

SAVILÉ

LLEGA A CAM

CHARLOTTE
PROJECT





ROUTE TO MARKET





ESTRATEGIA

ASSORTMENT





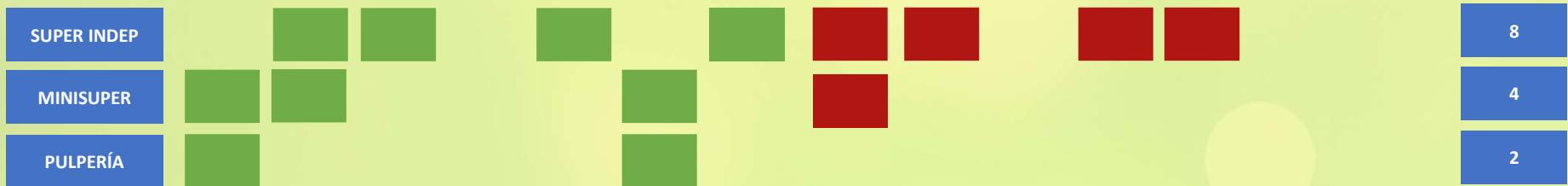
ASSORTMENT PA

3 VARIEDADES – 14 SKUS



	SABILA							AGUACATE					MIEL		
	SHAMPOO				AC	CPP		SHAMPOO				AC	CPP	SHAMPOO	
	20 ML	350 ML	550 ML	1000 ML	530 ML	20 ML	275 ML	350 ML	550 ML	1000 ML	530 ML	275 ML	550 ML	1000 ML	

- HIPER
- SUPER
- BODEGAS
- DESCUENTOS
- OMT



Salas con 100% del portafolio OMT

(estas salas manejarán 1lt el resto no)

Machetazo	5 Súper 99	46	Xtra	15
Calidonia	Albrook	Coronado	Ancla	
Chitre	Arraiján	Costa del Este	Arraijan	
San Miguelito	Balboa	Dorado	Chit	
Santa Ana	Bethania	El Coco		
Tocumen	Brisas de Arraijan	El Faro		
	Brisas del Golf	Juan Diaz		
	Bugaba	La Cabima		
	Carolina	La Doña		
	Cencal	Los Andes		
	Chanis	Los Andes Mall		
	Chiriquí	Los Pueblos		
	Chitre	Mañanitas		
	Chorrera	OnDGo Aguadulce		
	Colmar	OnDGo La Chorrera		
	Colon 2000	Paitilla		
	Condado del Rey	Pedregal		
	Penonomé	Tumba Muerto		
	Plaza Corotú	Vacamonte		
	Portobello	Via Porras		
	Puerto Escondido	Villa Lucre		
	Rio Hato	Villa Zaita		
	Sabanitas	Vista Hermosa		
	San Francisco	Santiago		

Cobertura OMT 100%



ESTRATEGIA
PRECIO



PRICE STRATEGY

Mark up:

35%



***EXCEL RUTAS DE PRECIO: [AQUÍ](#)

PRICE STRATEGY

Mark up:
35%



Mark up:
48%



***EXCEL RUTAS DE PRECIO: [AQUÍ](#)



WINNING WITH SACHET

CONSUMER

+ CONTENIDO
= PRECIO

AUMENTANDO NUESTRA
DN

10 PUNTOS vs.
SEDAL

Excluyendo Panamá

CONSTRUCCIÓN DE DN

Herramientas para
construir DN





CONSUMER

	TAMAÑO	SOM	PPV GT	PPV ES	PPV HN	PPV NI	PPV CR	PPV PA
	10ml	45%	Q 1.00	\$0.15	L 3.00	C\$3.50	C 100	\$0.30
	10ml	19%	Q 1.00	\$0.15	L 3.00	C\$3.50	C 100	\$0.30
	10ml	16%	Q 1.00	\$0.15	L 3.00	C\$3.50	C 100	n/a
	10ml	7%	Q 1.00	\$0.15	L 3.00	C\$3.50	C 100	\$0.30
	10ml	6%	Q 1.00	\$0.15	L 3.00	C\$3.50	C 100	n/a
	10ml	4%	Q 1.00	\$0.15	L 3.00	C\$3.50	C 100	n/a

Ambición cobertura tradicional

Participantes: H&S y Pantene 20% de total mercado

DN 30%

DP 60%

PVP:

Sachet 0.30 usd

Doypack 2.99 usd

No existimos en el canal, la oportunidad está en lograr cobertura



SAVILÉ

CONSUMER

Mark
up: 48%

Price Index
Sachet



SAVILÉ

\$ 0.30



200%

100%

CONSUMER

+ CONTENIDO
= PRECIO



***EXCEL RUTAS DE PRECIO: [AQUÍ](#)



PRICE STRATEGY CAM

SACHETS

PAÍS	MARCA	DESCRIPCIÓN	TAMAÑO	UXC	Costo a Mayorista		P.Venta Mayorista		%M	Precio Tienda	%M
					CAJA	DISPLAY	CAJA	DISPLAY 28 Sachets			
GT	Sedal	Sachet 10ml	10	288	Q180.00	Q15.00	Q216.00	Q 18.00	20%	Q1.00	56%
GT	H&S	Sachet 10ml	10	576	Q360.00	Q15.00	Q444.00	Q18.50	23%	Q1.00	52%
ES	Sedal	Sachet 10ml	10	288	\$30.60	\$2.55	\$33.00	\$2.75	8%	\$0.125	28%
ES	H&S	Sachet 10ml	10	576	\$58.32	\$2.43	\$63.60	\$2.65	9%	\$0.125	32%
HN	Sedal	Sachet 10ml	10	288	L 624.00	L 52.00	L 660.00	L 55.00	6%	L 3.00	53%
HN	H&S	Sachet 10ml	10	576	L1,296.00	L 54.00	L1,392.00	L 58.00	7%	L.3.00	45%
NI	Sedal	Sachet 10ml	10	288	C\$ 726.24	C\$ 60.50	C\$ 777.00	C\$ 64.75	7%	C\$ 3.50	30%
NI	H&S	Sachet 10ml	10	576	C\$ 1440	C\$ 60.00	C\$1,541	C\$ 64.20	7%	C\$ 3.50	31%



DISTRIBUCIÓN NUMÉRICA

SACHET

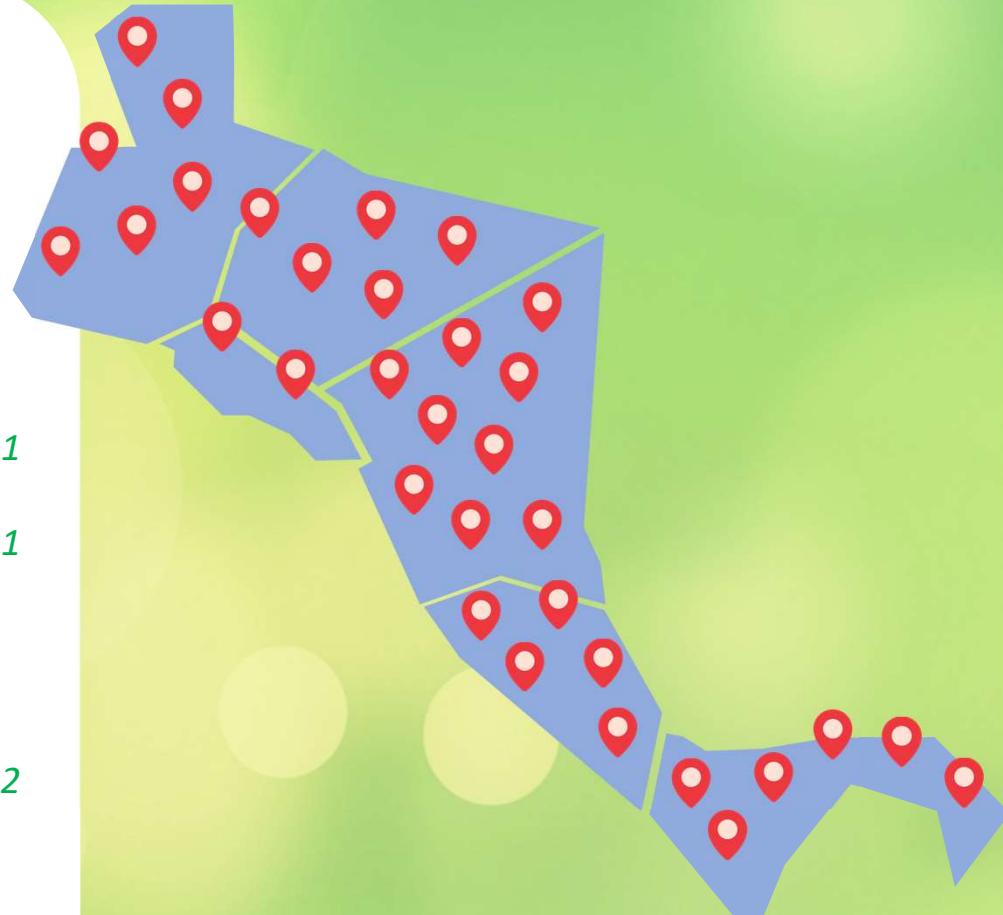
- **GT & PA:** Cerrar el GAP vs. Pantene
- **OTHERS:** Cerrar el GAP vs. H&S

Cliente

- mes 1: Sembrado, por compra Rexona vidrio gratis 1 ristra de Savilé.
- mes 2: Sembrado, por compra Rexona vidrio gratis 1 ristra de Savilé.
- Mes 3: Bonificación, Ristra Savilé + 1 unidad mini lic

Fuerza de venta

- Incentivo a vendedores por cobertura mes 1 y 2 (1usd)
- Incentivo por ejecución mes 1 y 2 (independientes)



REXONA debe ser el driver de SAVILÉ!!



DISTRIBUCIÓN NUMÉRICA



T. SHAMPOO



PANTENE^{PRO-V}



SAVILÉ

GT
ES
HN
NI
CR
PA





ESTRATEGIA

PLANIMETRIA & VISIBILIDAD



VISIBILITY STRATEGY

Estrategia de negociación:

Súper 99: Inversión mediante pago en Nextv

Xtra: Inversión mediante pago

Grupo Rey: Inversión en extravisibilidad

Machetazo: Inversión en extravisibilidad

Súper Carnes: Inversión en extravisibilidad

El Fuerte: Inversión en extravisibiliad

Independientes: Inversión en extravisibilidad

Riba Smith: Se manejará como una oportunidad.



PENDIENTE:

- Propuesta de planimetría cerrada con CATMAN, 10% SOS.
- Propuesta de depuración en góndola.

LAYOUT HAIR – HOY OMT

Caída/Anticaspa Medicados Profesionales

Cosmético

Frutales

Familiares



Caída/Anticaspa (Ego ,H&S, Elvive, Palmolive, Sedal, Tropical Care)

Medicado (Folicure, Organex , Biotin)

Profesional (Pantene, John Frieda, SAMY, Elvive, Zero Frizz)

Cosmético (Dove, Pantene, Sedal, Palmolive Optims, Bonawell)

Frutal (Herbal Essences, Fructis, Wellapon)

Familiar (Palmolive Naturals, Pert Plus, Hair Tek, Tropical Care)

Styling

PROPUESTA PLANIMETRÍA ES

ESCENARIO "C" – TIENDA "C" (4 CUERPOS)



SAVILÉ - 5 caras (9.38%)

Espacio reducido en H&S, Palmolive, Marca Privada (2 caras) y Sedal (3 – 4 caras). Dove/TSM no se mueven debido al espacio reducido en la góndola.

PROPUESTA PLANIMETRÍA ES

ESCENARIO "C" – TIENDA "C" (8 CUERPOS)

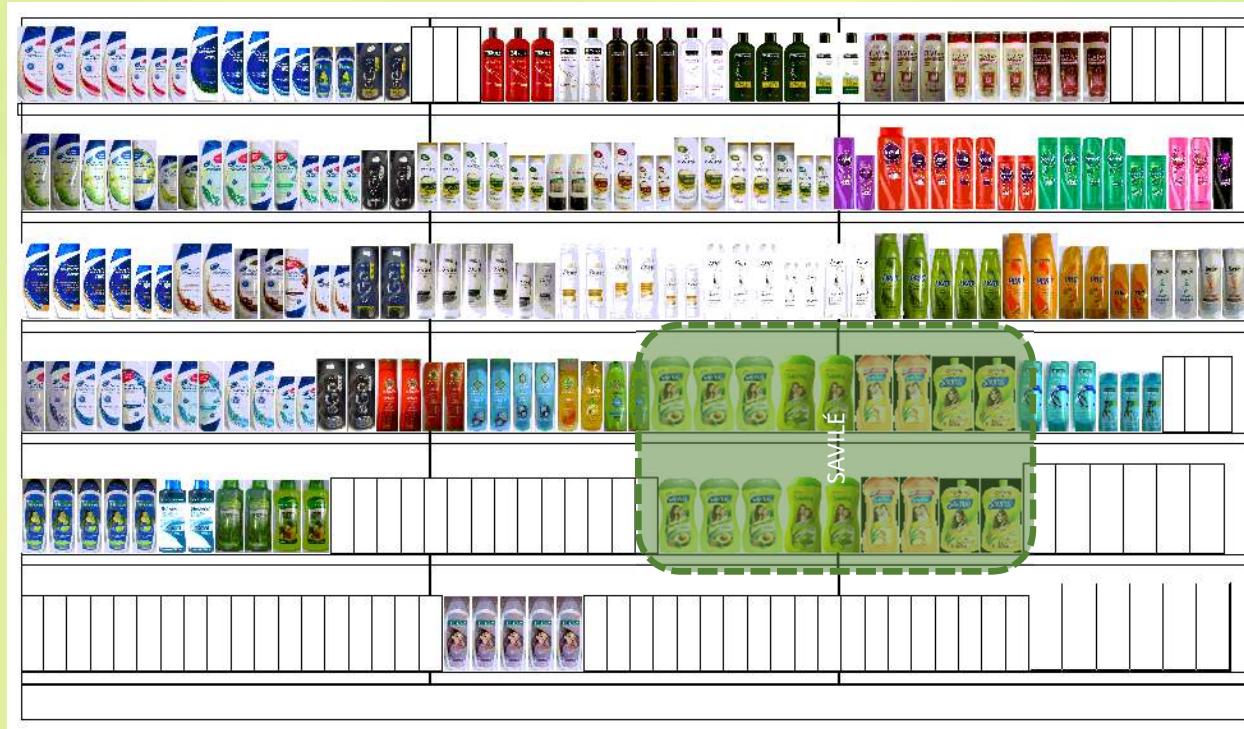


SAVILÉ - 10 caras (10.16%)

Espacio reducido en H&S, Palmolive, Marca Privada (3 caras), Sedal (6 caras) y Dove (4 caras). Y reducción de espacio de styling. TSM no se mueven debido al espacio reducido en la góndola.

PROPUESTA PLANIMETRÍA WM

ESCENARIO "C" – FORMATOS DESCUENTOS (3 CUERPOS)



SAVILÉ - 9 caras (10%)

Espacio reducido en Palmolive (6 caras), Pert (2 caras), H&S (4 caras), H5 (4 caras) y Otras marcas (2 caras).

PROPUESTA PLANIMETRÍA WM

ESCENARIO "C" – FORMATOS HIPER&SUPER&BOD (8 CUERPOS)



SAVILÉ - 7 caras (9.5%)

Espacio reducido en Palmolive (1cara), Pert (1 cara), Dove (1 cara), Pantene (1cara), TSM (1cara), Otras Marcas (2 caras).

VISIBILITY STRATEGY

	<u>Cadena</u>	<u>Peso</u>		<u>Salas</u>	<u>Ponderada</u>	
Peso por cadena	Machetazo	9.90%		Ponderada	67	80%
	Mr. Precio	2.31%			36	60%
	Rey	9.48%			25	50%
	Romero	3.81%				
	Super 99	26.14%				
	Super Carnes	11.63%				
	Super Xtra	36.74%				
Exhibiciones adicionales	Salas	Costo	Total mensual			
	Independientes	20	125	2,500	<i>Pdg</i>	
	Machetazo	3	1,200	3,600	<i>Pdg</i>	
	Súper 99	4	800	3,200	<i>Pdg</i>	
	Super Carnes	5	500	2,500	<i>Pdg</i>	
	Xtra	13	692	8,996	<i>Cachetes</i>	20,700
		45		20,796		<i>Pdg</i>
Ristras	Salas	Total mensual		SOS FEE		
	Independientes	20	200	Sm 99	20,000	
	Machetazo	14	350	Machetazo	12,000	
	Súper 99	48	1,200	Grupo Rey	16,500	
	Super Carnes	9	225	Xtra	20,000	
	Xtra	22	745	Tamek	3,500	
		113	2,720	Super Carnes	5,000	
					77,000	



EXTRAVISIBILIDAD EN PDV

PUNTOS DE CONTACTO ESTRATEGICOS

Muebles estratégicos buscando dar la noticia de manera llamativa sin tener problemas de inventarios al finalizar el período de ejecución.

80% DE LA PONDERADA CONCENTRANDONOS BOD&DES/TIENDAS "C"

Extravisibilidad en los PDV cuyo target es igual al de la marca, foco en formatos de bodegas y descuentos, tiendas "C".

DOUBLE TOUCHPOINT X PDV

Estrategia de dos touchpoints por cada PDV, buscando tener más espacio ganado y tener mejor percepción de marca.



EXHIBICIONES





EXTRAVISIBILIDADES EN PDV



Guatemala

Q PDV – 80/20: 149
BOD&DESC – “C”: 86
Q Exhibiciones: 172



Nicaragua

Q PDV – 80/20: 69
BOD&DESC – “C”: 54
Q Exhibiciones: 108



El Salvador

Q PDV – 80/20: 96
BOD&DESC – “C”: 53
Q Exhibiciones: 106



Costa Rica

Q PDV – 80/20: 189
BOD&DESC – “C”: 127
Q Exhibiciones: 254



Honduras

Q PDV – 80/20: 65
BOD&DESC – “C”: 40
Q Exhibiciones: 80



Panamá

Q PDV – 80/20: 50
BOD&DESC – “C”: 35
Q Exhibiciones: 70



CONSTRUCCIÓN VOLUMEN



VOLUME PREMISES

CAJAS			CAJAS												
Código	Descripción	Peso	Mes 01	Mes 02	Mes 03	Mes 04	Mes 05	Mes 06	Mes 07	Mes 08	Mes 09	Mes 10	Mes 11	Mes 12	TOTAL
Sabila	SH-20ML SACHET 2EN1	0.01	239	239	239	160	143	143	143	127	127	96	96	96	1,848
Sabila	SH-350ML DOYPACK	0.00	520	520	347	312	312	312	312	277	277	208	208	208	3,813
Sabila	SH-550ML FRASCO	0.01	392	392	262	234	234	234	234	208	208	156	156	156	2,866
Sabila	SH-1000ML FRASCO	0.01	0	0	0	0	0	0	260	231	231	173	173	173	1,242
Sabila	AC-530ML FRASCO	0.01	260	260	173	156	156	156	156	139	139	104	104	104	1,907
Sabila	CP-20ML SACHET	0.01	119	119	119	80	72	72	72	64	64	48	48	48	924
Sabila	CP-275ml FRASCO	0.00	328	328	220	195	195	195	195	173	173	130	130	130	1,517
Aguacate	SH-350ML DOYPACK	0.00	455	455	303	273	273	273	273	243	243	182	182	182	2,123
Aguacate	SH-550ML FRASCO	0.01	390	390	260	234	234	234	234	208	208	156	156	156	2,860
Aguacate	SH-1000ML FRASCO	0.01	0	0	0	0	0	0	260	231	231	173	173	173	1,242
Aguacate	AC-530ML FRASCO	0.01	260	260	173	156	156	156	156	139	139	104	104	104	1,907
Aguacate	CP-270ml FRASCO	0.00	260	276	173	156	156	156	156	139	139	104	104	104	1,923
Miel	SH-550ML FRASCO 2EN1	0.01	390	390	260	234	234	234	234	208	208	156	156	156	2,860
Miel	SH-1000ML FRASCO EN1	0.01	0	0	0	0	0	0	260	231	231	173	173	173	1,242
0		0.00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
			3.613	3.629	2.530	2.190	2.165	2.165	2.945	2.618	2.618	1.963	1.963	1.963	28.274



¡GRACIAS!

