



FICHA RETO P&G PERÚ

RETO

¿Cómo podemos tener una auditoría de ejecución en tienda eficiente para asegurar presencia y una distribución y exhibición de alta calidad en cada tienda?

OBJETIVO ESTRATÉGICO

(¿A qué le apuesta la Compañía? ¿Cuál es el objetivo estratégico para enfocar que enmarca el reto? Ampliar portafolio de nuevos productos, aumentar el margen operativo, incrementar clientes, generar nuevos ingresos, etc. Cómo se alinea con la estrategia empresarial?)

P&G busca poder tener visibilidad de manera eficiente sobre la ejecución en tiendas tradicionales ampliamente distribuidas en el país para que nos permita:

- i. Tener acceso a tiempo a las tiendas que cumplen con las mejores exhibiciones y surtido disruptivos de su clase;
- ii. Identificar oportunidades clave de exhibición por tienda y
- iii. Traducirlos en ventas.

ANTECEDENTES

(Qué se ha realizado previamente en la compañía, hay algún proyecto en curso? Detalla las iniciativas ya realizadas que dan información de éxitos y fracasos)

Las ventas de Pequeños Comercios Tradicionales representan el 65% del negocio P&G Perú y el 80% de la cobertura actual y son conocidos por estar ampliamente distribuidos en nuestro país. Esto nos permite llegar a un mayor número de hogares pero también se traduce en un interesante desafío para asegurar una distribución y exhibición de alta calidad de nuestro surtido y presencia en cada tienda. Actualmente contamos con una Fuerza de Ventas Exclusiva que nos permite llegar a más de 180M POS con nuestro portafolio de 10 categorías. Dicho esto, ganar y tener una presencia ganadora en Tiendas Tradicionales es CLAVE para P&G.

En P&G trabajamos con una empresa de mercaderismo (ejecución en el punto de venta) que se encarga de acomodar nuestros productos y darnos visibilidad (levantamiento de precios públicos, actividades de la competencia, distribución de códigos, etc). Sin embargo, esta plataforma de mercaderistas implica una forma ineficiente para coberturar o cubrir las bodegas del Perú que estan distribuidas por todo el territorio.

DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA U OPORTUNIDAD

(Explicar con detalles la situación para que sea muy evidente que el problema realmente es un problema y que hay una gran oportunidad si se soluciona. Datos, cifras, porcentajes, que le dan relevancia para invertir en la situación.)

La oportunidad es ejecutar de manera eficiente los procedimientos en bodegas o tiendas tradicionales que nos permita:

- i. Tener acceso a tiempo a las tiendas que cumplen con las mejores exhibiciones y surtido disruptivos de su clase;
- ii. Identificar oportunidades clave de exhibición por tienda y
- iii. Traducirlos en ventas

Dificultades del proceso:

1. Las bodegas suelen estar ampliamente distribuidas lo cual hace que el transportarse de una a otra pueda ser costoso y requiera de mayores recursos.
2. Vendedores podrían ser los auditores pero existe un conflicto de interés.
3. Vendedores suelen tener poco tiempo para poder implementar alguna iniciativa adicional.

PÚBLICO OBJETIVO

¿Quién es el destinatario de la solución? Por qué es este mercado o público es el mejor beneficiario de la solución?

Pequeños Comercios Tradicionales porque representan el 65% del negocio P&G Perú y el 80% de la cobertura actual

IMPACTO ESPERADO CON LA SOLUCIÓN

(Qué resultados espero obtener?, datos cuantitativos y cualitativos que ayuden a entender lo que se espera para el público objetivo y para la empresa)

- 1) Desarrollar una solución que nos permita tener visibilidad sobre la ejecución en el punto de venta siendo de manera eficiente y en tiempo real a fin de poder medir el proyecto y evaluar rápidamente el cumplimiento de los bodegueros.
- 2) Escalar el piloto de manera exitosa para que reemplacemos la metodología actual
- 3) Encontrar insights valiosos para poder seguir desarrollando proyectos con las tiendas tradicionales

RESTRICCIONES

(Barreras que se puedan identificar para el desarrollo e implementación de la solución)

Detalladas en Problema u Oportunidad

REQUISITOS

(Aspectos mínimos a tener en cuenta en la solución. Técnicos, económicos, de alcance, de uso, entre otros.)

Fiable y confiable
Ágil y eficiente
Debe poder capturar datos y reconocer rápidamente el cumplimiento del procedimiento
Inicialmente es un piloto con un alcance de 500 bodegas