



Compras impulsado por Shopsumer

Situación

¿Cómo crear la oferta más satisfactoria al Shopsumer en tienda?

La importancia de las negociaciones de la plantilla y la posición de los proveedores en la categoría provocan a menudo un foco excesivo en los objetivos financieros en lugar de orientar nuestra oferta a una mayor satisfacción del Shopsumer en el punto de venta. Se hace un Marketing de lo que se ha comprado, no de lo que se debería vender.

Solución

¡Exigir beneficios claros para el cliente final al proveedor!

Tenemos que aplicar un "filtro" a los planteamientos de nuestros proveedores para distinguir beneficios financieros de auténticos avances en la apreciación de nuestra oferta por parte del Shopsumer

- creando imagen de proveedor singular
- generando valor para cesta de compra global
- controlando características punto de venta para poder sincronizar nuestros procesos de compra con el posicionamiento de la enseña.

Método

Strategic Purchasing Planner (SPP)

El método aplicado consiste en los siguientes pasos:

1. Análisis alineación Compras y Marketing
2. Evaluación aportación actual proveedores
3. Determinar ejes de desarrollo de enseña
4. Definir criterios compatibilidad proveedor
5. Crear checklist de exigencias estándares
6. Formación personal Compras
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 Shopsumer con los elementos fundamentales de la empresa: las personas, los procesos y las prioridades.

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



Compras impulsado por Shopsumer

Tiempo

¡En sólo 7 días!

- 7 días desde el inicio hasta el informe final, de los cuales 4 días en sus oficinas
- Entrevistas de aproximadamente 16 horas con responsable y varias personas del departamento de Compras así como de Marketing

Información y contacto

¡Con la garantía de The Shopsumer Institute!

Más información en:

www.theshopsumerinstitute.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@theshopsumerinstitute.com

Servicios

¡Un presupuesto sin sorpresas!

- Pida nuestro singular presupuesto para este servicio básico que incluye:
 - 7 días de consultoría
 - Checklist de exigencias hacia proveedor
 - Formación personal
 - Informe final

Opciones adicionales:

- Desarrollar medidas clave ("cuadro de mando") para evaluación de proveedores y herramienta de seguimiento
- Supervisión del plan de implantación con consejos prácticos

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