

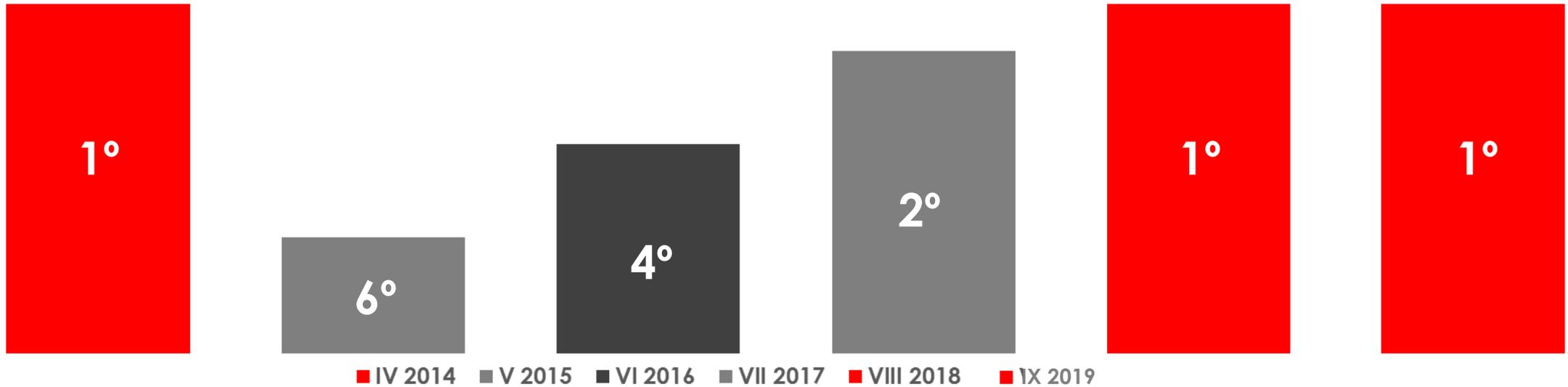


LA JORNADA DE EJECUCIÓN



EXECUTION CUP INDEX:

En los últimos años nos centramos en la evolución de ejecución, siempre persiguiendo la excelencia ...



JORNADA DE EJECUCIÓN:

La ejecución es un largo viaje que entrega resultados sólidos.



NUESTRO DESAFIO:

- La ejecución compite con otras prioridades.
- Diferentes niveles de ejecución entre regiones.
- Alta rotación de Equipo de Encuesta (> 50%) y Baja productividad;
- Baja cobertura de RED (35%) y calidad de la encuesta;
- Informes manuales con 15 días de retraso al área de ventas;

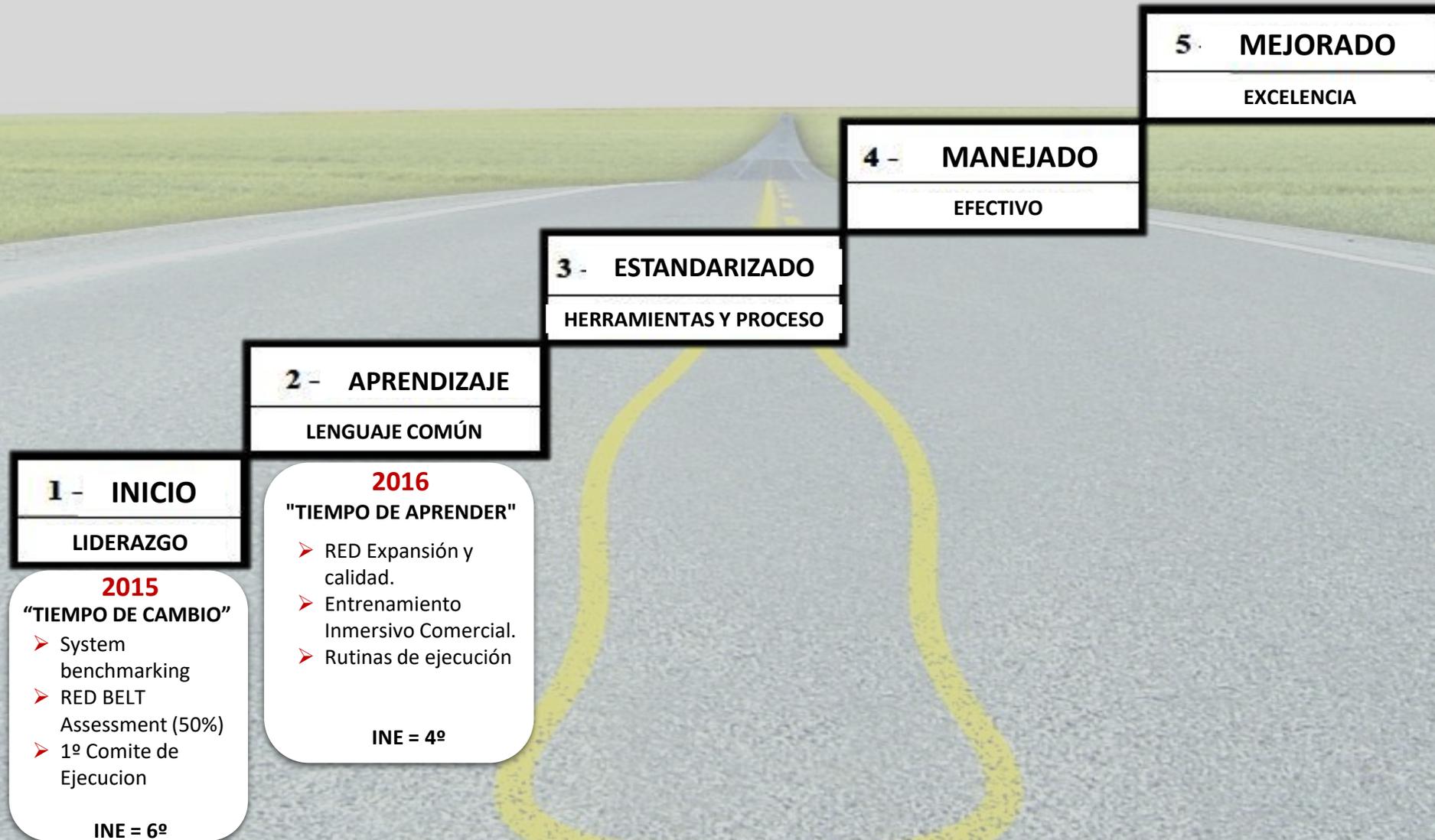


**BAJA
CALIDAD ENCUESTAS**



**BAJA
CULTURA DE EJECUCION**

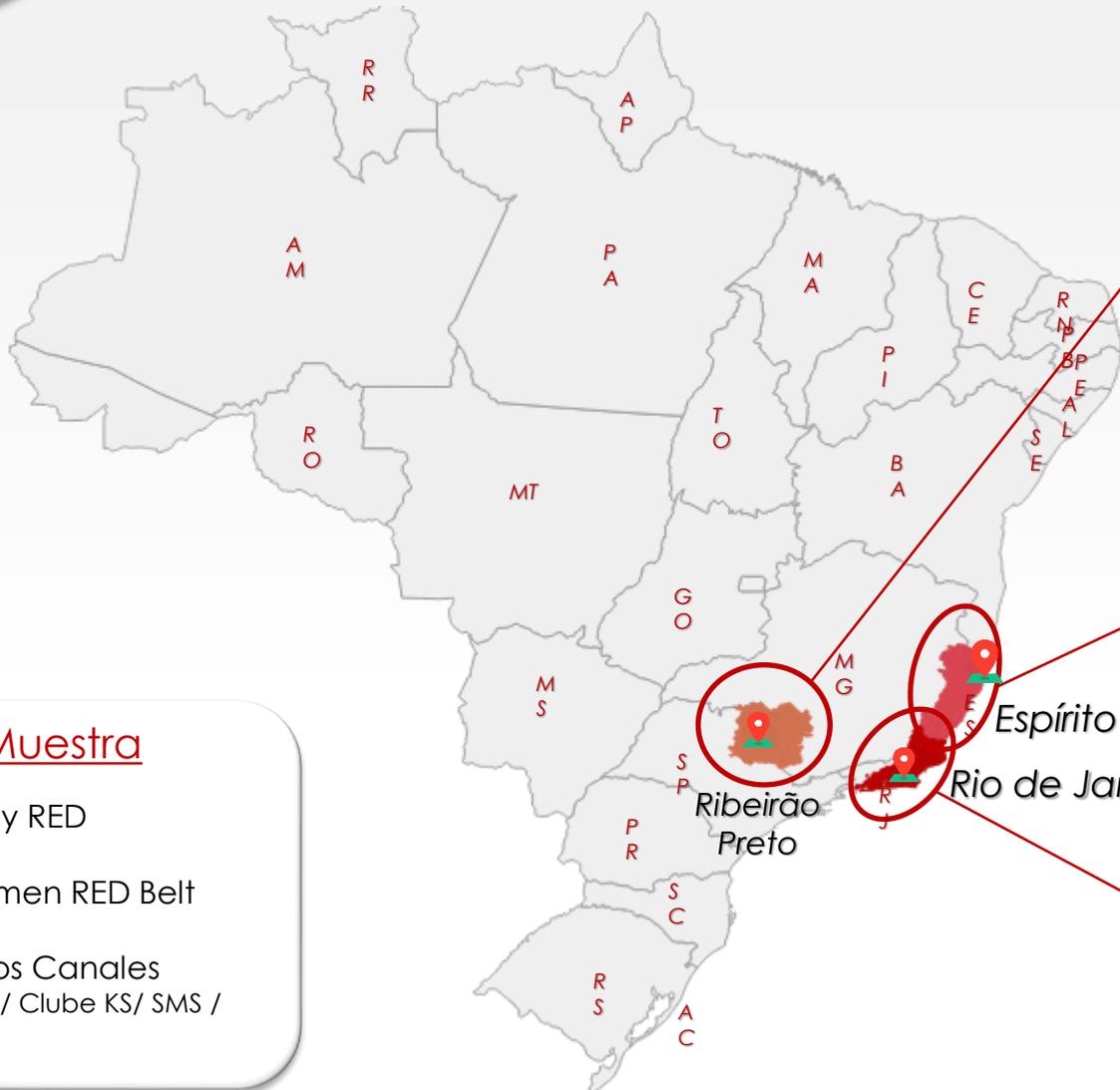
PARA CAMBIAR ESTE ESCENARIO DEFINIMOS UN CAMINO





FULL POWER

ESTRUCTURA DEL EQUIPO DE RED



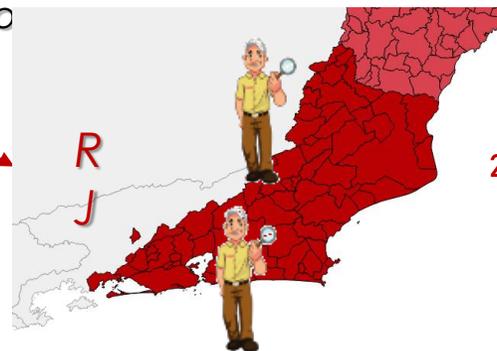
RP

1 Líder de encuestas
8 encuestadores



ES

1 Líder de encuestas
6 encuestadores
1 DA encuestador



RJ

2 Líderes de encuestas
18 encuestadores
3 DA's encuestadores

TOTAL
 1 Supervisor de Mkt
 3 Analistas de Mkt
 4 Líderes de Encuestas
 36 Encuestadores

Muestra

- INE by RED
- Volumen RED Belt
- Planos Canales (TP / RIBE/ Clube KS/ SMS / Atacado)



FULL POWER

AUMENTAR LA CALIDAD, COBERTURA Y EL PROCESO DE RED PARA COMPROMETER A LA EMPRESA

COBERTURA

Oportunidad:

- 1) Aumentar la cobertura y productividad.
- 2) Reducir las encuestas no válidas.
- 3) Mejorar la herramienta de trabajo del equipo de encuesta.

Acción:

- +7 encuestadores (más volumen y tiendas)
- Apoyar equipo de encuestas a través del informes, comunicación, entrenamiento y coaching.
- Encuestas de smartphones con fotos.

Resultado:



INE BY RED

- 1) Primer año Copa de ejecución a través de encuestas RED
- 2) Mejorar la calidad de la encuesta

- Asociación con BU para construir INE by RED (Andina Pilot)
- Apoyo de Nielsen para aumentar calidad y coaching.
- Reportes diarios a los supervisores de campo.
- Entrenamiento mensual
- Reducir la rotación de personas con plan de carrera (-45%).

Cobertura de volumen



COMPLIANCE ENCUESTA NIELSEN EN RUTA



99% COMPLIANCE ENCUESTA

RED BELT 5.0

- 1) Avanzar en los procesos integrados para alcanzar RED BELT.
- 2) Evaluación RED BELT 2015 = 50% (certificación = 80%)

- Con la colaboración de BU, construimos un sólido plan para alcanzar RED BELT.
- El plan incluía acciones tanto en el equipo de encuesta como en los procesos y herramientas comerciales.

Certificación RED BELT





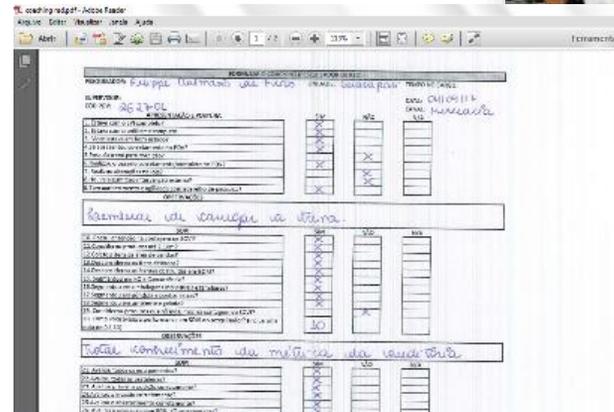
FULL POWER

RUTINAS CALIDAD EQUIPO DE ENCUESTADORES

- Entrenamiento mensual del equipo + Pruebas conceptos RED.
- Coaching en ruta, alineado a Nielsen.
- Productividad diaria.
- Validación de las encuestas a través de fotos y visitas.
- Auditoría en ruta INE by RED (Nielsen)
- Incentivos basados en la productividad y calidad.



SUPERVISOR RED		
<p>✓ Coaching:</p>		
Procedimientos	SOVI	GDM
<ul style="list-style-type: none"> Estava com o EPI completo Estava com o uniforme completo Moto estava em bom estado Se apresentou corretamente no PDV Persuaí o cliente para medição Realizou o passoço corretamente Realizou alteração na loja Houve intervenção externa 	<ul style="list-style-type: none"> Considerou produtos até 2,10m Coletou itens da área de vendas Desconsiderou os itens deitados Desconsiderou as frentes obstruídas em GDM Segmentou em SS e Consciência Segmentou em SS e ME Segmentou em gôndola e pontos extras Segmentou em ambiente e gelado 	<ul style="list-style-type: none"> Avallou todos os equipamentos Avallou todas as prateleiras Avallou primeira posição corretamente Avallou a invasão corretamente Avallou o abastecimento corretamente Avallou a ocupação com 50% cores corretamente Avallou o check out





ENTRENAMIENTO

NUEVO MODELO DE FORMACIÓN PARA ASEGURAR LA PROPIEDAD, COMPROMISO Y COLABORACIÓN DEL EQUIPO

VELOCIDAD PARA COMPARTIR LAS PRIORIDADES DE EJECUCIÓN Y NUEVOS INDICADORES RED...



2.200

PERSONAS FORMADAS

EN

1

mes
(Enero)



... Y ASEGURAR LA ESTRATEGIA EN TODA COMPAÑÍA

RED TEAM ENTRENA A MULTIPLICADORES Y LÍDERES COMERCIALES Y MARKETING



LÍDERES Y MULTIPLICADORES COMPARTEN EN TODAS LAS UNIDADES DE VENTA



EN SALA

- PPT
- Fotos de Excito por canal.
- Cambios clave en métricas.



EN RUTA

- Ejemplos reales
- Dudas en ruta. (coaching)
- matinales en el punto de venta.



VALIDACION

- RED provas
- Checklist em rota.

APOYO



Whatsapp compartiendo Ejecución rápida pastillas de conocimiento

RED@ Ventas Plan de Carrera

- Mínimo 70% RED Index
- RED @ Programa de formación comercial
- Em ruta coaching Sup/Rep
- RED Pruebas



ALINEAR PRIORIDADES, OPORTUNIDADES Y PLANES A TRAVÉS DEL COMITÉ DE LIDERAZGO



RAZÓN:

- Liderazgo comercial y marketing alinean planes y acciones para mejorar la ejecución;
- Identificar y compartir principales oportunidades por canales e regiones.
- Asegurar ejecución de nivel superior a inferior;
- Conecte todos los planes comerciales, programas y materiales as fotos de éxito.

PARTICIPANTES Y FRECUENCIA:

- Reunión mensual por región;
- Marketing y Comercial Director;
- Gerentes comerciales y marketing.
- Field BRBU (gerente general y MDM's);
- Desarrolladores de Ejecución
- Todas las áreas involucradas (RH, TI, capacitación, logística);
- Después del comité, los gerentes en cascada con sus equipos locales.

MODELO:

- Prioridades de alineación estratégica, marketing y RGM planes;
- Ganadores y metodología Incentivos (Juegos de Oro);
- Enfoque de ejecución por unidad de negocio (acciones tácticas);
- Unidades de Negocio Benchmark;
- Plan de entrenamientos de ejecución;
- Seguimiento de plan y acciones semanales..



CÓMO COMPARTIMOS Y EXPANDIMOS LA CULTURA DE EJECUCIÓN

DESARROLLADORES DE EJECUCIÓN

Asignado en unidades de venta, planes de apoyo e acompañamiento en ruta



Temas

- RCM (Price Compliance e Aderência)
- RED (Principales oportunidades)
- OOS (Resultados, dudas y planes.)
- IPS (Resultados, dudas y planes.)



COMITÉ DE EJECUCIÓN

- Comité de Ejecución de la unidad de ventas.
- Reuniones Desarrolladores (oportunidades y planes)
- Principales oportunidades canales y sectores.



COMITÉ DE EJECUCIÓN REGIONAL



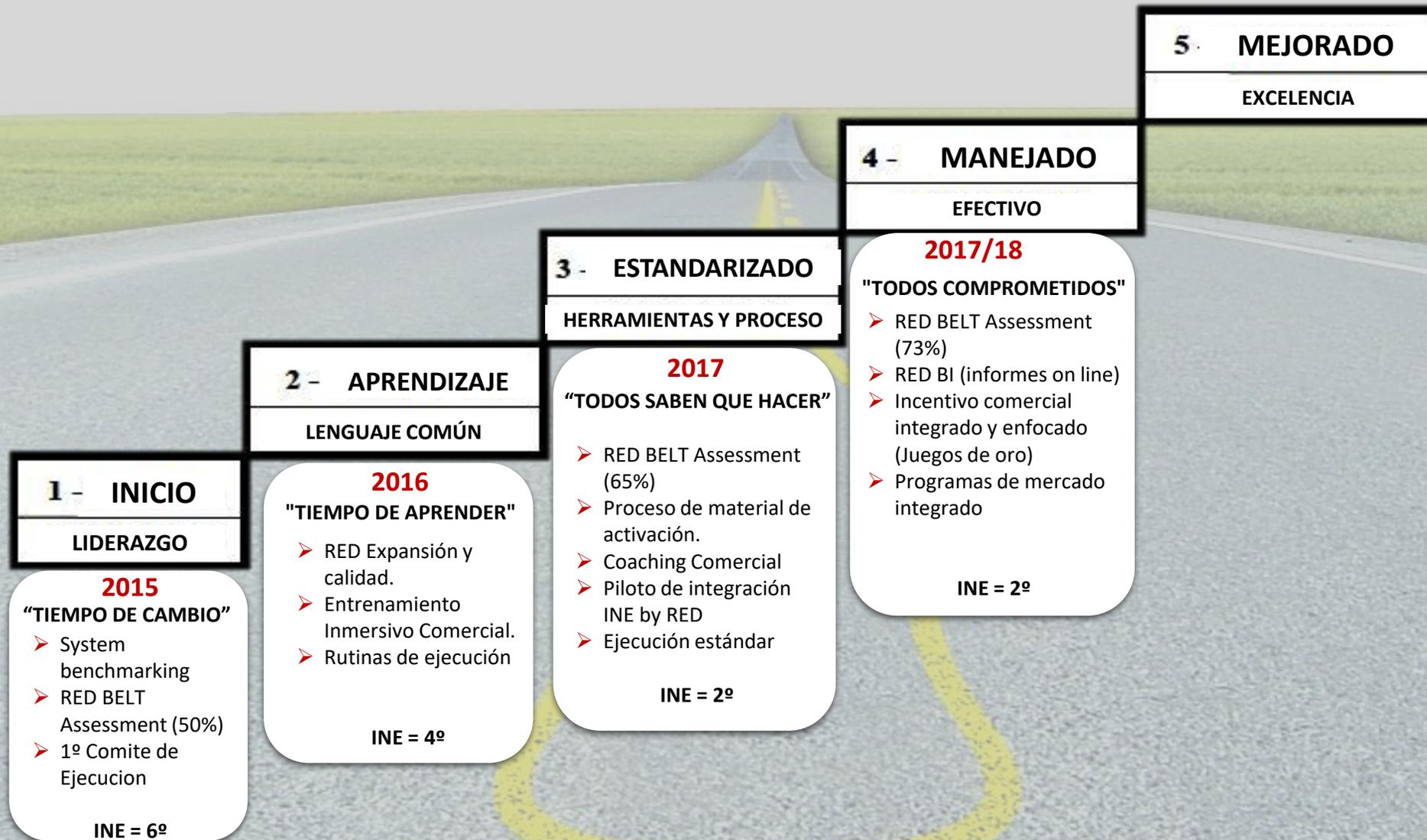
TRAINNING AND COACHING

- Lista de clientes mayores oportunidades
- Plan de acción
- Coaching y seguimiento.



EM RUTA

PARA CAMBIAR ESTE ESCENARIO DEFINIMOS UN CAMINO





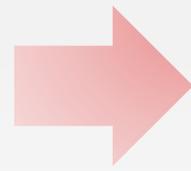
INFORMACIONES INTEGRADAS Y ACTUALIZADAS PARA LA ACCIÓN COMERCIAL Y MARKETING

DE:

A:



- Proceso manual
- Alto nivel de riesgo
- 1 analista dedicado a procesar información.
- 15 días después de la encuesta para compartir resultados.
- Archivos pesados de excel por correo electrónico



- Proceso automático (integración R@G-SAP)
- Proceso de cálculo documentado
- Analista dedicado a identificar y compartir oportunidades.
- D + 1 encuesta disponible
- Plataforma de BI



BENEFICIOS

- Velocidad para mejorar la ejecución no Punto de Venta;
- Marketing y Comercial Calificado;
- Formación continua para usuarios clave;
- Integración RED, RTM y ventas para análisis;
- Vistas personalizadas para rutinas y reuniones de ventas matutinas;
- Mejorar gestión de la información de ejecución para el equipo de ventas.

PROCESO:



ENCUESTA RED



D+1 RED BI SALES SUP. TRACK



SALES REP. FEEDBACK AND PoS EXECUTION



GRANDE INCENTIVO DE VENTAS EN UN LENGUAJE COMÚN IMPULSANDO PRIORIDADES ESTRATÉGICAS Y EJECUCIÓN



JUEGOS DE ORO:

- Incentivo anual unificado;
- Objetivos individuales y colectivos;
- Fácil de manejar y entender;
- RED: pilar principal;
- Premios de aspiración;
- Gran evento para unidad de negocio ganadora del año.

PILARES ESTRATÉGICOS:



RED



RCM



IC



MS



STILL



COOLER

TODOS COMPROMETIDOS Y ENFOCADOS PARA LOGRAR LOS PREMIOS Y METAS



VIAJES NACIONALES E INTERNACIONALES



COMPROMISO DE VENTAS, REGALOS Y BARBACOA.

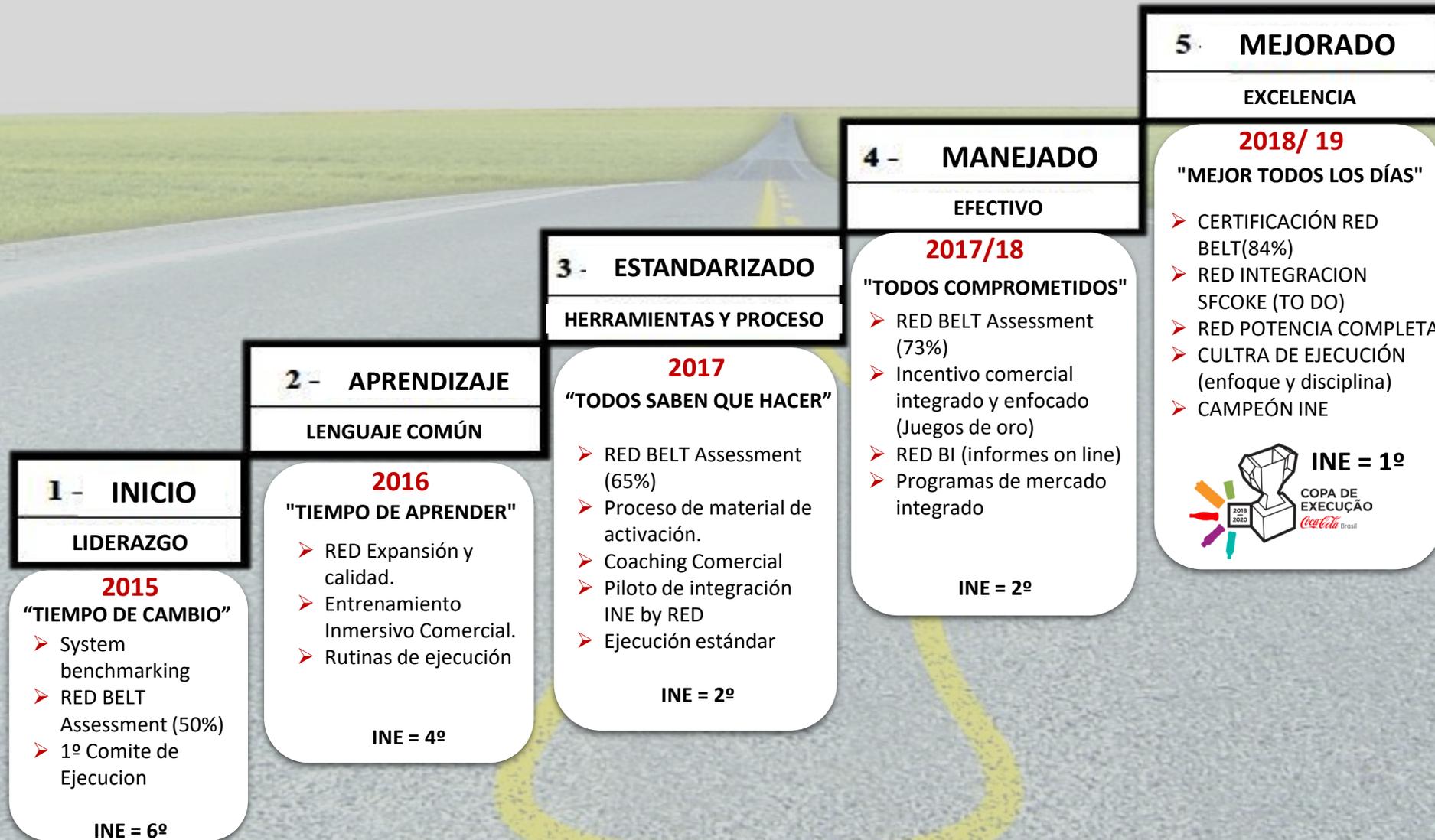


GRAN EVENTO ANUAL



JUEGOS DE ORO TROFEO

PARA CAMBIAR ESTE ESCENARIO DEFINIMOS UN CAMINO

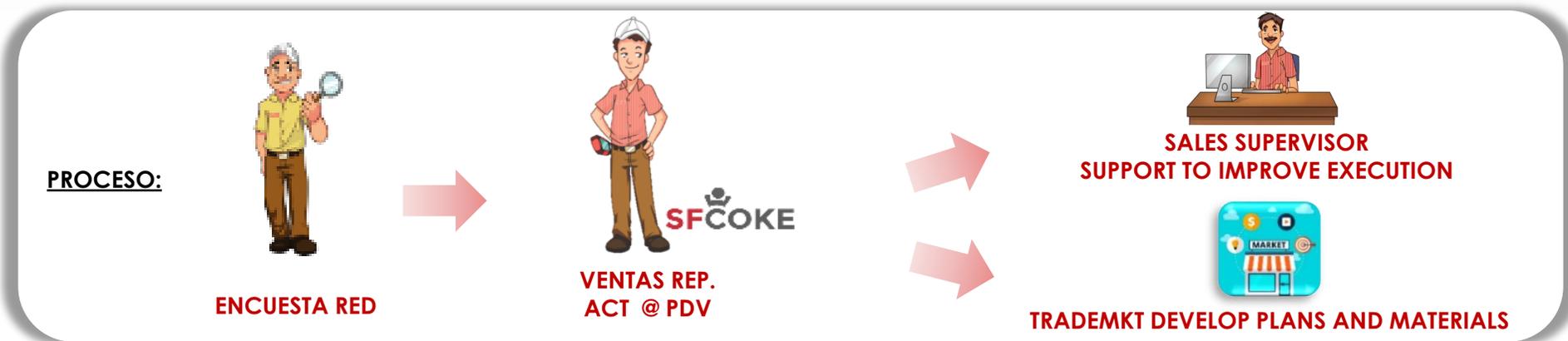
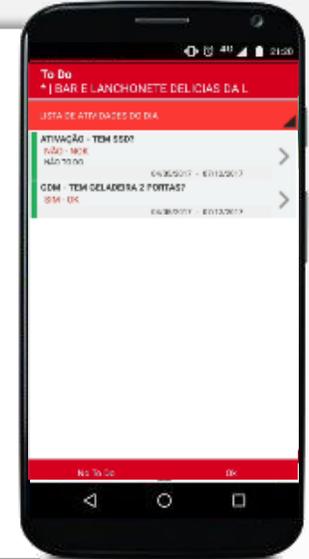


TO DO LIST DE EJECUCIÓN EN LAS MANOS DEL VENTAS REP.



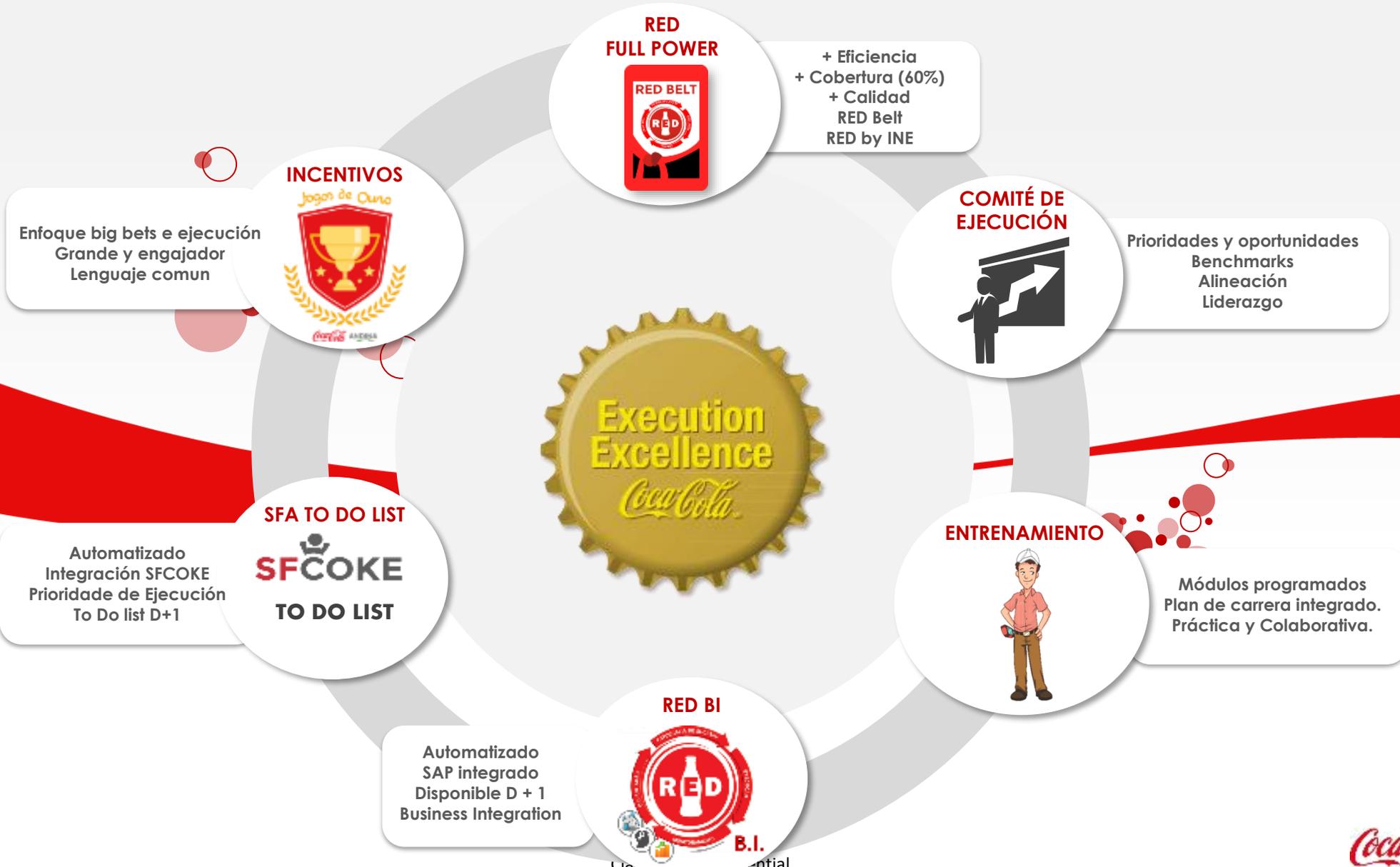
COMO RED TO DO LIST FUNCIONA:

- To do list disponible un día después de la encuesta - RED @ SFCOKE;
- Permite definir prioridades por región y unidades de venta;
- Reglas: 5 puntos de venta por día ejecutando 3 acciones prioritarias. No hay impacto en tiempo;
- Impulso a la ejecución: no es necesario esperar a que el supervisor de ventas comparta la información;
- Ventas Rep. responde "Si" o "No", y regresa a RED BI, para acción del Ventas. Sup.



DIFUNDIR LA CULTURA DE EJECUCIÓN MEDIANTE ESTOS PILARES

Estructura consolidada de personas, procesos, herramientas y formación.



LA CULTURA DE EJECUCIÓN IMPACTA PROCESOS Y NEGOCIO.

EJECUCIÓN:



INE TOP1 FRANCHISE
19-35k PDV'S
12-19K PDV'S

INE TOP1 CHANNELS
BAR(70%)
C&C (80%)
HIPER (78%)
MINI (74%)



+14,5p.p.
Vs jan 18



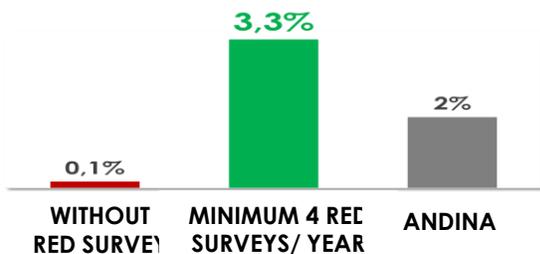
SOVI
+4,6p.p.
Vs jan 18



PRICE COMPLIANCE
+41,4p.p.
Vs jan 18

NEGOCIO:

SSD 2018 VS PY VOLUME GROWTH



ENTRY PACK VOLUME



MS RETURNABLE VOLUME



STILL VOLUME



+15.327
2018 Coolers placement
+110%
vs 2017

PROCESOS E RUTINAS:



CERTIFIED
RCM

87%



CERTIFIED

1º BRBU E2E COOLERS CERTIFICATION

78%



81%

1º BRBU OOS EXCELLENCE PROGRAM

CULTURA DE EJECUCIÓN

EL CAMINO EN QUE IMPLEMENTAMOS LA ESTRATEGIA DE MERCADO KO



SEGUIMOS AVANZANDO Y CONSTRUYENDO NUEVOS CAMINOS HACIA LA EXCELENCIA EN LA EJECUCIÓN

EN:



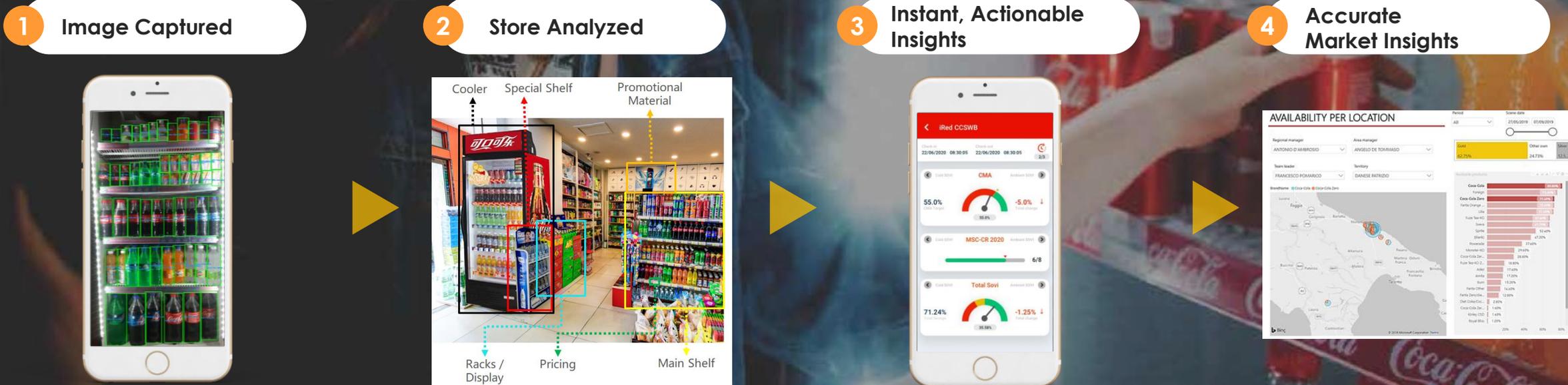
- Equipo de encuesta dedicado.
- Canales INE.
- Proceso consistente

iRED

PARA:

- Realizado por figuras comerciales y / o Cliente.
- iRED como socio para desarrollar el mercado
- Integración SFCoke y Andina Cloud
- E-RED = Plataformas digitales (Ifood, Retail y Rappi)

Promotor, vendedor y cliente usando iRED con reconocimiento de imagen



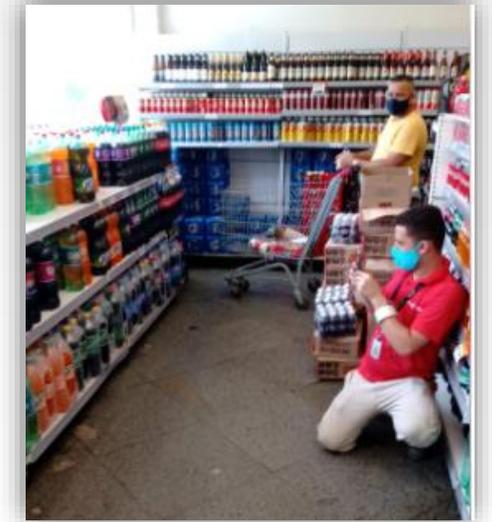
PILOTO IRED – ANDINA BRASIL



**PRESENTACIONES Y
DISCUSIONES INTERNAS**



**CAPACITACIÓN Y
SEGUIMIENTO**



**APRENDIZAJE EN RUTA Y
RETROALIMENTACIÓN**



OBRIGADO!

