



Sesión práctica de activación de datos con Ahorramás

Cómo transformar datos de ventas y stock en decisiones comerciales y de supply

-

28 de octubre

Online

Online

-

De 10:00 a 12:30h

Objetivos de esta Formación

- Conocer cómo Ahorramás utiliza los datos de ventas y stock para mejorar la toma de decisiones y la colaboración con sus proveedores.
- Analizar una familia real a partir de indicadores clave como facturación, volumen, rotación, stock y desempeño por SKU.
- Identificar oportunidades de mejora en previsión de la demanda, reposición y ajuste de niveles de stock.
- Aplicar los aprendizajes del caso a decisiones comerciales, de trade marketing, marketing y supply.

Con la participación de



Incluye Taller práctico

A partir de un caso real, los participantes analizarán datos de sell-out y stocks para entender la evolución de una familia, profundizar en su desempeño por SKU e identificar oportunidades de mejora en demanda, reposición y niveles de stock. Un ejercicio práctico para convertir el dato en decisiones aplicables al negocio.

Dirigido a

- Profesionales de **empresas fabricantes** de Gran Consumo de las áreas comercial, trade marketing, category management, supply, planificación de la demanda, marketing y analítica de datos interesados en mejorar la toma de decisiones a partir de datos de ventas y stocks.
 - Esta formación se dirige de forma exclusiva a empresas fabricantes.
-

Programa

- **La importancia del dato en la toma de decisiones en Gran Consumo: resultados sondeo Aecoc**

Análisis del papel del dato en la toma de decisiones dentro del sector de Gran Consumo, a partir de los resultados del sondeo de Aecoc 2026.

- **Ahorramás y el enfoque al dato**

Ahorramás compartirá su experiencia en el uso estratégico de los datos y cómo ha transformado su relación con los proveedores a través de la integración y compartición de datos de ventas y stocks.

- **Workshop práctico con Circana y Ahorramás**

Los participantes analizarán con la plataforma de colaboración entre Ahorramás y sus proveedores una familia real, trabajando a partir de datos de sell-out y dato de stock:

- Desde un nivel macro: facturación total de la familia, volumen de ventas, rotación de producto y niveles de stock, hasta la performance por SKU.
- Previsión de la demanda para logística y aprovisionamiento, identificando patrones de consumo y anticipando necesidades de reposición para reducir roturas, optimizar stocks y mejorar la eficiencia de la cadena de valor.
- Aplicación práctica de los datos para la toma de decisión

- **Sesión de preguntas y respuestas (Q&A)**

Los asistentes tendrán la oportunidad de resolver dudas directamente con los expertos de Circana y Ahorramás, compartiendo insights y buenas prácticas aplicables a su negocio.

Formadores AECOC



Maite Echeverría
Customer Mgmt.,
área Comercial Y
Marketing

Precios

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

- **No socio 210€**
IVA general (21%) / asistente
- **Socio 175€**
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