



LAS CONDICIONES DEL ESTANTE AÚN CUENTAN PARA GANAR CONSUMIDORES

A pesar de la conveniencia (y la popularidad) del comercio electrónico, las tiendas de cemento y ladrillos impulsan la mayoría de las ventas para los bienes de consumo rápido (FMCGs, por sus siglas en inglés). Sin embargo, la oportunidad de impulsar el crecimiento de la marca y la lealtad del consumidor en la estantería se pierden continuamente. ¿Por qué?

Demasiados fabricantes pasan por alto el valor comercial de armar a sus representantes de venta con herramientas de ejecución minorista que pueden mejorar las condiciones de los estantes en el acto.



DICEN QUE AUMENTAR LA EJECUCIÓN AL POR MENOR Y LA PRODUCTIVIDAD ES UN TEMA PRIORITARIO



DE LAS COMPRAS COMERCIALES SE REALIZARÁN ONLINE PARA EL 2025



NO ESTÁN SATISFECHOS CON LA CAPACIDAD DE EJECUTAR A NIVEL DE TIENDA

14% DE PÉRDIDA EN VENTAS POR EJECUCIÓN INEFICAZ DE ACTIVIDADES EN EL PUNTO DE VENTA



LOS CONSUMIDORES ELEGIRÁN UN REEMPLAZO SI LA MARCA PREFERIDA ESTÁ:



- Bloqueada por otro elemento
- Sin etiqueta de precio
- En una ubicación no "normal"

LA FALTA DE STOCK AFECTA A TODOS



Los minoristas pierden \$ 145 mil millones al año



Los consumidores experimentan falta de stock en 1 de cada 3 viajes de compras



La pérdida de ventas por falta de existencias es un problema crítico para el 69% de los fabricantes

EJECUCIÓN AL POR MENOR "SOBREVIVIENTES" VS. "PRÓSPEROS"

SOBREVIVIENTES



- El 44% recopila datos de campo mediante procesos manuales
- Los niveles de precisión de las revisiones manuales de la tienda fluctúan entre el 60% y el 83%
- En promedio, se necesitan 20 horas humanas para auditar 10.000 productos

VS



PRÓSPEROS



- 95%+ de precisión al usar el software SFA y la cámara del teléfono inteligente durante las revisiones de la tienda
- Capture, transmita, analice y reciba un informe de la imagen de la estantería en menos de 5 segundos
- 100% de visibilidad en las condiciones de la tienda en tiempo real

EL 36% ENCUENTRAN DESAFÍOS TENIENDO HERRAMIENTAS QUE MEJORAN LA PRODUCTIVIDAD DEL REPRESENTANTE DE VENTAS

LOS FACILITADORES DE EFICIENCIA Y EFICACIA EXISTEN

- El reconocimiento de imágenes reduce los esfuerzos manuales
- La gamificación fomenta la competencia amistosa de ventas
- El reconocimiento de voz ofrece conveniencias de manos libres
- La venta guiada agrega velocidad y organización a las visitas de las tiendas
- La preparación de los supervisores garantiza que los objetivos de ventas se alcancen constantemente



Dale a su equipo lo mejor. Dale eBest Mobile.
ebestglobal.com

Fuentes: Digital Commerce 360, Symphony Retail, POI, EIQ, IHL Group, Gartner, Planorama, Nielsen, CGT