



Renova:

Formación + Chequeo + Tutorización



Emilio José Abalos

(Responsable de Merchandising y Gestión Económica EMILIO ABALOS, S.L.)

RENOVA:

Formación + Chequeo del Punto de Venta

EMILIO ABALOS, S.L



¿Sé calcular los Precios de los productos?, ¿Sé calcular una Previsión de Ventas y de compras?, ¿Sé cómo colocar los productos y dónde?, ¿Tengo un manual de atención al cliente?, ¿Conozco las debilidades de mí Punto de venta y se como solucionarlas?, etc.

El 90% de los establecimientos comerciales no conocen las herramientas necesarias para poder rentabilizar sus Puntos de Venta, y no disponen de la Formación adecuada para realizarlo, con lo que en la actual situación de la economía, hace que muchos de ellos se vean abocados a desaparecer.

Nos hemos acostumbrado a hacer las cosas de la misma manera durante muchos años, debido a que nadie nos ha enseñado las nuevas técnicas introducidas en la moderna distribución comercial en los últimos años y que sí utilizan los grandes de la distribución, de ahí que nos vayan comiendo mercado poco a poco.

¿Podemos hacer algo para cambiar el rumbo decadente del pequeño y mediando comercio?

Sí, sólo tenemos que adaptarnos y trabajar con expertos que nos ayuden a mejorar nuestro establecimiento comercial.

¿Qué herramientas puedo utilizar para mejorar?

Hoy en día esta al alcance de todo el mundo herramientas básicas para poder mejorar:

- Formación.
- El ordenador.
- Un programa de gestión.
- La hoja de cálculo.
- El correo electrónico.
- Las Redes Sociales.

Dirigido a

- Pequeños empresarios, autónomos y profesionales.

RENOVA: Formación + Chequeo del Punto de Venta

EMILIO ABALOS, S.L



El objetivo principal del RENOVA es que el Punto de Venta tenga un inventario de debilidades, así como la forma de solucionarlas.

Fases de las que se compone el Proyecto:

Fase 0: Jornada de captación. Se realiza una Jornada titulada "Fundamentos para no echar la persiana" con una duración de 2 horas.

Fase 1: Formación a los Puntos de Venta en Gestión Económica, Merchandising, Política Comercial y Calendario Promocional, Gestión de Compras y Calidad de Servicio.

Fase 2: Chequeo del Punto de Venta en las 2 Áreas principales: Gestión Económica, Merchandising para detectar las debilidades del Punto de venta y dar las pautas para solucionar o limitar tales debilidades.

Fase 3: Tutorización del Punto de Venta:

- In-situ.
- Vía email.

Objetivo

- Mejorar la formación del asistente, gestión y la rentabilidad del Punto de Venta.
- Detectar las debilidades del Punto de Venta.

RENOVA:
Formación + Chequeo del Punto de Venta

EMILIO ABALOS, S.L



Fase 1:

Programación de los Talleres de Formación:

Día 1 y 2: de 14:30 horas a 16:30 horas – Temas a tratar:
- Gestión Económica.

Día 3 y 4: de 14:30 horas a 16:30 horas – Temas a tratar:
- Merchandising.

Día 5 y 6: de 14:30 horas a 16:30 horas – Temas a tratar:
- Política Comercial y calendario promocional.

Día 7: de 14:30 horas a 16:30 horas – Temas a tratar:
- Gestión de Compras.

Día 8: de 14:30 horas a 16:30 horas – Temas a tratar:
- Calidad de Servicio.

Objetivo

- Mejorar la formación del asistente, gestión y la rentabilidad del Punto de Venta.

RENOVA:

Formación + Chequeo del Punto de Venta

EMILIO ABALOS, S.L



Fase 2:

Chequeo del Punto de Venta: El Chequeo que se realiza en el Punto de venta se basa en la realización en el Punto de Venta de 2 cuestionarios, uno de Gestión económica y otro de Merchandising.

Cuestionario de Gestión Económica:

De este cuestionario se tratarán de obtener unos datos objetivos que nos lleven a marcar unas pautas de funcionamiento y que se recogerán en un informe en formato pdf, el cual, dispondrá de unas recomendaciones y un Plan de Acción a desarrollar por el punto de venta en las visitas de tutoría presenciales, así como en las tutorías a distancia.

El gerente del punto de venta tendrá que seguir un Plan de Acción, que se basará en la realización de ejercicios prácticos basados en los propios datos del punto de venta, en caso de disponer de los mismos, ya que en caso de no disponer de esta información se optará por dos posibles soluciones:

- Recomendación de instalación de un sistema informático que le ayude a la obtención de la información de gestión del punto de venta.
- Realizar una hoja de cálculo para el punto de venta para que recoja una información de gestión mínima que le sirva para tomar decisiones con una mayor certidumbre de éxito.

Cuestionario de Merchandising:

El establecimiento pasará por la realización de un cuestionario, del cual se obtendrá un informe en formato pdf de debilidades detectadas en el punto de venta, así como recomendaciones para su subsanación, apoyadas por la formación recibida a lo largo del proceso de trabajo anual que se desarrolle con los puntos de venta.

Objetivo

- Mejorar la formación del asistente, gestión y la rentabilidad del Punto de Venta.

Fase 2:

- Ejemplo de cuestionario de gestión económica pasado en el punto de venta:

10) OBJETIVOS DEL ESTABLECIMIENTO: - -

10.1) REALIZA PREVISIONES DE VENTAS:

	NO	ALGO	SI	INICIAL	Nº	FINAL
- PREVISIÓN DE VENTAS				-		-

- CÓMO LAS REALIZA:

10.2) REALIZA PREVISIONES DE VENTAS POR MESES:

	INICIAL	FINAL
- SI		-
- NO		-

- LAS VENTAS POR MESES DE LOS ÚLTIMOS 12 MESES Y LAS SIGUIENTES:

	VENTAS AÑO ANTERIOR	%
ENERO	-	-
FEBRERO	-	-
MARZO	-	-
ABRIL	-	-
MAYO	-	-
JUNIO	-	-
JULIO	-	-
AGOSTO	-	-
SEPTIEMBRE	-	-
OCTUBRE	-	-
NOVIEMBRE	-	-
DICIEMBRE	-	-
TOTALES	-	-

Objetivo

- Mejorar la formación del asistente, gestión y la rentabilidad del Punto de Venta.

Fase 2:

- Ejemplo de cuestionario de merchandising pasado en el punto de venta:

Rótulo:

Recomendación 1.4:

El establecimiento debe disponer de un rótulo que permita localizar el establecimiento desde cierta distancia. Una buena identificación puede hacer que aumenten el número de clientes.



Ejemplo de Mala identificación de la tienda. Ejemplo de buena identificación de la tienda

RECOMENDACIÓN:
Instalar una bandera para la selección del establecimiento por parte de la posible clientela a cierta distancia.
La banderola deberá tener de la siguiente información:

- Nombre del establecimiento.
- Logotipo.
- Descripción del tipo de establecimiento.

Objetivo

- Mejorar la formación del asistente, gestión y la rentabilidad del Punto de Venta.

RENOVA:

Formación + Chequeo del Punto de Venta

EMILIO ABALOS, S.L



Tutorización in situ: Una vez entregados los informes vía email en formato pdf se les dará a los participantes un periodo de 3 meses para que realicen una serie de ejercicios que les lleve a mejorar la gestión e imagen del punto de venta. Una vez pasado este periodo se realizará una visita para analizar los progresos realizados.

Tutorización vía email: Entendemos que un Taller formativo que luego no de un plazo a sus asistentes a poner en práctica lo aprendido y poder consultar las dudas sirve para poco. Por ello este taller ofrece la posibilidad durante 6 meses a sus asistentes a plantear sus dudas al poner en práctica lo aprendido en el taller. Al mismo tiempo se utilizará este asesoramiento para poner en marcha las acciones de mejoras desprendidas del informe.

Durante 9 meses los asistentes tendrán una monitorización de la implantación de las mejoras en su punto de venta. Para ello los asistentes tendrá un email de contacto:

eabalos@emilioabalos.es

Tutorización in situ

- Ofrecer una ayuda directa en el punto de venta para asentar las bases de la mejora del Punto de Venta.

Tutorización vía email

- Ofrecer una ayuda en la implantación de las mejoras en el Punto de Venta.

El objetivo durante la tutorización de Gestión Económica es conseguir en el Punto de venta los siguientes logros:

- Realizar la Categorización del Surtido del Establecimiento comercial.
- Obtención de la información necesaria para realizar la Gestión de Compras.
- Obtención de la Cuenta de Resultados.
- Obtención de la Política Comercial y Política Comercial Prevista.
- Obtención de los listados A, B, C para la optimización del surtido (Definición de stock, rotaciones mínimas por tipo de establecimiento y niveles de satisfacción de la clientela).
- Definición del Umbral de rentabilidad y de la Tabla del Umbral de Rentabilidad.
- Obtención de Previsión de Ventas que sirva para marcar las pautas de obtención de un beneficio óptimo o de lograr la supervivencia del punto de venta.
- Lograr que el punto de venta logre realizar una gestión de Compras óptima que evite los stocks finales innecesarios y sobredimensionados.

Tutorización in situ

- Ofrecer una ayuda directa en el punto de venta para asentar las bases de la mejora del Punto de Venta.

Tutorización vía email

- Ofrecer una ayuda en la implantación de las mejoras en el Punto de Venta.

El objetivo durante la tutorización de Merchandising es conseguir en el Punto de venta los siguientes logros:

- Lograr una distribución del surtido por categorías y una gestión por categorías.
- Lograr un punto de venta correctamente distribuido en función de los datos obtenidos de la tabla de política comercial.
- Lograr una implantación del producto que resulte atractiva para el cliente y que logre provocar ventas por impulso.
- Lograr escaparates que sean a la vez informativos y atractivos.
- Lograr promociones efectivas.

Tutorización in situ

- Ofrecer una ayuda directa en el punto de venta para asentar las bases de la mejora del Punto de Venta.

Tutorización vía email

- Ofrecer una ayuda en la implantación de las mejoras en el Punto de Venta.

Al finalizar el Proyecto cada asistente se lleva:

- 1 Hoja de cálculo para monitorizar su establecimiento comercial.
- Material escrito en PDF sobre los temas tratados en los talleres.
- Informe de debilidades del Punto de Venta y un Plan de Acción.

¿Qué se necesita para la formación inicial de los Talleres?

Cada participante tiene que llevar una calculadora.

Es recomendable que el asistente disponga de la cuenta de resultados del Punto de Venta así como las ventas por Categorías y/o familias.

Necesito Pizarra y Rotuladores para la formación inicial de los asistentes.

Es referible que la sala tenga mesas para que los asistentes puedan realizar los casos por escrito.

Es recomendable disponer de un proyector.

¿Qué información debería aportar el asistente en la Tutorización en su Punto de Venta?

- Ventas, compras y gastos ejercicio anterior.
- Ventas y márgenes por categorías y familias.

Qué se lleva el asistente

- Hoja de cálculo.
- Material del curso en pdf.
- Gestión de compras para el ejercicio siguiente

Contenido

- Formación en las herramientas a utilizar.
- Informe de debilidades.
- Tutorización de 2 horas en el Punto de Venta.
- Implantación de un Plan de Acción en el Punto de Venta.
- Tutorización de las mejoras introducidas en el Punto de Venta.



Aprendizaje "Real" en Cámara Bilbao

Fechas previstas

- 8 días a determinar de 14:30 a 16:30 para la formación .
- 2 horas de realización de cuestionarios en tienda.
- 2 horas de tutorización en tiendas de 9:00 a 21:30 horas.
- 9 meses de tutorización vía email.

Objetivos

- Que los asistentes empiecen el uso de las herramientas puestas a su disposición para la mejora de la Rentabilidad de su Punto de Venta.
- Sensibilizar sobre el uso de las nuevas técnicas utilizadas por la distribución comercial para mejorar el negocio.

Horarios Formación y Tutorización

- Los horarios de formación serían de Lunes a Jueves en horario de 14:30 a 16:30. En los días en que se realiza la formación se realizarían los chequeos de las áreas de Gestión Económica y Merchandising para posteriormente enviar a los asistentes los informes y el Plan de Acción del Punto de Venta.

HORARIO	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES
De 8:00 - 10:00		TIENDA 3	TIENDA 8	TIENDA 13
De 10:00 a 12:00		TIENDA 4	TIENDA 9	TIENDA 14
De 12:00 a 14:00		TIENDA 5	TIENDA 10	TIENDA 15
De 14:30 a 16:30	FORMACION GESTIÓN ECONOMICA	FORMACION GESTIÓN ECONOMICA	FORMACION MERCHANDISING	FORMACION MERCHANDISING
De 17:00 a 19:00	TIENDA 1	TIENDA 6	TIENDA 11	
De 19:00 a 21:00	TIENDA 2	TIENDA 7	TIENDA 12	

- La tutorización por Punto de Venta sería de 2 horas, y se realizaría a los 3 meses de haber entregado los informes:

HORARIO	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES
De 8:00 - 10:00		TIENDA 3	TIENDA 8	TIENDA 13
De 10:00 a 12:00		TIENDA 4	TIENDA 9	TIENDA 14
De 12:00 a 14:00		TIENDA 5	TIENDA 10	TIENDA 15
De 14:30 a 16:30	FORAMCION EN POLITICA COMERCIAL Y CALENDARIO PROMOCIONAL	FORAMCION EN POLITICA COMERCIAL Y CALENDARIO PROMOCIONAL	FORMACION EN GESTION DE COMPRAS	FORMACION EN CALIDAD DE SERVICIO
De 17:00 a 19:00	TIENDA 1	TIENDA 6	TIENDA 11	
De 19:00 a 21:00	TIENDA 2	TIENDA 7	TIENDA 12	