



Retail Program

Gerenciamiento de Punto de Venta



“Expertos en Estrategia y Ejecución Comercial”



Objetivo del Programa

El Retail Program tiene el objetivo de Gerenciar al **Personal Asignado al Punto de Venta** para lograr liderazgo como fuente de ventaja competitiva.

Objetivos Específicos

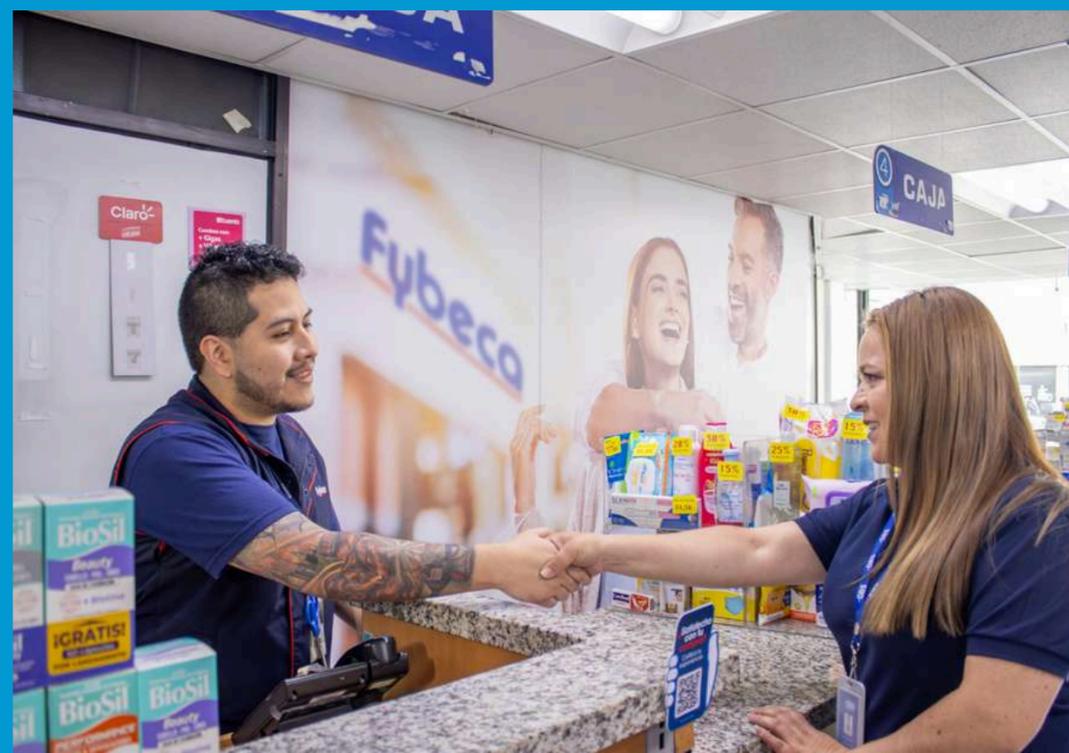
- Administrar y desarrollar al personal asignado al PDV.
- Brindar asesoramiento sobre los productos. (beneficios /características)
- Garantizar la ejecución de las estrategias de visibilidad de la marca
- Incrementar las ventas, participación de mercado, espacio, visibilidad.
- Excelencia en el nivel de servicio a los PDV y cadenas.
- Proveer información de métricas en PDV.
- Dar soporte logístico a la operación
- Ofrecer entrenamiento sobre producto, técnicas de venta, abordaje al cliente.
- Seguimiento a la disponibilidad de producto
- Apoyo en el desarrollo y ejecución de las promociones / actividades comerciales de la marca.

Estrategia y Modelo de Negocio GBS



01 Administración de Personal

En GBS, la gestión de personal asegura que la selección de empleados esté perfectamente alineada con las estrategias de nuestros clientes. Optimizamos recursos aplicando procesos específicos de gestión y promovemos activamente el desarrollo profesional interno, garantizando así un crecimiento continuo y sostenible.



Características de Administración de Personal



Reclutamiento

- Elaboración y definición de los perfiles y competencias.
- Elaboración material para entrevistas
- La primera opción de reclutamiento es a través de la bases de datos interna.
- El Gerente de Proyecto entrevistará a la terna finalista de candidatos.
- Este proceso es continuo y sistemático a fin de cumplir con el proceso de reemplazo de personal.



Pruebas Psicométricas

Analizamos a cada uno de los candidatos evaluando:

- Factores de Personalidad
- Test de Adaptación
- Test de Pensamiento
- Test de conflicto, estrés

Estás pruebas nos permiten conocer a profundidad los perfiles.



Evaluación de Desempeño

Realizamos formatos de supervisión que son centralizados y cruzados con los informes entregados por el Fiel Force.

La información de los reportes de gestión mensual y semestral son entregados a Recursos Humanos quienes los analizan y se encargan de generar reportes de remuneración variable, para después autorizar los pagos respectivos del personal.



Marco Legal

En GBS operamos de manera ética, segura y conforme a la ley, protegiendo los derechos y bienestar de los empleados y cumpliendo con sus responsabilidades sociales y legales.

Tomando en cuenta:

- Código de trabajo
- Reglamento de Seguridad
- Ley de Discapacitados
- Auditoría de Ministerio



02 Programa de Productividad de Personal

El programa de productividad de GBS está diseñado para optimizar el rendimiento del personal de campo mediante un enfoque integral que incluye **modelos de objetivos, modelos de compensación, planes de carrera e incentivos, y la creación de un clima laboral positivo**. Este programa busca alinear los objetivos individuales con los objetivos estratégicos del cliente, asegurando que cada promotor y/o mercaderista, comprenda claramente sus metas y cuente con los recursos necesarios para alcanzarlas.



03 Store Classification

La clasificación de los puntos de venta (PDV) en GBS se realiza a partir de dos variables fundamentales: cuantitativas y cualitativas.

CUANTITATIVO: La variable cuantitativa analiza el volumen de ventas de la categoría, proporcionando datos cruciales para dimensionar el potencial del punto de venta (PDV). Este análisis permite proyectar el crecimiento futuro y optimizar recursos.

CUALITATIVO: La variable cualitativa evalúa la calidad del PDV mediante factores como ubicación, tamaño y número de categorías de productos vendidos. Estos elementos indican la capacidad de atraer clientes y manejar productos, impactando directamente en las oportunidades de venta y competitividad.

MODELO DE CLASIFICACIÓN

		HQ1	HQ2	HQ3	HQ4
CUALITATIVO	A	A1	A2	A3	A4
	B	B1	B2	B3	B4
	C	C1	C2	C3	C4
		1	2	3	4
		CUANTITATIVO			

04 Modelo de Ejecución de Campo

El Modelo de Ejecución de Campo en GBS está diseñado para garantizar la eficacia y eficiencia de las visitas a campo, asegurando que se cumplan todos los objetivos establecidos y se recolecte información valiosa para el cliente. Este modelo se estructura en torno a dos elementos clave: los pasos de la visita y los roles del equipo.





Pasos de la Visita



EJEMPLO RUTINA DIARIA
SALES REPS (TIENDAS HQ Y A)

PASO 1 - LLEGADA AL PDV

X MIN

PASO 2 - EVALÚA EL PDV

X MIN

PASO 3 - ORGANIZA EL PDV

X MIN

PASO 4 - CAPACITA AL PDV

X MIN

PASO 5 - ATIENDE AL CONSUMIDOR

X MIN

PASO 6 - RECOPILA INFORMACIÓN

X MIN

PASO 7 - DESPEDIDA

X MIN



Roles y Modelo de Ejecución de Campo

- Plan de Acción
- Seguimiento diario de ventas

Sales Reps

- Ruterros
- Visitas - Retail Audit
- Plan de acción

Trade Reps

- Supervisión Directa - Indirecta
- Plan de acción
- Plan de Desarrollo Personal

Supervisor de Campo

- Plan estratégico
- Plan de Desarrollo Personal
- Field Execution Review

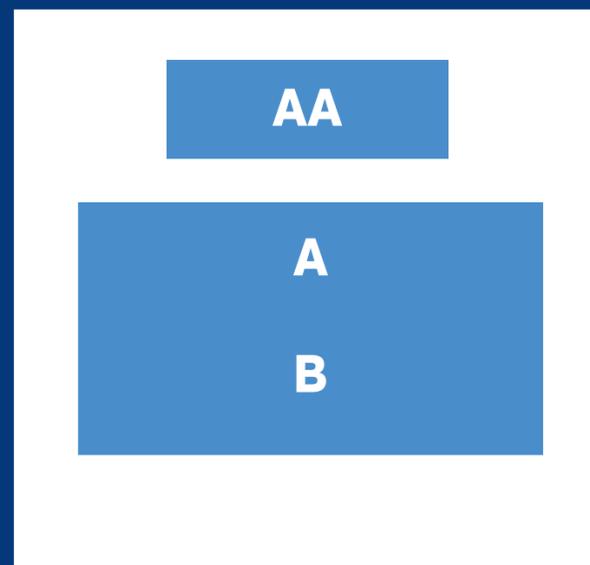
Field Force Manager

05 Modelo de Merchandising

En GBS, diseñamos estrategias de merchandising que optimizan la presentación de productos y maximizan su atractivo visual. Esto incluye el desarrollo de planogramas personalizados, la asesoría en la disposición de productos y la creación de campañas promocionales que aumenten la visibilidad. Proporcionamos capacitación y herramientas a los equipos de merchandising para asegurar una implementación efectiva de estas estrategias en los puntos de venta.

1

CÚAL ES EL CLUSTER DEL POP?



2

CÚAL ES EL PORTAFOLIO POP?



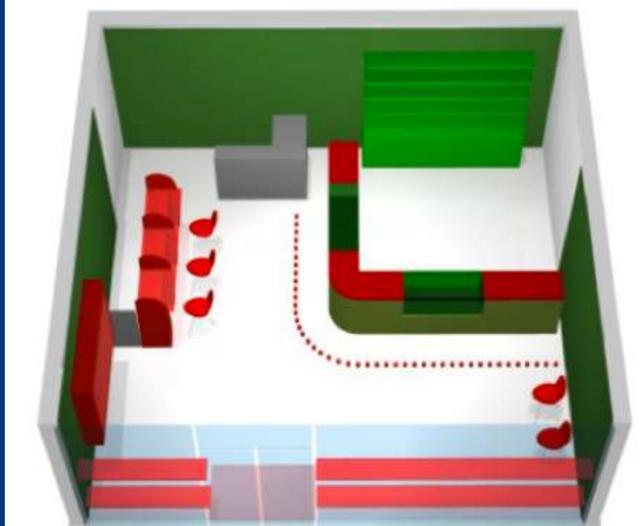
3

QUÉ QUEREMOS?



4

¿DÓNDE COLOCAR LOS MATERIALES?



06 Retail Training

El programa de Retail Training de GBS capacita al personal de campo en ofrecer un servicio excepcional mediante un profundo conocimiento de los productos, habilidades avanzadas de venta y atención al cliente. Los empleados aprenden a comunicar las características y beneficios de los productos, participan en sesiones prácticas, y desarrollan técnicas de venta efectivas. Esto les permite abordar a los clientes de manera amigable y servicial, mejorando la experiencia de compra y fomentando conexiones positivas.

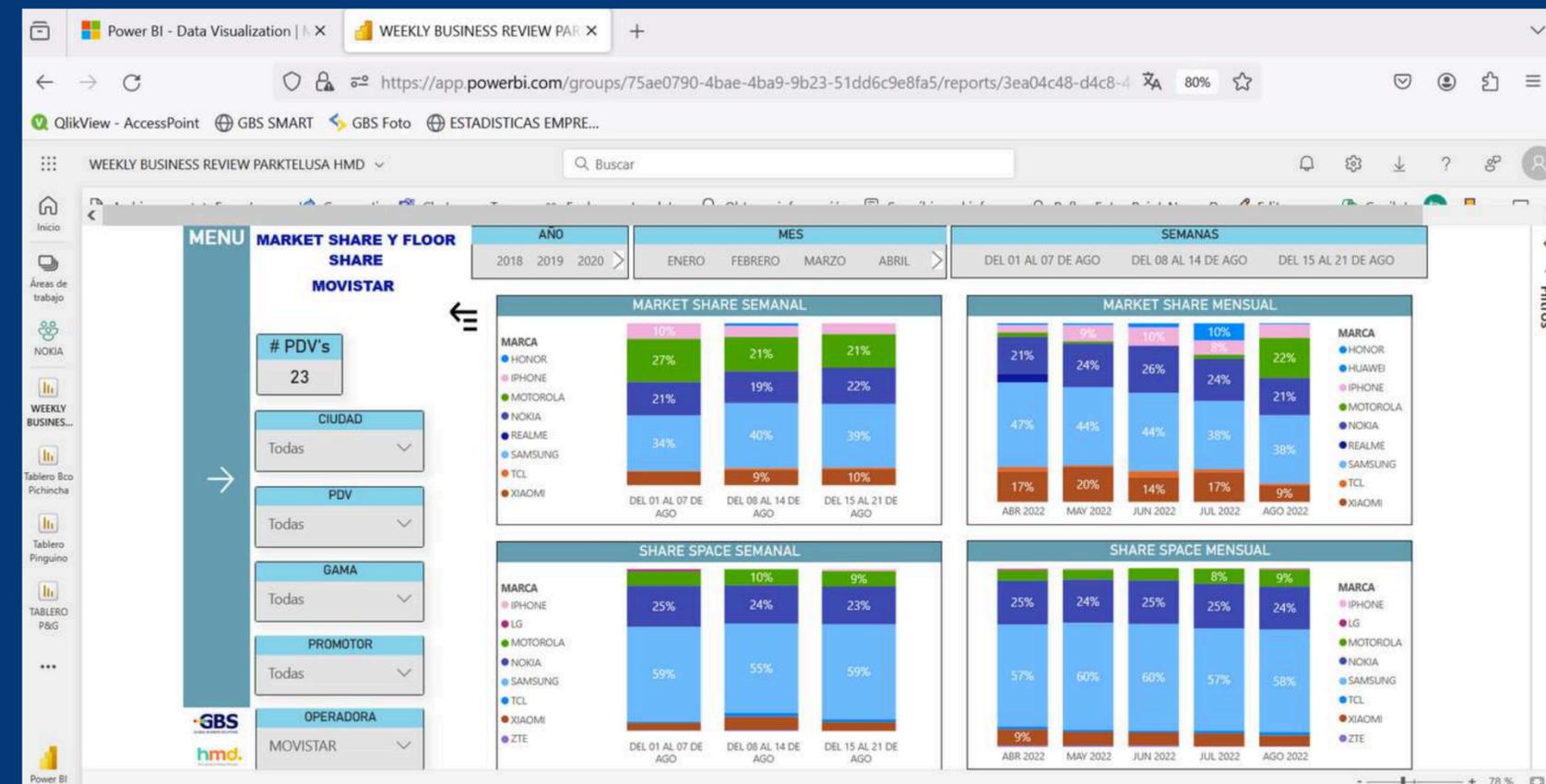


07 Information Metrics

El análisis profundo de información, optimiza operaciones y aumenta ventas. Garantiza la disponibilidad de productos, implementar planogramas efectivos, gestionar precios y fechas de caducidad, y capacitar al personal. Además, medir el share of space y share of visibility maximiza el uso del espacio de venta y colocación de productos rentables en posiciones destacadas, mejorando el rendimiento general de la tienda.

En GBS, utilizamos tecnologías avanzadas, 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.

Ejemplo de Tablero de Información



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!

