



Del portfolio eficiente al surtido óptimo

Situación

¿Vendemos lo que tenemos o nos referencian lo que quieren?

Marketing crea un portfolio de productos en base a las necesidades del consumidor, pero debido al limitado espacio en las tiendas de nuestros clientes distribuidores, no todos los productos se encuentran en todas las tiendas. Nos cuesta saber si lo que tenemos en nuestro catálogo o cartera se ve reflejado de forma eficiente en las tiendas, o nos produce costes innecesarios de gestión.

Solución

¡Calcular el coste por referencia-cliente!

Tenemos que crear un proceso integrado entre el departamento de Marketing y los departamentos Comerciales, en el que haya continuamente

- reporting situación surtido por tienda
- análisis situación económica en mercado
- reporting costes manutención referencia para determinar el punto de referencias óptimas en el portfolio y detectar posibles huecos de surtido en los clientes.

Método

Dynamic-Portfolio-Optimisation (DPO)

El método aplicado consiste en los siguientes pasos:

1. Análisis datos disponibles y flujos información
2. Cálculo costes mantenimiento referencias
3. Evaluación situación actual por cliente
4. Diseño proceso y flujos información
5. Creación herramientas informáticas (Excel)
6. Formación personal
7. Informe final

En todos nuestros proyectos de consultoría utilizamos tanto en la evaluación inicial como en la implantación de las mejoras nuestra metodología **SHOPSUMER SATISFACTION STRATEGY®**, en la que tratamos de alinear 5 pasos para mejorar la satisfacción del Shoppers con los elementos fundamentales de la empresa: las personas, los procesos y las prioridades.

| | | SHOPSUMER SATISFACTION STRATEGY | | | | |
|-------------|--|---------------------------------|---|---|------------------------------------|-------------------------------|
| PROCESO | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| EMPRESA | | Conocimiento cliente final | Alineación personas, procesos y prioridades | Colaboración dentro y fuera de la empresa | Desarrollo actividades comerciales | Ejecución, medición y results |
| Personas | | ● | ● | ● | ● | ● |
| Procesos | | ● | ● | ● | ● | ● |
| Prioridades | | ● | ● | ● | ● | ● |



Del portfolio eficiente al surtido óptimo

Tiempo

¡En sólo 7 días!

- 7 días desde el inicio hasta el informe final, de los cuales 3 días en sus oficinas
- Entrevistas de aproximadamente 4 horas con cada responsable implicado (Marketing, Trade Marketing/Merchandising, Ventas)

Información y contacto

¡Con la garantía de The Shopsumer Institute!

Más información en:

www.theshopsuperinstitute.com

Pide tu cita personal en:

The Shopsumer Institute
Pasaje Forasté 9, 1º 2º
08022 Barcelona

Tel. / Fax: 934 189 371
Móvil: 609 845 724

info@theshopsuperinstitute.com

Servicios

¡Un presupuesto sin sorpresas!

- Pida nuestro presupuesto singular para este servicio básico que incluye:
 - 7 días de consultoría
 - Herramienta Excel
 - Formación personal
 - Informe final

Opciones adicionales:

- Integración en software gestión espacio (no suministrado)
- Actualización informe en modo outsourcing
- Desarrollo e implantación de un sistema de PDAs para gestión punto de venta

Condiciones generales:

- Los gastos de desplazamiento fuera del ámbito de la Provincia de Barcelona, alquiler de sala, material (p.e. proyector) y documentación entregada (si es en un medio físico) a participantes se facturarán aparte. The Shopsumer Institute se compromete a aprovechar las tarifas más económicas posibles en desplazamiento y alojamiento, siempre previa aprobación del cliente
- Los precios indicados no incluyen el Impuesto sobre el Valor Añadido (I.V.A.); en servicios prestados fuera del ámbito español se aplica la legislación vigente del I.V.A.
- Facturación y forma de pago: 100 % al contado contra factura
- The Shopsumer Institute garantiza la presente propuesta en todos sus términos y condiciones hasta el 31 de diciembre de 2009