



Análisis de datos comerciales: Taller para activar los datos de sell- out por cliente

Transforma los datos de sell-out en crecimiento. Pon en práctica los conocimientos teóricos adquiridos para analizar y activar los datos de sell-out a nivel cliente y hacer crecer tus ventas.

-

17 de marzo

Online

Online

-

De 9:30h a 14:00h y de 15:30h a 17:30h

Objetivos de esta Formación

- Entender la importancia de la integración y tratamiento de las fuentes de datos internas y externas para que sean usables, y poder desarrollar el potencial de los datos de sell-out de un cliente.
- Aprender a analizar los datos de nuestro cliente a nivel tienda o agrupación/clúster para identificar y explorar oportunidades de negocio que nos permitan crecer en ventas.
- Practicar la activación de los pilares comerciales fundamentales: distribución y surtido, prevención de roturas de stocks, promociones y previsiones de ventas.
- Compartir experiencias y conocimientos de otros profesionales del sector entorno a los proyectos Data Sharing.

Incluye taller práctico

Una sesión dinámica con ejercicios prácticos sobre las palancas de activación comercial a través de datos sell-out, que permitirá a los asistentes llevarse una metodología de análisis contrastada para poner en marcha en su compañía inmediatamente.

Dirigido a

- Empresas Fabricantes de Gran Consumo.
- Profesionales de las áreas de Trade Marketing, Comercial, Marketing y Business Intelligence vinculados al análisis de sell-out.

Programa

Marco generalista de un proyecto de Data Sharing con un cliente

- El reto de un proyecto de Data Sharing
- Datos que aporta un proyecto Data Sharing: dato sell-out
- Prepararnos para integrar datos internos y externos.

Análisis de los pilares básicos de activación comercial en base al sell-out por tienda y/o agrupaciones/clúster

Profundizaremos en una metodología de análisis contrastada que pondremos en práctica en cada uno de los diferentes pilares de análisis, con el objetivo común de identificar oportunidades de crecimientos para mis referencias.

Alcance de las referencias: distribución y surtido

- Análisis del cumplimiento del surtido y optimización: análisis del mix de productos que constituyen un surtido eficiente para un determinado clúster o punto de venta, así como la velocidad de activación de las nuevas referenciaciones en los puntos de venta.
- **Ejercicio práctico** y puesta en común

Prevención de las roturas de stock

- Detección de las roturas que se producen en el punto de venta, así como sus posibles causas. Disponer de herramientas para anticipar posibles roturas de stock a futuro.
- **Ejercicio práctico** y puesta en común

Rotación y acciones para incrementar las ventas: promociones

- Cómo verificar el cumplimiento de la acción en tienda y cómo realizar la medición de la venta incremental por acción y mecánica promocional, para elegir las que proyectan mayor crecimiento.
- **Ejercicio práctico** y puesta en común

Previsión de la venta

- Análisis que nos dará las claves para realizar previsiones de venta más ajustadas a la demanda futura, mediante un set de datos previamente definido.
- **Ejercicio práctico** y puesta en común

Formadores AECOC



Maite Echeverría
Resp. Customer
Mgmt.

Con la colaboración de



Precios

Descuento del 20% a partir del 2º inscrito de una misma empresa

- **No socio 470€**
IVA general (21%) / asistente
- **Socio 390€**
IVA general (21%) / asistente
- **Requisitos para conectarse: Sistema Operativo: Windows Vista – Windows 10, Mac OS X 10.8 – 10.11 Explorador web, Chrome v39, Firefox v34, Internet Explorer v8, Microsoft Edge, Safari v6 o una versión más reciente de estos navegadores**

Bonifícate este curso

Para gestionar esta bonificación, se debe poner en contacto con la Fundación Estatal y presentar la documentación requerida al menos 7 días antes del inicio del curso en el caso de formación