

Data driven en el canal tradicional

Carlos García - Director de Ventas de Nestlé Perú



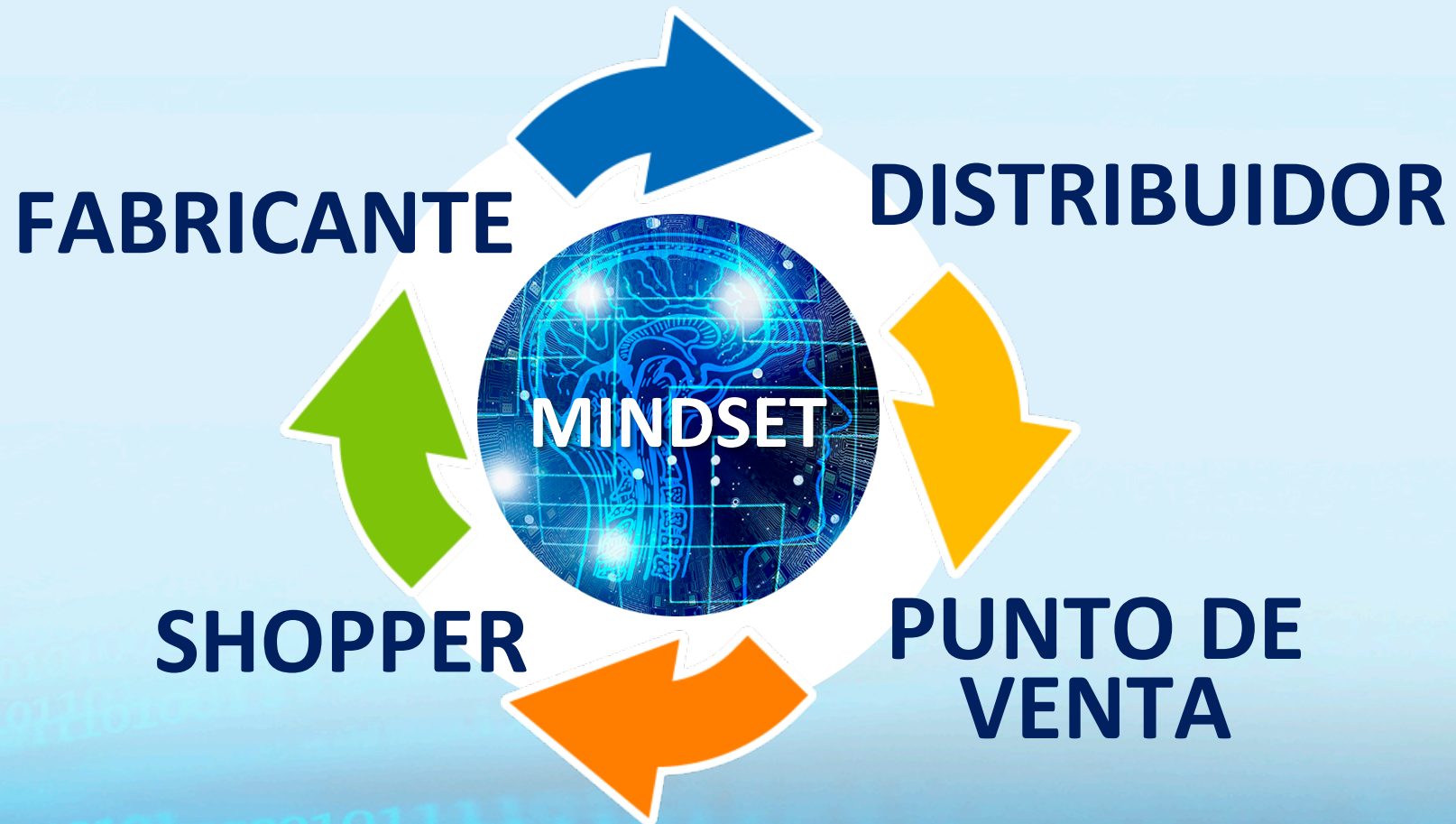




Aplicación de conceptos de gestión de data



Actores claves



Propuestas de valor



Evolución de la cadena de Valor: **Etapla 1**



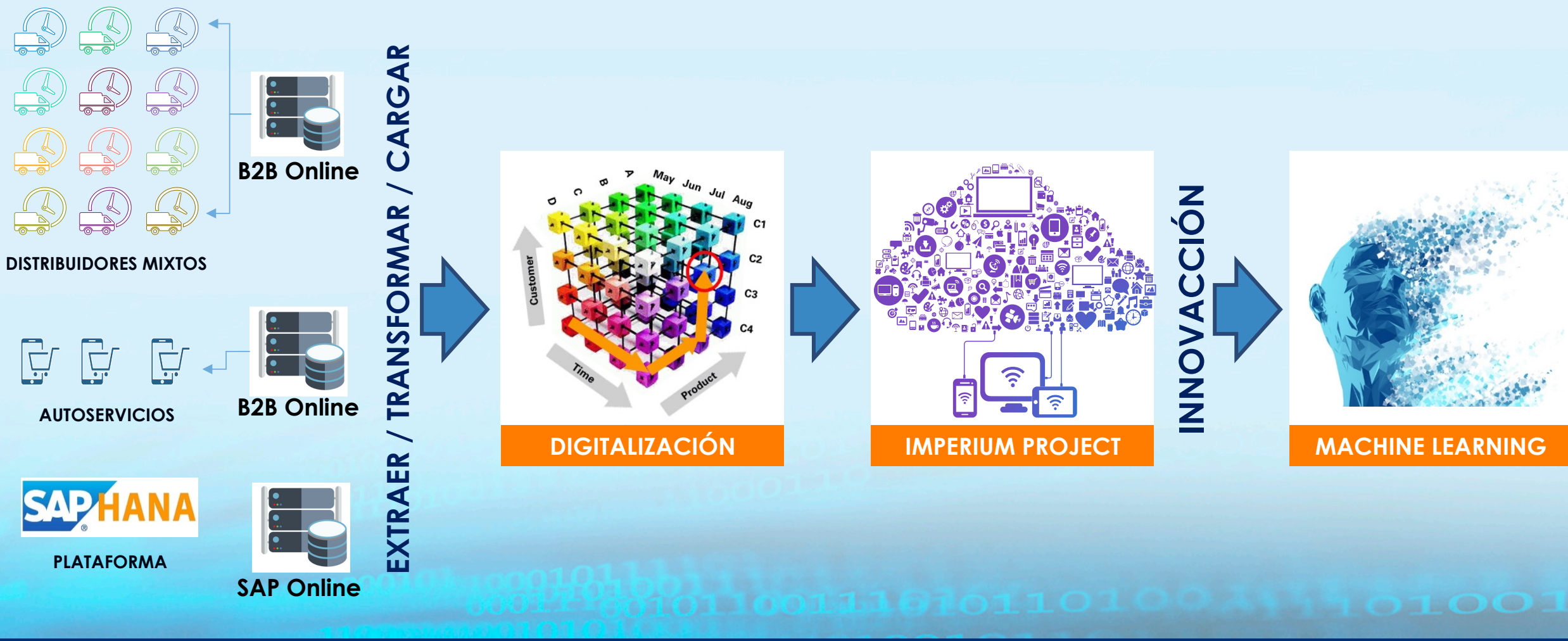
Evolución de la cadena de Valor: **Etapa 2**



Evolución de la cadena de Valor: **Etapa 3**



El proceso tecnológico da soporte a este **cambio cultural**



DATA DRIVEN TRANSFORMATION

Gestión diaria de la data



Proceso de mejora continua enfocado en el alineamiento de objetivos basado en la data:

- ♦ Análisis de la data histórica, identificando tendencias y estableciendo objetivos claros.

REVISIÓN OPERACIONAL NESTLE (LBCC)									
Teórico 20%	SO TOTAL DT			SO TOTAL LB		SO TOTAL CC		Número de Pedido	
	Objetivo Mes	Objetivo Día	Objetivo Mes	Objetivo Mes	Objetivo Mes	Objetivo Mes	Objetivo Mes	Objetivo Día	Objetivo Día
Vendedor	Avance Real	(%)	Efectivo Real	Avance Real	(%)	Avance Real	(%)	Avance Real	(%)
Luis Ramirez	S/ 60,000		S/ 2,450	S/ 40,000		S/ 20,000		625	25
	S/ 8,000	18%	S/ 2,220	S/ 5,000	13%	S/ 6,000	30%	150	24%
Leonardo	S/ 62,000		S/ 2,000	S/ 41,000		S/ 21,000		625	25
	S/ 20,000	32%	S/ 2,450	S/ 10,000	24%	S/ 10,000	48%	160	26%



Administración de data: Medición de KPIs's

Gestión diaria de la data



Proceso de mejora continua enfocado en el alineamiento de objetivos basado en la data:

- ♦ Análisis de la data histórica, identificando tendencias y estableciendo objetivos claros.
- ♦ Reuniones operacionales buscando la causa raíz en las desviaciones y estableciendo planes de acción.

REVISIÓN OPERACIONAL NESTLE (LBCC)									
Vendedor	SO TOTAL DT		SO TOTAL LB		SO TOTAL CC		Número de Pedidos		
	Objetivo Mes	Objetivo Día	Objetivo Mes	Objetivo Día	Objetivo Mes	Objetivo Día	Avance Real	Avance Real (%)	Objetivo Día
Luis Ramirez	S/ 60,000	S/ 2,450	S/ 40,000	S/ 20,000	625	25	18%	5/2,220	13%
Leonardo	S/ 62,000	S/ 2,000	S/ 40,000	S/ 21,000	625	25	32%	S/ 2,450	24%
	S/ 20,000	S/ 2,450	S/ 10,000	S/ 10,000	160	26%			



Administración de data : Medición de KPIS's

Gestión diaria de la data



Proceso de mejora continua enfocado en el alineamiento de objetivos basado en la data:

- ♦ Análisis de la data histórica, identificando tendencias y estableciendo objetivos claros.
- ♦ Reuniones operacionales buscando la causa raíz en las desviaciones y estableciendo planes de acción.
- ♦ Monitoreo diario a los avances de los KPI'S con información actualizada al momento.

REVISIÓN OPERACIONAL NESTLE (LBCC)									
Vendedor	SO TOTAL DT		SO TOTAL LB		SO TOTAL CC		Número de Pedidos		
	Objetivo Mes	Objetivo Día	Objetivo Mes	Objetivo Día	Objetivo Mes	Objetivo Día	Objetivo Mes	Objetivo Día	Objetivo Día
Luis Ramirez	Avance Real (%)	Avance Real (%)	Avance Real (%)	Avance Real (%)	Avance Real (%)	Avance Real (%)	Avance Real (%)	Avance Real (%)	Avance Real (%)
	S/ 60,000	S/ 2,450	S/ 40,000	S/ 2,220	S/ 20,000	S/ 2,000	625	25	25
Leonardo	S/ 8,000	18%	S/ 5,000	13%	S/ 6,000	30%	150	24%	22
	S/ 62,000	S/ 2,000	S/ 40,000	S/ 2,000	S/ 21,000	625	25	25	25
	S/ 20,000	32%	S/ 2,450	S/ 10,000	24%	S/ 10,000	48%	160	26%



Capturando diariamente oportunidades

Modelo anterior



- ◆ Informalidad en los procesos.

Capturando diariamente oportunidades

Modelo anterior



- ◆ Informalidad en los procesos.
- ◆ Falta de planificación (día a día).

Capturando diariamente oportunidades

Modelo anterior



- ◆ Informalidad en los procesos.
- ◆ Falta de planificación (día a día).
- ◆ Surtido básico

Capturando diariamente oportunidades

Modelo anterior



- ◆ Informalidad en los procesos.
- ◆ Falta de planificación (día a día).
- ◆ Surtido básico.



Modelo actual



- ◆ Gestión de indicadores.

Capturando diariamente oportunidades

Modelo anterior



- ◆ Informalidad en los procesos.
- ◆ Falta de planificación (día a día).
- ◆ Surtido básico.



Modelo actual



- ◆ Gestión de indicadores.
- ◆ Tracking diario de los indicadores de venta.

Capturando diariamente oportunidades

Modelo anterior



- ◆ Informalidad en los procesos.
- ◆ Falta de planificación (día a día).
- ◆ Surtido básico.



Modelo actual



- ◆ Gestión de indicadores.
- ◆ Tracking diario de los indicadores de venta.
- ◆ Manejo de data histórica y tendencias.

Capturando diariamente oportunidades

Modelo anterior



- ◆ Informalidad en los procesos.
- ◆ Falta de planificación (día a día).
- ◆ Surtido básico.



Modelo actual



- ◆ Gestión de indicadores.
- ◆ Tracking diario de los indicadores de venta.
- ◆ Manejo de data histórica y tendencias.
- ◆ Mayor visibilidad de la gestión en ruta.

Capturando diariamente oportunidades

Modelo anterior



- ◆ Informalidad en los procesos.
- ◆ Falta de planificación (día a día).
- ◆ Surtido básico.



Modelo actual



- ◆ Gestión de indicadores.
- ◆ Tracking diario de los indicadores de venta.
- ◆ Manejo de data histórica y tendencias.
- ◆ Mayor visibilidad de la gestión en ruta.
- ◆ Elaboración de planes de acción SMART.

Capturando diariamente oportunidades

Modelo anterior



- ◆ Informalidad en los procesos.
- ◆ Falta de planificación (día a día).
- ◆ Surtido básico.



Modelo actual



- ◆ Gestión de indicadores.
- ◆ Tracking diario de los indicadores de venta.
- ◆ Manejo de data histórica y tendencias.
- ◆ Mayor visibilidad de la gestión en ruta.
- ◆ Elaboración de planes de acción SMART.
- ◆ Modelo participativo donde el vendedor es el responsable del número.

Y la evolución continúa...

Flujo de información



Fabricante



Distribuidor



Punto de venta

Flujo de información



Fabricante



Distribuidor



Punto de venta



Tecnología



La gestión de la data es un tema de **transformación**
de la **cultura** en la **organización**





La gestión de la data alinea la organización **a un sólo objetivo**





Data driven en el canal tradicional

¡GRACIAS!

Carlos García - Director de Ventas de Nestlé Perú

Mensajes claves



- ♦ La toma de decisiones basadas en información te permite repotenciar el modelo de negocio.
- ♦ La repotenciación es de la cadena de valor: alinea a la empresa.
- ♦ Las acciones al Shopper son repotenciadas.
- ♦ La gestión de la información te permite eficiencias operacionales.
- ♦ Se proclama una mejora continua basada en la información.
- ♦ La fuerza de ventas se convierten en fuerzas de negocios.
- ♦ Se crean competencias en la cadena de valor.
- ♦ La información se democratiza, lo que exige un empoderamiento en la organización.

Mensajes claves



- ♦ La toma de decisiones basadas en información te permite repotenciar el modelo de negocio.
- ♦ La gestión de la data rompe silos en la organización
- ♦ La gestión de la data alinea a la organización.
- ♦ La gestión de la información te permite eficiencias operacionales.
- ♦ Se proclama una mejora continua basada en la información.
- ♦ La fuerza de ventas se convierten en fuerzas de negocios.
- ♦ Se crean competencias en la cadena de valor.
- ♦ La información se democratiza, lo que exige un empoderamiento en la organización.

La gestión de la data es un tema de **transformación** de la **cultura** en la **organización**



La gestión de la data es un tema de **transformación** de la **cultura** en la **organización**



Actores claves para llegar al canal

Pusimos la intuición **en orden**

