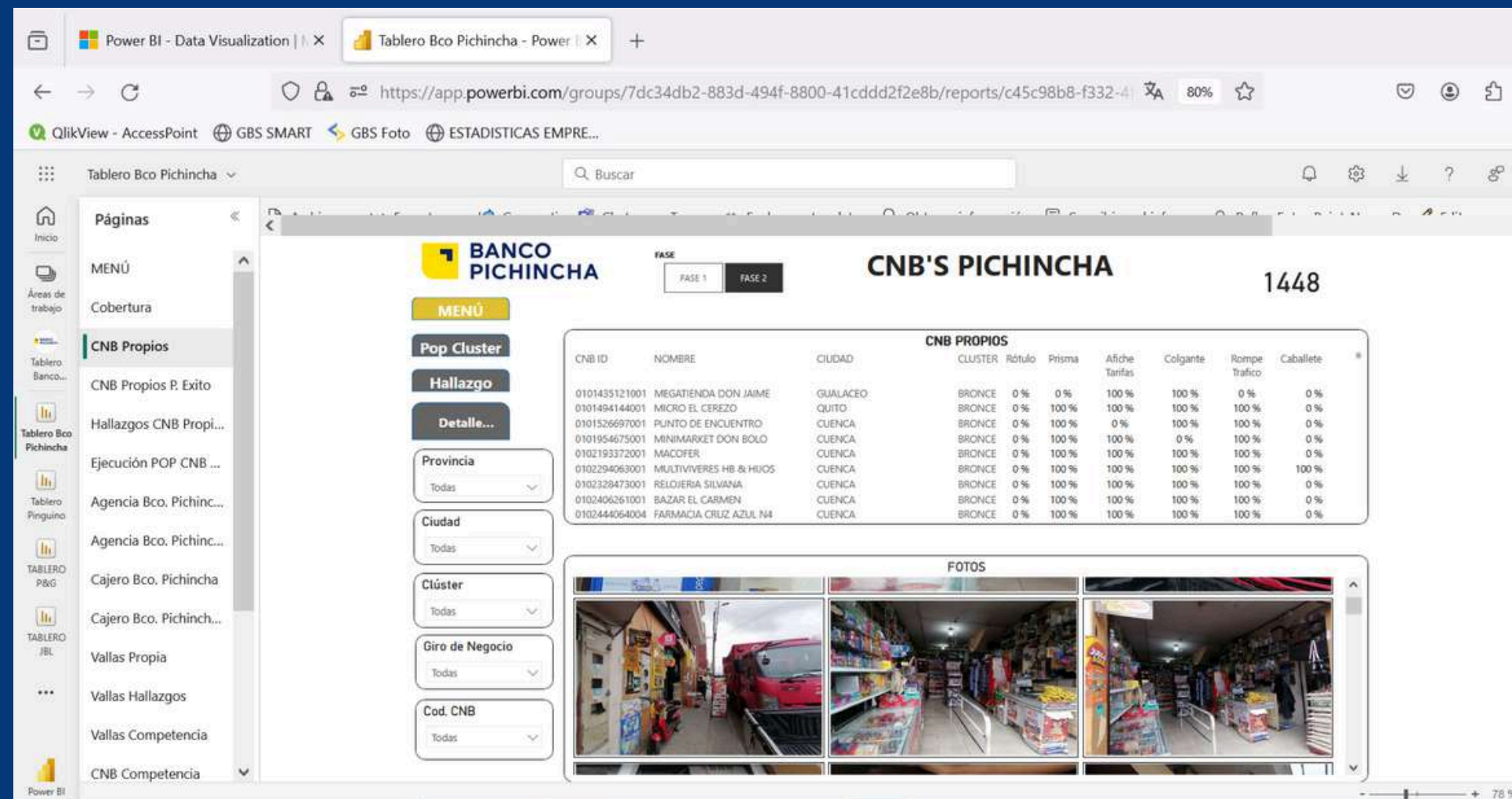
4

Presentación de Resultados

En GBS, utilizamos tecnologías avanzadas como Qlik y Power BI, para crear tableros de información que permiten el análisis avanzado y la visualización interactiva de los resultados obtenidos, facilitando la identificación de tendencias y oportunidades.



Piedra Angular Estrategia
DARA Management



Quienes confían en nosotros!

CONSUMO MASIVO



TECNOLOGÍA Y ELECTRODOMÉSTICOS



FARMA Y CUIDADO



BANCA Y SERVICIOS





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

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