



GUÍA DE INTELIGENCIA
COMERCIAL

Powered by  PAXIA



Este conjunto de informes es útil para analizar indicadores (*KPIs*) relacionados con el volumen de venta y la salud de los inventarios por cada distribuidor (*retailer*).

El equipo de ventas podrá consultar *KPIs* respecto al nivel de catalogación del portafolio, la participación de ventas por categoría, los niveles de inventario y más para lograr mejores negociaciones con cada distribuidor.

Para el equipo de CPFR incluimos informes relacionados con días de inventario, productos sin rotación, niveles de agotados y más que ayudan para afinar la planeación de resurtidos y cumplir el *fillrate* con los distribuidores.

INDICADORES DE VENTA

- ✓ **Resumen ejecutivo**
Reporte que muestra los resultados de los *KPIs* de ventas e inventarios. En este resumen se puede visualizar el comportamiento en la **venta acumulada** de los clientes, categorías, productos y regiones más importantes. También se muestran los indicadores de **estatus** del **inventario y la venta perdida** por **agotados**.
- ✓ **One Page**
Reporte que muestra de manera **integrada** en un solo dashboard el resultado de la **venta sell-out**, los niveles de **disponibilidad** de producto, el **estatus** del **inventario**, la **venta perdida** por agotados, los **indicadores trademarketing**, la disponibilidad en exhibición primaria (OSA), el **costo del servicio**, los niveles de **catalogación** de producto y los **precios** de los productos.
- ✓ **Participación de ventas del negocio**
Reporte que muestra la **participación** de **venta sell-out** a través del **negocio**, **clientes**, **zonas de servicio** y regiones geográficas. También muestra la **variación** de la **participación** de la venta vs año anterior, la **variación** del **precio promedio** y la **variación** de la venta de **piezas diarias promedio**.

- ✓ **Alcance de objetivos y resultados del mes actual**
Reporte que muestra el **resultado** de la **venta sell-out** vs el **objetivo** de venta planteado para cada periodo. También se muestra el resultado de la venta del **mes actual** vs el mismo mes del **año anterior**.
- ✓ **Resultados de la venta diaria**
Reporte que muestra la **venta** en **piezas y dinero** por **día**. También se muestra la variación de la venta diaria vs el mismo día del año anterior.
- ✓ **Disponibilidad de producto en tienda**
Reporte que muestra el **volumen** actual del **inventario** de cada producto en cada **PDV**. También se muestra el nivel de **disponibilidad** a 7 y 14 días a futuro, así como el **inventario histórico** del último año.
- ✓ **Estatus del inventario en PDV**
Reporte que muestra el **estatus** del **inventario** de acuerdo con los niveles de días de inventario disponible (DDI), clasificando el nivel de inventario de cada producto en las siguientes categorías: **inventario agotado**, **inventario próximo a agotar**, **inventario sano**, **inventario alto**, **inventario negativo** e **inventario sin rotación**.
- ✓ **Impacto de la venta perdida**
Reporte que muestra la oportunidad de **venta perdida** generada por los productos **agotados** o por los productos



sin rotación. El resultado se puede consultar en volumen de piezas o valor en dinero.

✓ **Scorecard de trademarketing**

Reporte que muestra el detalle de los productos **sin rotación**, con **alto inventario** o con **inventario negativo**, diferenciando el resultado de estos *KPIs* entre las tiendas con servicio y las tiendas sin servicio de promotoría. También se muestra el resultado de la variación de venta acumulada por cada territorio de promotoría y zona de supervisión.

✓ **Histórico de productos sin rotación**

Reporte que muestra el **comportamiento actual** de los productos sin rotación con el **detalle** a **nivel producto** y **tienda**, así como, el porcentaje **acumulado mensual** de los productos sin rotación en tiendas con servicio y sin servicio.

✓ **On Shelf Availability (OSA) - Disponibilidad en anaquel**

Reporte que muestra el resultado del cálculo del producto sin rotación y la posible causa que lo genera, ya sea por **producto en bodega, mermado** o por **diferencias en el inventario** físico vs inventario en sistema.

✓ **Oportunidad de servicio al punto de venta**

Reporte que muestra la **diferencia** en el resultado de la venta de las **tiendas con servicio** vs **tiendas sin servicio**. También se muestra el detalle de las tiendas sin servicio con el objetivo de evaluar la posible activación de visitas a nuevos PDV.

✓ **Costo del servicio en tienda**

Reporte que muestra el **costo por visita** a tienda y el **costo del servicio** de **promotoría** y **supervisión** calculado con

base en la venta *sell-out* generada por las tiendas asignadas a cada territorio.

✓ **Precios de venta al consumidor**

Reporte que muestra los datos de los **precios** de **venta** de los productos vendidos en todos los PDV. Al integrar la **referencia** de los precios **mínimos** y precios **máximos** por producto, se puede generar un reporte del cumplimiento a la **banda de precios**.

✓ **Nivel de catalogación de productos activos en PDV**

Reporte que muestra el **alcance** en la **catalogación** de los productos activos con base en el universo de tiendas de cada formato de cadena.

👑 **Fill rate Walmart**

Reporte que muestra la diferencia del producto solicitado por el distribuidor vs el producto entregado en su CEDIS, es decir, mide el **nivel** de **cumplimiento** del **pedido solicitado** por cada cliente.

👑 **Recorder ships Walmart**

Reporte que muestra el **plan** de **entregas** de producto hacia las tiendas de la cadena **Walmart**.

👑 **Forecast Walmart**

Reporte que muestra el **pronóstico** de **venta** por tienda y producto durante las próximas **52 semanas** del calendario Walmart.



GUÍA DE INTELIGENCIA
COMERCIAL

Powered by  PAXIA



Este conjunto de informes es útil para analizar indicadores (KPIs) relacionados con el servicio de promotoría y la exhibición primaria en los puntos de venta.

El equipo de *trademarketing* podrá consultar KPIs relacionados con el cumplimiento de las visitas programadas, los tiempos de servicio y traslado durante la jornada entre otros más que ayudan para afinar la planeación de visitas y fomentar disciplina operativa con el equipo en campo.

Además, podrán consultar informes relacionados con la disponibilidad y precios de exhibición de los productos en cada tienda visitada.



INFORME OPERATIVO

- ✓ **Scorecard de desempeño operativo**
Reporte que muestra de manera **integrada** en un solo **dashboard** el resultado de la calificación de los indicadores del desempeño operativo y el **nivel** de **servicio** a los PDV (KPIs Op).
- ✓ **Días de servicio - Días de asistencia del equipo operativo**
Reporte que muestra el resultado de los **días efectivos** con **servicio** a tiendas (asistencia del equipo de campo). Muestra el detalle de los días sin servicio comparándolos contra el plan de trabajo definido.
- ✓ **Efectividad de visitas programadas por ruta**
Reporte que muestra el resultado de la **efectividad** de **visitas planeadas**. También se muestra la cantidad de **visitas agregadas** no planeadas y el detalle de las **vistas no realizadas** comparándolas contra el plan de visitas programadas.
- ✓ **Jornadas y tiempos de servicio**
Reporte que muestra el resultado de los **tiempos** de **servicio** en tienda, las **jornadas** de **trabajo** del equipo de campo y los tiempos de **traslado** de un PDV a otro.
- ✓ **Geocerca en PDV**
Reporte que muestra las **desviaciones** en los **registros** de **check-in** y **check-out** de las tiendas visitadas por el equipo de campo. Muestra los registros que se encuentran más lejos de la distancia permitida para cada PDV. Este reporte genera un **alertamiento automático** hacia el correo electrónico del **supervisor** del usuario que se registró fuera de rango.

INFORME DE NEGOCIO

- ✓ **One Page**
Es un reporte que muestra de manera **integrada** en un solo **dashboard** el resultado de todos los **indicadores** de **ejecución**: disponibilidad de productos, precios, frentes de exhibición primaria, exhibiciones secundarias y cumplimiento de las iniciativas en PDV. También se incluye un reporte que mide el **impacto** de las **exhibiciones secundarias** y las **iniciativas** en el **sell-out** de la tienda.
- ✓ **Disponibilidad de producto en PDV**
Reporte que muestra el nivel de **disponibilidad** de producto en **tienda** que haya capturado el equipo de campo, identificando los productos **agotados** o **descatalogados**. Se puede activar un **alertamiento automático en tiempo real** desde la *app* GoRetail para compartir un listado de productos agotados o descatalogados hacia los **equipos de ventas** o **CPFRs**.
- ✓ **Precios de exhibición por producto - productos propios y de la competencia**
Reporte que muestra información de los **precios capturados** desde los **PDV** de los **productos propios** y de la **competencia**. Al integrar la referencia de los precios mínimos y precios máximos por producto, se puede visualizar un reporte del **cumplimiento de la banda de precios**.



 **GoRetail**
LITE + SELLOUT

GUÍA DE INTELIGENCIA
COMERCIAL



Al combinar la información del volumen de venta y la salud de los inventarios con los niveles de servicio y exhibición primaria de los puntos de venta que se visitan, el equipo comercial podrá consultar *KPIs* relacionados con el costo por visita y el desempeño de las tiendas visitadas que ayudan para afinar el plan de promotoría y aumentar la rentabilidad del servicio al PDV.

Además, podrán analizar los niveles de rotación de los productos y las variaciones entre las tiendas con y sin servicio lo que ayuda a descubrir tiendas relevantes y otras con potencial de crecimiento.

INFORME OPERATIVO

- ✓ **Scorecard de desempeño operativo**
Reporte que muestra de manera **integrada** en un solo **dashboard** el resultado de la calificación de los indicadores del desempeño operativo y el **nivel** de **servicio** a los PDV (*KPIs Op*).
- ✓ **Días de servicio - Días de asistencia del equipo operativo**
Reporte que muestra el resultado de los **días efectivos** con **servicio** a tiendas (asistencia del equipo de campo). Muestra el detalle de los días sin servicio comparándolos contra el plan de trabajo definido.
- ✓ **Efectividad de visitas programadas por ruta**
Reporte que muestra el resultado de la **efectividad** de **visitas planeadas**. También se muestra la cantidad de **visitas agregadas** no planeadas y el detalle de las **visitas no realizadas** comparándolas contra el plan de visitas programadas.
- ✓ **Jornadas y tiempos de servicio**
Reporte que muestra el resultado de los **tiempos** de **servicio** en tienda, las **jornadas** de **trabajo** del equipo de campo y los tiempos de **traslado** de un PDV a otro.



✓ Geocerca en PDV

Reporte que muestra las **desviaciones** en los **registros** de **check-in** y **check-out** de las tiendas visitadas por el equipo de campo. Muestra los registros que se encuentran más lejos de la distancia permitida para cada PDV. Este reporte genera un **alertamiento automático** hacia el correo electrónico del **supervisor** del usuario que se registró fuera de rango.

INFORME DE NEGOCIO

✓ One Page

Es un reporte que muestra de manera **integrada** en un solo **dashboard** el resultado de todos los **indicadores** de **ejecución**: disponibilidad de productos, precios, frentes de exhibición primaria, exhibiciones secundarias y cumplimiento de las iniciativas en PDV.

Disponibilidad de producto en PDV

- ✓ Reporte que muestra el nivel de **disponibilidad** de producto en **tienda** que haya capturado el equipo de campo, identificando los productos **agotados** o **descatalogados**. Se puede activar un **alertamiento automático en tiempo real** desde la *app* GoRetail para compartir un listado de productos agotados o descatalogados hacia los **equipos de ventas** o **CPFRs**.



- ✓ **Precios de exhibición por producto - productos propios y de la competencia**
Reporte que muestra información de los **precios capturados** desde los **PDV** de los **productos propios** y de la **competencia**. Al integrar la referencia de los precios mínimos y precios máximos por producto, se puede visualizar un reporte del **cumplimiento de la banda de precios**.

INDICADORES DE VENTA

- ✓ **Resumen ejecutivo**
Reporte que muestra los resultados de los *KPIs* de ventas e inventarios. En este resumen se puede visualizar el comportamiento en la **venta acumulada** de los clientes, categorías, productos y regiones más importantes. También se muestran los indicadores de **estatus** del **inventario y la venta perdida** por **agotados**.
- ✓ **One Page**
Reporte que muestra de manera **integrada** en un solo *dashboard* el resultado de la **venta sell-out**, los niveles de **disponibilidad** de producto, el **estatus** del **inventario**, la **venta perdida** por agotados, los **indicadores trademarketing**, la disponibilidad en exhibición primaria (OSA), el **costo del servicio**, los niveles de **catalogación** de producto y los **precios** de los productos.
- ✓ **Participación de ventas del negocio**
Reporte que muestra la **participación** de **venta sell-out** a través del **negocio, clientes, zonas de servicio** y regiones geográficas. También muestra la **variación** de la **participación** de la venta vs año anterior, la **variación** del **precio promedio** y la **variación** de la venta de **piezas diarias promedio**.

- ✓ **Alcance de objetivos y resultados del mes actual**
Reporte que muestra el **resultado** de la **venta sell-out** vs el **objetivo** de venta planteado para cada periodo. También se muestra el resultado de la venta del **mes actual** vs el mismo mes del **año anterior**.
- ✓ **Resultados de la venta diaria**
Reporte que muestra la **venta** en **piezas y dinero** por **día**. También se muestra la variación de la venta diaria vs el mismo día del año anterior.
- ✓ **Disponibilidad de producto en tienda**
Reporte que muestra el **volumen** actual del **inventario** de cada producto en cada **PDV**. También se muestra el nivel de **disponibilidad** a 7 y 14 días a futuro, así como el **inventario histórico** del último año.
- ✓ **Estatus del inventario en PDV**
Reporte que muestra el **estatus** del **inventario** de acuerdo con los niveles de días de inventario disponible (DDI), clasificando el nivel de inventario de cada producto en las siguientes categorías: **inventario agotado, inventario próximo a agotar, inventario sano, inventario alto, inventario negativo** e **inventario sin rotación**.
- ✓ **Impacto de la venta perdida**
Reporte que muestra la oportunidad de **venta perdida** generada por los productos **agotados** o por los productos sin rotación. El resultado se puede consultar en volumen de piezas o valor en dinero.
- ✓ **Scorecard de trademarketing**
Reporte que muestra el detalle de los productos **sin rotación**, con **alto inventario** o con **inventario negativo**,

diferenciando el resultado de estos *KPIs* entre las tiendas con servicio y las tiendas sin servicio de promotoría. También se muestra el resultado de la variación de venta acumulada por cada territorio de promotoría y zona de supervisión.

- ✓ **Histórico de productos sin rotación**
Reporte que muestra el **comportamiento actual** de los productos sin rotación con el **detalle a nivel producto y tienda**, así como, el porcentaje **acumulado mensual** de los productos sin rotación en tiendas con servicio y sin servicio.
- ✓ **On Shelf Availability (OSA) - Disponibilidad en anaquel**
Reporte que muestra el resultado del cálculo del producto sin rotación y la posible causa que lo genera, ya sea por **producto en bodega, mermado** o por **diferencias en el inventario** físico vs inventario en sistema.
- ✓ **Oportunidad de servicio al punto de venta**
Reporte que muestra la **diferencia** en el resultado de la venta de las **tiendas con servicio** vs **tiendas sin servicio**. También se muestra el detalle de las tiendas sin servicio con el objetivo de evaluar la posible activación de visitas a nuevos PDV.
- ✓ **Costo del servicio en tienda**
Reporte que muestra el **costo por visita** a tienda y el **costo del servicio** de **promotoría y supervisión** calculado con base en la venta *sell-out* generada por las tiendas asignadas a cada territorio.



✓ Precios de venta al consumidor

Reporte que muestra los datos de los **precios** de **venta** de los productos vendidos en todos los PDV. Al integrar la **referencia** de los precios **mínimos** y precios **máximos** por producto, se puede generar un reporte del cumplimiento a la **banda de precios**.

✓ Nivel de catalogación de productos activos en PDV

Reporte que muestra el **alcance** en la **catalogación** de los productos activos con base en el universo de tiendas de cada formato de cadena.

👑 Fill rate Walmart

Reporte que muestra la diferencia del producto solicitado por el distribuidor vs el producto entregado en su CEDIS, es decir, mide el **nivel** de **cumplimiento** del **pedido solicitado** por cada cliente.

👑 Recorder ships Walmart

Reporte que muestra el **plan** de **entregas** de producto hacia las tiendas de la cadena **Walmart**.

👑 Forecast Walmart

Reporte que muestra el **pronóstico** de **venta** por tienda y producto durante las próximas **52 semanas** del calendario Walmart.



GUÍA DE INTELIGENCIA COMERCIAL

Powered by  PAXIA



Además de los informes que incluye GoRetail Lite, agregamos indicadores relacionados con la ejecución y la promoción en punto de venta.

El equipo de *trademarketing* podrá consultar *KPIs* como la participación en las exhibiciones (ShareOfShelf o FloorShare) y el cumplimiento en la colocación de las iniciativas promocionales en PDV.

También el equipo de mercadotecnia podrá consultar indicadores para analizar la participación y posicionamiento por categoría, marca, canal de distribución, temporalidad y más para poder afinar las estrategias de mercadeo.

INFORME OPERATIVO

- ✓ **Scorecard de desempeño operativo**
Reporte que muestra de manera **integrada** en un solo **dashboard** el resultado de la calificación de los indicadores del desempeño operativo y el **nivel** de **servicio** a los PDV (KPIs Op).
- ✓ **Días de servicio - Días de asistencia del equipo operativo**
Reporte que muestra el resultado de los **días efectivos** con **servicio** a tiendas (asistencia del equipo de campo). Muestra el detalle de los días sin servicio comparándolos contra el plan de trabajo definido.
- ✓ **Efectividad de visitas programadas por ruta**
Reporte que muestra el resultado de la **efectividad** de **visitas planeadas**. También se muestra la cantidad de **visitas agregadas** no planeadas y el detalle de las **vistas no realizadas** comparándolas contra el plan de visitas programadas.
- ✓ **Jornadas y tiempos de servicio**
Reporte que muestra el resultado de los **tiempos** de **servicio** en tienda, las **jornadas** de **trabajo** del equipo de campo y los tiempos de **traslado** de un PDV a otro.
- ✓ **Geocerca en PDV**
Reporte que muestra las **desviaciones** en los **registros** de

check-in y **check-out** de las tiendas visitadas por el equipo de campo. Muestra los registros que se encuentran más lejos de la distancia permitida para cada PDV. Este reporte genera un **alertamiento automático** hacia el correo electrónico del **supervisor** del usuario que se registró fuera de rango.

INFORME DE NEGOCIO

- ✓ **One Page**
Es un reporte que muestra de manera **integrada** en un solo **dashboard** el resultado de todos los **indicadores** de **ejecución**: disponibilidad de productos, precios, frentes de exhibición primaria, exhibiciones secundarias y cumplimiento de las iniciativas en PDV. También se incluye un reporte que mide el **impacto** de las **exhibiciones secundarias** y las **iniciativas** en el **sell-out** de la tienda.
- ✓ **Disponibilidad de producto en PDV**
Reporte que muestra el nivel de **disponibilidad** de producto en **tienda** que haya capturado el equipo de campo, identificando los productos **agotados** o **descatalogados**. Se puede activar un **alertamiento automático en tiempo real** desde la *app* GoRetail para compartir un listado de productos agotados o descatalogados hacia los **equipos de ventas** o **CPFRs**.

✓ **Precios de exhibición** por producto - productos propios y de la competencia

Reporte que muestra información de los **precios capturados** desde los **PDV** de los **productos propios** y de la **competencia**. Al integrar la referencia de los precios mínimos y precios máximos por producto, se puede visualizar un reporte del **cumplimiento de la banda de precios**.

✓ **Frentes y participación** de exhibiciones primarias

Reporte que muestra el número de **frentes** de **exhibición primaria** por cada marca o producto. Al incluir la captura de los frentes de exhibición de los productos de la **competencia**, se puede activar un reporte del porcentaje de **participación** en **exhibición primaria**.

✓ **Exhibiciones adicionales** negociadas en PDV

Reporte que muestra el nivel de colocación de **exhibiciones adicionales negociadas** en los PDV. El reporte muestra el detalle de cada exhibición.

1) **Tipo de exhibición**: cabecera, isla, botadero, tiras, etc.

2) **Estatus de colocación**: Nueva exhibición, se mantiene exhibición, exhibición retirada.

3) **Ubicación** dentro de la tienda: Pasillo principal, check-outs, zona de la categoría, etc.

4) **Frentes de exhibición** por cada producto exhibido.

✓ **Iniciativas activas en PDV**: promociones, exhibiciones contratadas y activaciones (ofertas armadas, material POP, entre otros)

Reporte que muestra el **nivel de cumplimiento en la colocación o activación de las iniciativas de venta** programadas para cada tienda. Se muestra el detalle del estatus de colocación de la iniciativa.



GoRetail

PRO + SELLOUT

GUÍA DE INTELIGENCIA
COMERCIAL

Powered by  PAXIA



Al combinar la información del volumen de venta y la salud de los inventarios con la ejecución y la promoción en los puntos de venta, el equipo comercial podrá analizar integralmente el ciclo de venta para aumentar la rentabilidad del negocio.

Los equipos en campo obtendrán los indicadores del desempeño de cada tienda y los alertamientos relacionados con los inventarios bajos, altos o sin rotación para orientar sus actividades de ejecución en cada visita.

Además, el equipo de mercadotecnia podrá analizar el impacto de las campañas promocionales en el volumen de ventas y más allá, podrá analizar los retornos de todas las inversiones de mercadeo en PDV.

INFORME OPERATIVO

- ✓ **Scorecard de desempeño operativo**
Reporte que muestra de manera **integrada** en un solo **dashboard** el resultado de la calificación de los indicadores del desempeño operativo y el **nivel** de **servicio** a los pdv (KPIs Op).
- ✓ **Días de servicio - Días de asistencia del equipo operativo**
Reporte que muestra el resultado de los **días efectivos** con **servicio** a tiendas (asistencia del equipo de campo). Muestra el detalle de los días sin servicio comparándolos contra el plan de trabajo definido.
- ✓ **Efectividad de visitas programadas por ruta**
Reporte que muestra el resultado de la **efectividad** de **visitas planeadas**. También se muestra la cantidad de **visitas agregadas** no planeadas y el detalle de las **vistas no realizadas** comparándolas contra el plan de visitas programadas.
- ✓ **Jornadas y tiempos de servicio**
Reporte que muestra el resultado de los **tiempos** de **servicio** en tienda, las **jornadas** de **trabajo** del equipo de campo y los tiempos de **traslado** de un pdv a otro.
- ✓ **Geocerca en PDV**
Reporte que muestra las **desviaciones** en los **registros** de

check-in y **check-out** de las tiendas visitadas por el equipo de campo. Muestra los registros que se encuentran más lejos de la distancia permitida para cada PDV. Este reporte genera un **alertamiento automático** hacia el correo electrónico del **supervisor** del usuario que se registró fuera de rango.

INFORME DE NEGOCIO

- ✓ **One Page**
Es un reporte que muestra de manera **integrada** en un solo **dashboard** el resultado de todos los **indicadores** de **ejecución**: disponibilidad de productos, precios, frentes de exhibición primaria, exhibiciones secundarias y cumplimiento de las iniciativas en PDV. También se incluye un reporte que mide el **impacto** de las **exhibiciones secundarias** y las **iniciativas** en el **sell-out** de la tienda.
- ✓ **Disponibilidad de producto en PDV**
Reporte que muestra el nivel de **disponibilidad** de producto en **tienda** que haya capturado el equipo de campo, identificando los productos **agotados** o **descatalogados**. Se puede activar un **alertamiento automático en tiempo real** desde la app GoRetail para compartir un listado de productos agotados o descatalogados hacia los **equipos de ventas** o **CPFRs**.

- ✓ **Precios de exhibición** por producto - productos propios y de la competencia
Reporte que muestra información de los **precios capturados** desde los **PDV** de los **productos propios** y de la **competencia**. Al integrar la referencia de los precios mínimos y precios máximos por producto, se puede visualizar un reporte del **cumplimiento de la banda de precios**.
- ✓ **Frentes y participación** de exhibiciones primarias
Reporte que muestra el número de **frentes** de **exhibición primaria** por cada marca o producto. Al incluir la captura de los frentes de exhibición de los productos de la **competencia**, se puede activar un reporte del porcentaje de **participación** en **exhibición primaria**.
- ✓ **Exhibiciones adicionales** negociadas en PDV y su **impacto en ventas**
Reporte que muestra el nivel de colocación de **exhibiciones adicionales negociadas** en los PDV. El reporte muestra el detalle de cada exhibición.

- 1) **Tipo de exhibición**: cabecera, isla, botadero, tiras, etc.
- 2) **Estatus de colocación**: Nueva exhibición, se mantiene exhibición, exhibición retirada.
- 3) **Ubicación** dentro de la tienda: Pasillo principal, check-outs, zona de la categoría, etc.
- 4) **Frentes de exhibición** por cada producto exhibido.

Este reporte también muestra el **resultado de la venta generada** en las tiendas donde se negoció la colocación de una exhibición adicional.

- ✓ **Iniciativas activas en PDV**: promociones, exhibiciones contratadas y activaciones (ofertas armadas, material POP, entre otros) y su **impacto en ventas**.
Reporte que muestra el **nivel de cumplimiento en la colocación o activación de las iniciativas de venta** programadas para cada tienda. Se muestra el detalle del estatus de colocación de la iniciativa.
Este reporte muestra también el resultado de la **venta generada** durante el periodo de la activación en el PDV.

INDICADORES DE VENTA

- ✓ **Resumen ejecutivo**
Reporte que muestra los resultados de los **KPIs** de ventas e inventarios. En este resumen se puede visualizar el comportamiento en la **venta acumulada** de los clientes, categorías, productos y regiones más importantes. También se muestran los indicadores de **estatus** del **inventario y la venta perdida** por **agotados**.
- ✓ **One Page**
Reporte que muestra de manera **integrada** en un solo dashboard el resultado de la **venta sell-out**, los niveles de **disponibilidad** de producto, el **estatus** del **inventario**, la **venta perdida** por agotados, los **indicadores trademarketing**, la disponibilidad en exhibición primaria (OSA), el **costo del servicio**, los niveles de **catalogación** de producto y los **precios** de los productos.
- ✓ **Participación de ventas del negocio**
Reporte que muestra la **participación** de **venta sell-out** a través del **negocio, clientes, zonas de servicio** y regiones geográficas. También muestra la **variación** de la **participación** de la venta vs año anterior, la **variación** del

precio promedio y la **variación** de la venta de **piezas diarias promedio**.

- ✓ **Alcance de objetivos y resultados del mes actual**
Reporte que muestra el **resultado** de la **venta sell-out** vs el **objetivo** de venta planteado para cada periodo. También se muestra el resultado de la venta del **mes actual** vs el mismo mes del **año anterior**.
- ✓ **Resultados de la venta diaria**
Reporte que muestra la **venta** en **piezas y dinero** por **día**. También se muestra la variación de la venta diaria vs el mismo día del año anterior.
- ✓ **Disponibilidad de producto en tienda**
Reporte que muestra el **volumen** actual del **inventario** de cada producto en cada **PDV**. También se muestra el nivel de **disponibilidad** a 7 y 14 días a futuro, así como el **inventario histórico** del último año.
- ✓ **Estatus del inventario en PDV**
Reporte que muestra el **estatus** del **inventario** de acuerdo con los niveles de días de inventario disponible (DDI), clasificando el nivel de inventario de cada producto en las siguientes categorías: **inventario agotado, inventario próximo a agotar, inventario sano, inventario alto, inventario negativo** e **inventario sin rotación**.
- ✓ **Impacto de la venta perdida**
Reporte que muestra la oportunidad de **venta perdida** generada por los productos **agotados** o por los productos sin rotación. El resultado se puede consultar en volumen de piezas o valor en dinero.



✓ **Scorecard de trademarketing**

Reporte que muestra el detalle de los productos **sin rotación**, con **alto inventario** o con **inventario negativo**, diferenciando el resultado de estos *KPIs* entre las tiendas con servicio y las tiendas sin servicio de promotoría. También se muestra el resultado de la variación de venta acumulada por cada territorio de promotoría y zona de supervisión.

✓ **Histórico de productos sin rotación**

Reporte que muestra el **comportamiento actual** de los productos sin rotación con el **detalle** a **nivel producto y tienda**, así como, el porcentaje **acumulado mensual** de los productos sin rotación en tiendas con servicio y sin servicio.

✓ **On Shelf Availability (OSA) - Disponibilidad en anaquel**

Reporte que muestra el resultado del cálculo del producto sin rotación y la posible causa que lo genera, ya sea por **producto en bodega, mermado** o por **diferencias en el inventario** físico vs inventario en sistema.

✓ **Oportunidad de servicio al punto de venta**

Reporte que muestra la **diferencia** en el resultado de la venta de las **tiendas con servicio** vs **tiendas sin servicio**. También se muestra el detalle de las tiendas sin servicio con el objetivo de evaluar la posible activación de visitas a nuevos PDV.

✓ **Costo del servicio en tienda**

Reporte que muestra el **costo por visita** a tienda y el **costo del servicio** de **promotoría** y **supervisión** calculado con base en la venta *sell-out* generada por las tiendas asignadas a cada territorio.

✓ **Precios de venta al consumidor**

Reporte que muestra los datos de los **precios** de **venta** de los productos vendidos en todos los PDV. Al integrar la **referencia** de los precios **mínimos** y precios **máximos** por producto, se puede generar un reporte del cumplimiento a la **banda de precios**.

✓ **Nivel de catalogación de productos activos en PDV**

Reporte que muestra el **alcance** en la **catalogación** de los productos activos con base en el universo de tiendas de cada formato de cadena.

👑 **Fill rate Walmart**

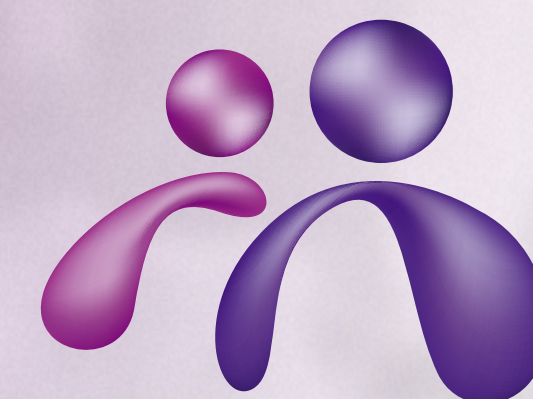
Reporte que muestra la diferencia del producto solicitado por el distribuidor vs el producto entregado en su CEDIS, es decir, mide el **nivel** de **cumplimiento** del **pedido solicitado** por cada cliente.

👑 **Recorder ships Walmart**

Reporte que muestra el **plan** de **entregas** de producto hacia las tiendas de la cadena **Walmart**.

👑 **Forecast Walmart**

Reporte que muestra el **pronóstico** de **venta** por tienda y producto durante las próximas **52 semanas** del calendario Walmart.



FieldServices
EMBAJADORES DE TU MARCA

GUÍA DE INTELIGENCIA COMERCIAL

Powered by  PAXIA



Este es el conjunto completo de informes analíticos relacionados con el servicio al punto de venta, la ejecución de las exhibiciones y promociones en cada tienda y los resultados de volumen de venta y salud de los inventarios para todos los distribuidores del negocio.

El equipo comercial se enfocará en analizar los resultados del ciclo de venta para optimizar la distribución y resurtido de las mercancías, garantizar que la estrategia de mercadeo se materialice en cada PDV y retroalimentar el enfoque del mercado para impulsar el crecimiento del negocio.

INFORME OPERATIVO

- ✓ **Scorecard de desempeño operativo**
Reporte que muestra de manera **integrada** en un solo **dashboard** el resultado de la calificación de los indicadores del desempeño operativo y el **nivel** de **servicio** a los PDV (KPIs Op).
- ✓ **Días de servicio - Días de asistencia del equipo operativo**
Reporte que muestra el resultado de los **días efectivos** con **servicio** a tiendas (asistencia del equipo de campo). Muestra el detalle de los días sin servicio comparándolos contra el plan de trabajo definido.
- ✓ **Efectividad de visitas programadas por ruta**
Reporte que muestra el resultado de la **efectividad** de **visitas planeadas**. También se muestra la cantidad de **visitas agregadas** no planeadas y el detalle de las **visitas no realizadas** comparándolas contra el plan de visitas programadas.
- ✓ **Jornadas y tiempos de servicio**
Reporte que muestra el resultado de los **tiempos** de **servicio** en tienda, las **jornadas** de **trabajo** del equipo de campo y los tiempos de **traslado** de un PDV a otro.
- ✓ **Geocerca en PDV**
Reporte que muestra las **desviaciones** en los **registros** de

check-in y **check-out** de las tiendas visitadas por el equipo de campo. Muestra los registros que se encuentran más lejos de la distancia permitida para cada PDV. Este reporte genera un **alertamiento automático** hacia el correo electrónico del **supervisor** del usuario que se registró fuera de rango.

INFORME DE NEGOCIO

- ✓ **One Page**
Es un reporte que muestra de manera **integrada** en un solo **dashboard** el resultado de todos los **indicadores** de **ejecución**: disponibilidad de productos, precios, frentes de exhibición primaria, exhibiciones secundarias y cumplimiento de las iniciativas en PDV. También se incluye un reporte que mide el **impacto** de las **exhibiciones secundarias** y las **iniciativas** en el **sell-out** de la tienda.
- ✓ **Disponibilidad de producto en PDV**
Reporte que muestra el nivel de **disponibilidad** de producto en **tienda** que haya capturado el equipo de campo, identificando los productos **agotados** o **descatalogados**. Se puede activar un **alertamiento automático en tiempo real** desde la app GoRetail para compartir un listado de productos agotados o descatalogados hacia los **equipos de ventas** o **CPFRs**.

- ✓ **Precios de exhibición** por producto - productos propios y de la competencia
Reporte que muestra información de los **precios capturados** desde los **PDV** de los **productos propios** y de la **competencia**. Al integrar la referencia de los precios mínimos y precios máximos por producto, se puede visualizar un reporte del **cumplimiento de la banda de precios**.
- ✓ **Frentes y participación** de exhibiciones primarias
Reporte que muestra el número de **frentes** de **exhibición primaria** por cada marca o producto. Al incluir la captura de los frentes de exhibición de los productos de la **competencia**, se puede activar un reporte del porcentaje de **participación** en **exhibición primaria**.
- ✓ **Exhibiciones adicionales** negociadas en PDV y su **impacto en ventas**
Reporte que muestra el nivel de colocación de **exhibiciones adicionales negociadas** en los PDV.

El reporte muestra el detalle de cada exhibición.

- 1) **Tipo de exhibición**: cabecera, isla, botadero, tiras, etc.
- 2) **Estatus de colocación**: Nueva exhibición, se mantiene exhibición, exhibición retirada.
- 3) **Ubicación** dentro de la tienda: Pasillo principal, check-outs, zona de la categoría, etc.
- 4) **Frentes de exhibición** por cada producto exhibido.

Este reporte también muestra el **resultado de la venta generada** en las tiendas donde se negoció la colocación de una exhibición adicional.

- ✓ **Iniciativas activas en PDV**: promociones, exhibiciones contratadas y activaciones (ofertas armadas, material POP, entre otros) y su **impacto en ventas**.
Reporte que muestra el **nivel de cumplimiento en la colocación o activación de las iniciativas de venta** programadas para cada tienda. Se muestra el detalle del estatus de colocación de la iniciativa.
Este reporte muestra también el resultado de la **venta generada** durante el periodo de la activación en el PDV.

INDICADORES DE VENTA

- ✓ **Resumen ejecutivo**
Reporte que muestra los resultados de los **KPIs** de ventas e inventarios. En este resumen se puede visualizar el comportamiento en la **venta acumulada** de los clientes, categorías, productos y regiones más importantes. También se muestran los indicadores de **estatus** del **inventario y la venta perdida** por **agotados**.
- ✓ **One Page**
Reporte que muestra de manera **integrada** en un solo dashboard el resultado de la **venta sell-out**, los niveles de **disponibilidad** de producto, el **estatus** del **inventario**, la **venta perdida** por agotados, los **indicadores trademarketing**, la disponibilidad en exhibición primaria (OSA), el **costo del servicio**, los niveles de **catalogación** de producto y los **precios** de los productos.
- ✓ **Participación de ventas del negocio**
Reporte que muestra la **participación** de **venta sell-out** a través del **negocio, clientes, zonas de servicio** y regiones geográficas. También muestra la **variación** de la **participación** de la venta vs año anterior, la **variación** del

precio promedio y la **variación** de la venta de **piezas diarias promedio**.

- ✓ **Alcance de objetivos y resultados del mes actual**
Reporte que muestra el **resultado** de la **venta sell-out** vs el **objetivo** de venta planteado para cada periodo. También se muestra el resultado de la venta del **mes actual** vs el mismo mes del **año anterior**.
- ✓ **Resultados de la venta diaria**
Reporte que muestra la **venta** en **piezas y dinero** por **día**. También se muestra la variación de la venta diaria vs el mismo día del año anterior.
- ✓ **Disponibilidad de producto en tienda**
Reporte que muestra el **volumen** actual del **inventario** de cada producto en cada **PDV**. También se muestra el nivel de **disponibilidad** a 7 y 14 días a futuro, así como el **inventario histórico** del último año.
- ✓ **Estatus del inventario en PDV**
Reporte que muestra el **estatus** del **inventario** de acuerdo con los niveles de días de inventario disponible (DDI), clasificando el nivel de inventario de cada producto en las siguientes categorías: **inventario agotado, inventario próximo a agotar, inventario sano, inventario alto, inventario negativo** e **inventario sin rotación**.
- ✓ **Impacto de la venta perdida**
Reporte que muestra la oportunidad de **venta perdida** generada por los productos **agotados** o por los productos sin rotación. El resultado se puede consultar en volumen de piezas o valor en dinero.



✓ **Scorecard de trademarketing**

Reporte que muestra el detalle de los productos **sin rotación**, con **alto inventario** o con **inventario negativo**, diferenciando el resultado de estos *KPIs* entre las tiendas con servicio y las tiendas sin servicio de promotoría. También se muestra el resultado de la variación de venta acumulada por cada territorio de promotoría y zona de supervisión.

✓ **Histórico de productos sin rotación**

Reporte que muestra el **comportamiento actual** de los productos sin rotación con el **detalle** a **nivel producto y tienda**, así como, el porcentaje **acumulado mensual** de los productos sin rotación en tiendas con servicio y sin servicio.

✓ **On Shelf Availability (OSA) - Disponibilidad en anaquel**

Reporte que muestra el resultado del cálculo del producto sin rotación y la posible causa que lo genera, ya sea por **producto en bodega, mermado** o por **diferencias en el inventario** físico vs inventario en sistema.

Oportunidad de servicio al punto de venta

✓ Reporte que muestra la **diferencia** en el resultado de la venta de las **tiendas con servicio** vs **tiendas sin servicio**. También se muestra el detalle de las tiendas sin servicio con el objetivo de evaluar la posible activación de visitas a nuevos PDV.

✓ **Costo del servicio en tienda**

Reporte que muestra el **costo por visita** a tienda y el **costo del servicio** de **promotoría** y **supervisión** calculado con base en la venta *sell-out* generada por las tiendas asignadas a cada territorio.

✓ **Precios de venta al consumidor**

Reporte que muestra los datos de los **precios** de **venta** de los productos vendidos en todos los PDV. Al integrar la **referencia** de los precios **mínimos** y precios **máximos** por producto, se puede generar un reporte del cumplimiento a la **banda de precios**.

✓ **Nivel de catalogación de productos activos en PDV**

Reporte que muestra el **alcance** en la **catalogación** de los productos activos con base en el universo de tiendas de cada formato de cadena.

👑 **Fill rate Walmart**

Reporte que muestra la diferencia del producto solicitado por el distribuidor vs el producto entregado en su CEDIS, es decir, mide el **nivel** de **cumplimiento** del **pedido solicitado** por cada cliente.

👑 **Recorder ships Walmart**

Reporte que muestra el **plan** de **entregas** de producto hacia las tiendas de la cadena **Walmart**.

👑 **Forecast Walmart**

Reporte que muestra el **pronóstico** de **venta** por tienda y producto durante las próximas **52 semanas** del calendario Walmart.

