

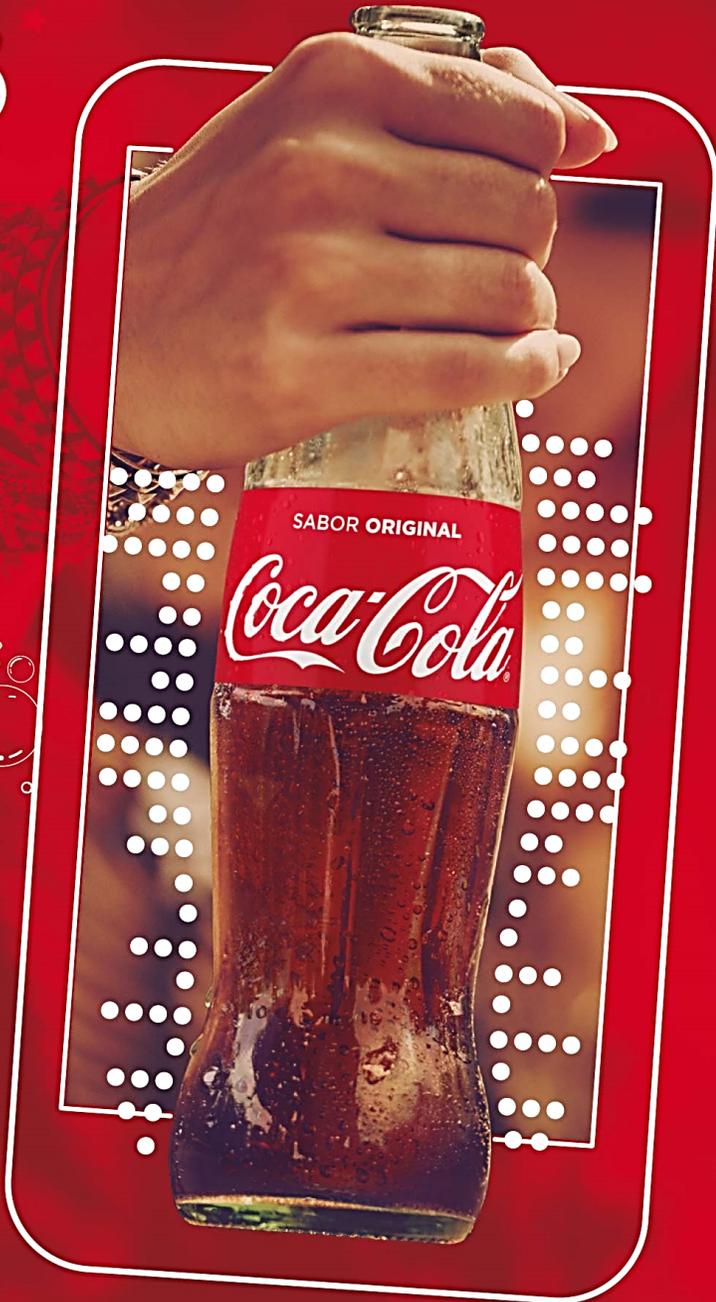
DIGITALIZACIÓN DE LOS PROCESOS COMERCIALES

Coca-Cola

ANDINA
Argentina

icare

SEPTIEMBRE 2018 - ICARE





EMBOTELLADORA ANDINA

4 PAÍSES,
CHILE, BRASIL, ARGENTINA Y PARAGUAY.

2° EMBOTELLADOR DE AMÉRICA LATINA

u\$s 2.4Billones

FACTURACIÓN ANUAL

18.000 MILLONES

BOTELLAS DE 237cc AÑO.

52 MILLONES

DE CONSUMIDORES.

+ DE **38** MARCAS.

COLABORADORES DIRECTOS:

16.000



ANDINA ARGENTINA

13 PROVINCIAS DE ARGENTINA DISPERSAS EN

2 MILLONES DE KM².

1° EMBOTELLADOR ARGENTINO

**FACTURACIÓN
Y VOLUMEN.**

15 MILLONES

DE CONSUMIDORES

CLIENTES:

120.000

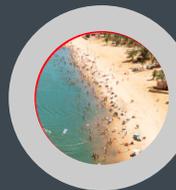
COLABORADORES DIRECTOS:

3.200



TRANSFORMANDO LA DISPERSIÓN

UN SÓLO PAÍS CON
DISTINTAS REALIDADES



CLIMÁTICAS



SOCIALES

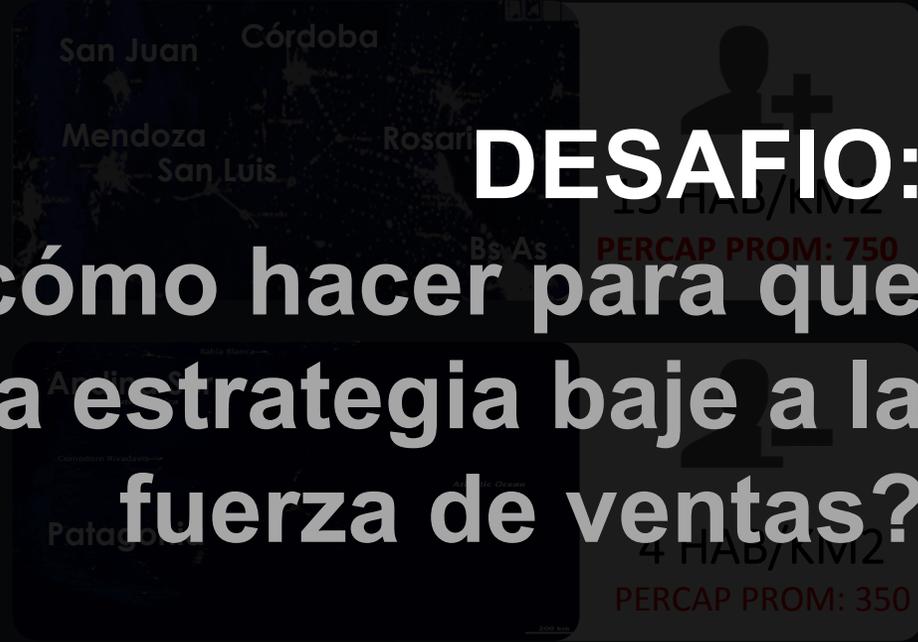


COMPETITIVAS



La visión granular
es clave para captar
todo el potencial y
seguir siendo rentables.

DESAFIO:
¿cómo hacer para que
esa estrategia baje a la
fuerza de ventas?



DISPERSIÓN

CON TECNOLOGÍA

VENDEDOR TRADICIONAL



HERRAMIENTA: HA

SALUDA CORDIALMENTE CLIENTE

OFRECE PRODUCTOS DE KO (DISPONIBILIDAD)

+200 SKUS Y SEGUIRA CRECIENDO

ENFOCADO EN 1 CATEGORIA: GASEOSAS

OFRECE COMBOS DESCUENTOS (FOLLETO IMPRESO)

+800 OFERTAS DIFERENTES x CLIENTE

EJECUTA EL PUNTO DE VENTA CON POP

ASEGURA DISPONIBILIDAD DE ENVASES Y CAJONES

+10 PROGRAMAS DE VALOR SEGMENTADOS

NEGOCIAR HELADERAS O RACKS PARA GANAR VISIBILIDAD

1. GASEOSAS
2. AGUAS SABORIZADAS
3. ISOTONICAS
4. AGUAS PLAIN
5. JUGOS
6. SOJAS
7. ENERGIZANTES

SÓLO DISPONE DE **4 MINUTOS** POR PUNTO DE VENTA



“HACER SIMPLE LO COMPLEJO”

Desarrollamos una **PLATAFORMA DIGITAL INTEGRADA** para administrar la complejidad de nuestro negocio y ejecutar la estrategia de una manera simple.

THE CHALLENGE



SIMPLIFICANDO LA BAJADA AL VENDEDOR.
PERMITIENDO MEJORAS DE DISEÑO CONTINUAS
Y COMUNICACIÓN ON LINE EN TODO EL TERRITORIO.

PLATAFORMA TECNOLÓGICA OMNICANAL sustentada en diferentes roles



APP PROMOTOR



Actualización diaria para
gestión granular ENFOCADA



APP CLIENTE



Actualización diaria para
AUTOGESTIÓN del cliente.



Incorporando Big Data
al negocio por Cliente



Algoritmo selecciona dinámicas
adecuadas por cliente,
asegurando desarrollo
de corredores estratégicos.

Información al Vendedor

Efectividad
Presupuesto
Coberturas
Combos x Cliente
Venta histórica del Cliente

Información al Cliente

Horario de entrega
Horario de entrega
Combinaciones Comerciales
Info Lanzamientos y Planes

COMUNICACIÓN

MOTOR DE CONTENIDO

ROMPIENDO PARADIGMAS Y LA RESISTENCIA INICIAL AL CAMBIO

EDUCANDO AL CLIENTE Y AL VENDEDOR DE MANERA CONSTANTE Y CONTINUA

DERRIBANDO BARRERAS INTERNAS

REALIZANDO MEJORAS DE SOFTWARE VERSIONES 10.1

EVOLUCIÓN DESCARGAS MICCA



HALLAZGOS

EL CLIENTE NAVEGA POR LA APP EN VARIOS MOMENTOS DEL DÍA Y DE LA SEMANA, FUERA DEL HORARIO DE ATENCION NORMAL, **IMPULSANDO LA AUTOGESTIÓN**



RESULTADOS

GANAMOS **PARTICIPACION DE MERCADO** EN TODAS LAS CATEGORIAS

CATEGORIA	SHARE	VS 2016
NART	48,6	2,6
D		
FW	24,4	4,3
PW	9,9	2,5
ISOT	36,1	3,4
RTD	47,5	0,1

AUMENTAMOS **REFERENCIAS** PROMEDIO POR CLIENTE

+25%

VS 2016

MEJORAMOS **EFFECTIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD** DEL PROMOTOR

+24%

VS 2016

SIENDO EL **PROVEEDOR ELEGIDO** POR NUESTROS CLIENTES

85%

CUSTOMER SERVICE LOVE



APRENDIZAJES

- **COMBINAR GENTE JOVEN + GENTE CON EXPERIENCIA + INTER ÁREAS AL PROYECTO.**
- **INVOLUCRAR VENDEDOR Y CLIENTE DESDE EL INICIO - QUIEREN SER PROTAGONISTAS.**
- **TECNOLOGÍA NO REEMPLAZA AL VENDEDOR, LO COMPLEMENTA Y TRANSFORMA.
(NUEVAS CAPACIDADES DE LA FUERZA DE VENTAS - NUEVO ROL)**
- **DIGITALIZAR IMPLICA CAMBIAR HÁBITOS DE TRABAJO, REQUIERE PERSEVERANCIA.**
- **“FRACASOS” SON AVANCES – PROBAR, CORREGIR, ACELERAR, VOLVER A EMPEZAR.**
- **ESTO ES SOLO EL COMIENZO...**



GRACIAS

Coca-Cola **ANDINA**
Argentina