



**VISION &
MARKETING**
especialistas en punto de compra

GRUPO **Ohla**



INFORME DE GESTIÓN NESTLÉ PURINA

Enero 2025



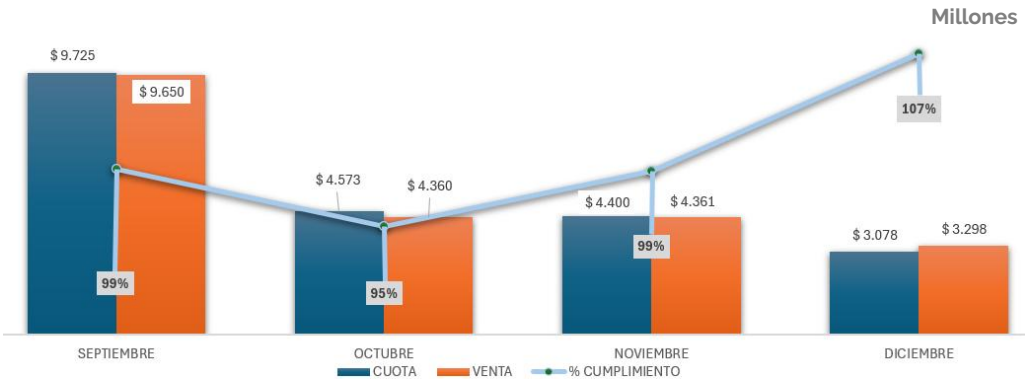
VISION & MARKETING
especialistas en punto de compra

Ohla

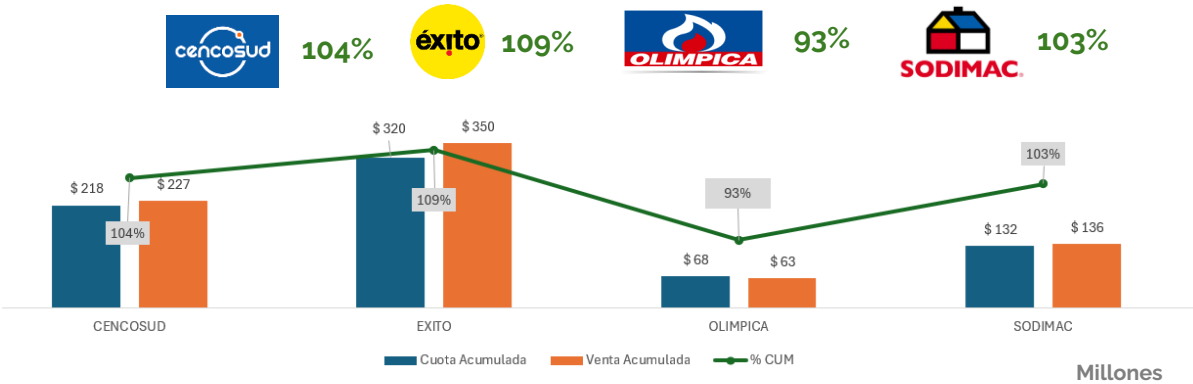
Cumplimiento de Cuotas

De Diciembre 2024

Tendencia cumplimiento de cuotas Sep-Dic 2024



Cuota vs Venta por cadenas Diciembre 2024



Cuota Diciembre

3.071 M

Venta Diciembre

3.297 M

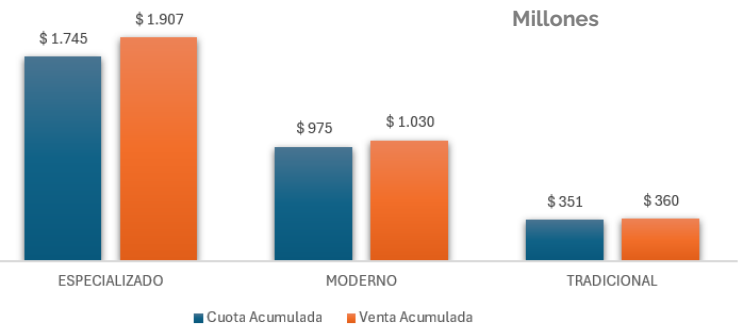
Meta Mínima

86%

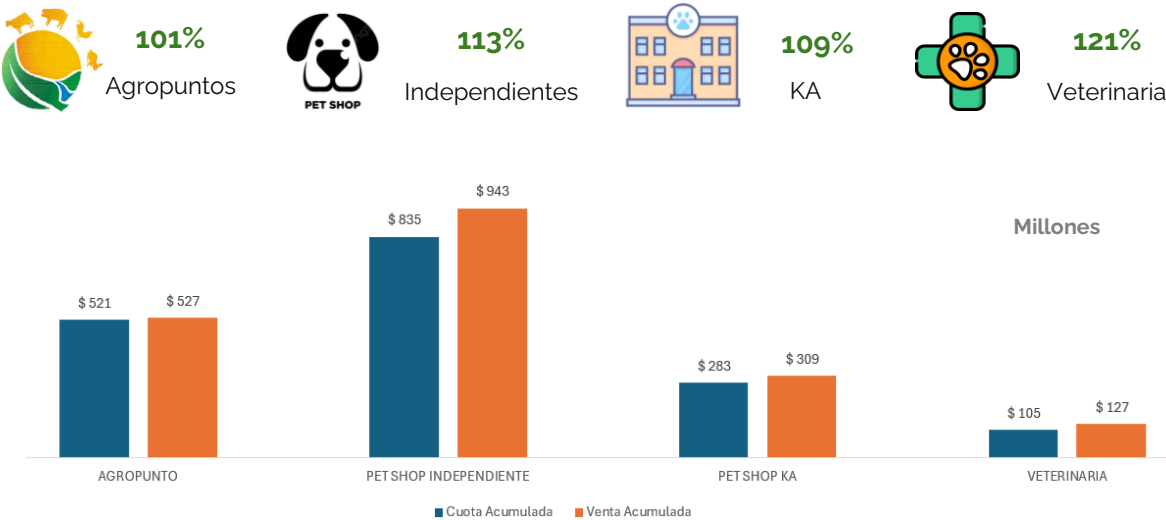
Cumplimiento

106%

Cuota vs Venta por canal de Diciembre 2024



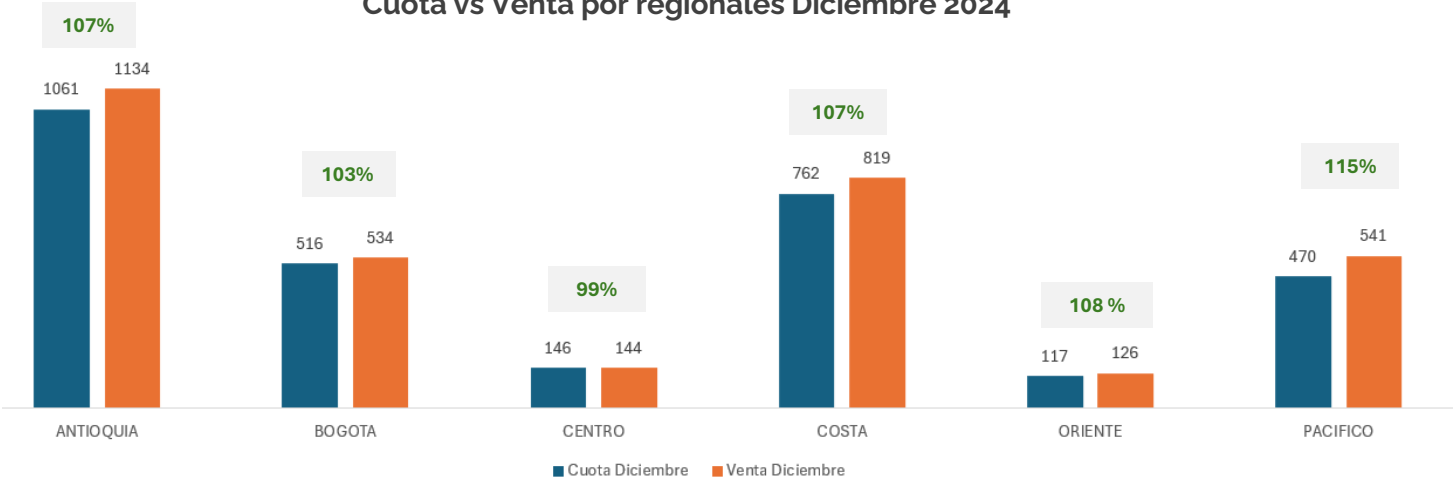
Cuota vs Venta por formatos especializado Diciembre 2024



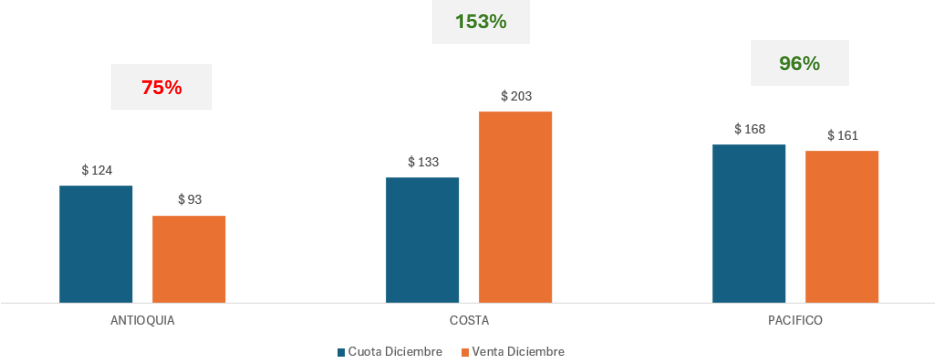
Cumplimiento de Cuotas

De Diciembre 2024

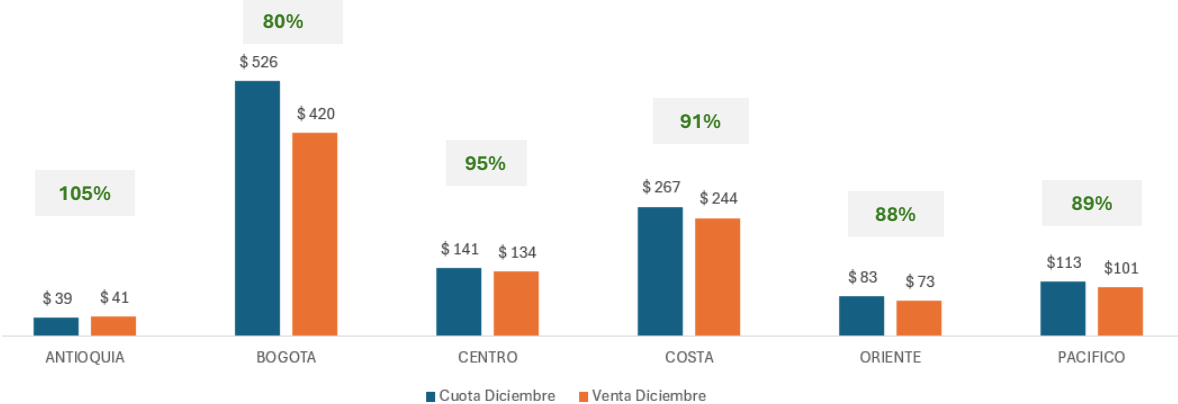
Cuota vs Venta por regionales Diciembre 2024



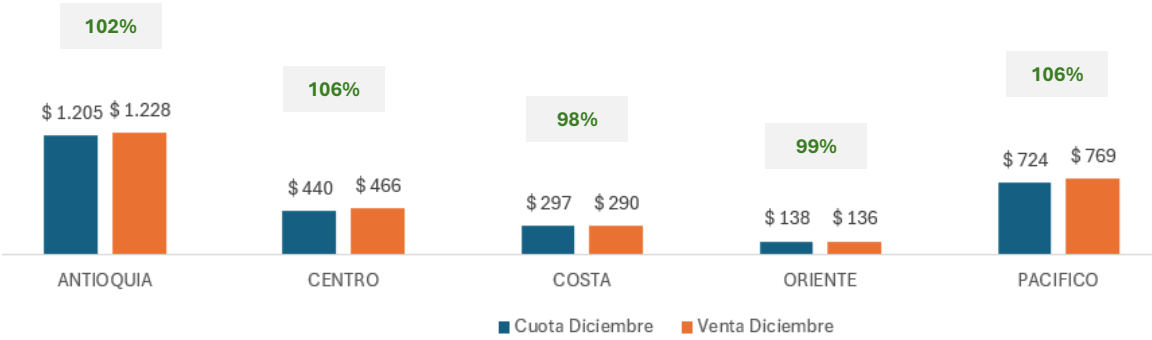
Cuota vs Venta canal tradicional por regional Diciembre 2024



Cuota vs Venta canal moderno por regional Diciembre 2024

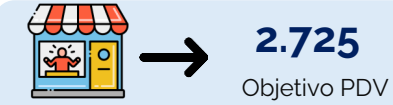
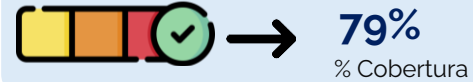


Cuota vs Venta canal especializado por regional Diciembre 2024



 Se escala y se solicita al área de Sell Service seguimiento semanal con el fin de generar planes de acción. Debido a que actualmente se recibe la venta con mes vencido.

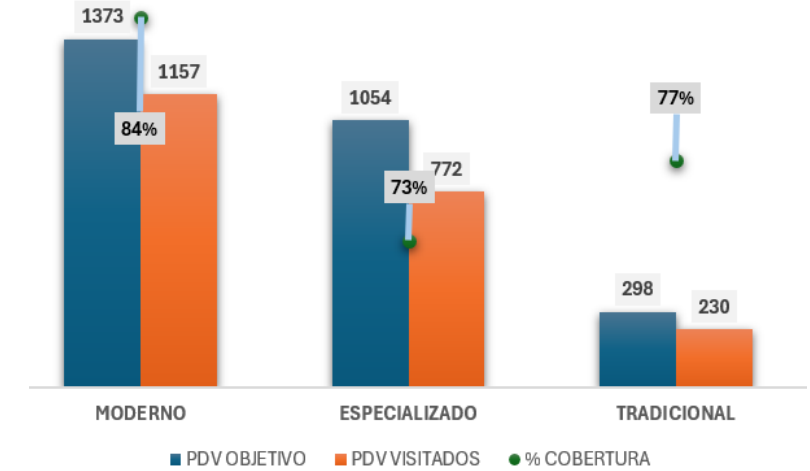
Cobertura Enero 2025



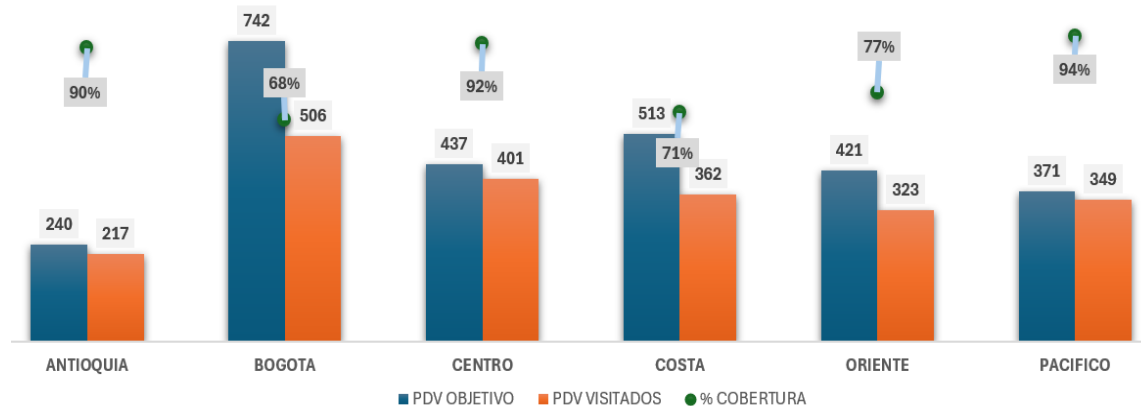
Tendencia cobertura Sep 2024-Enero 2025



% Cobertura por canal Enero 2025



% Cobertura por regional Enero 2025



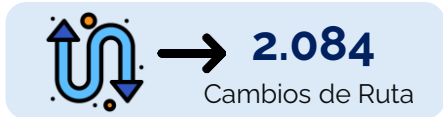
Las cadenas con menor % de cobertura son:



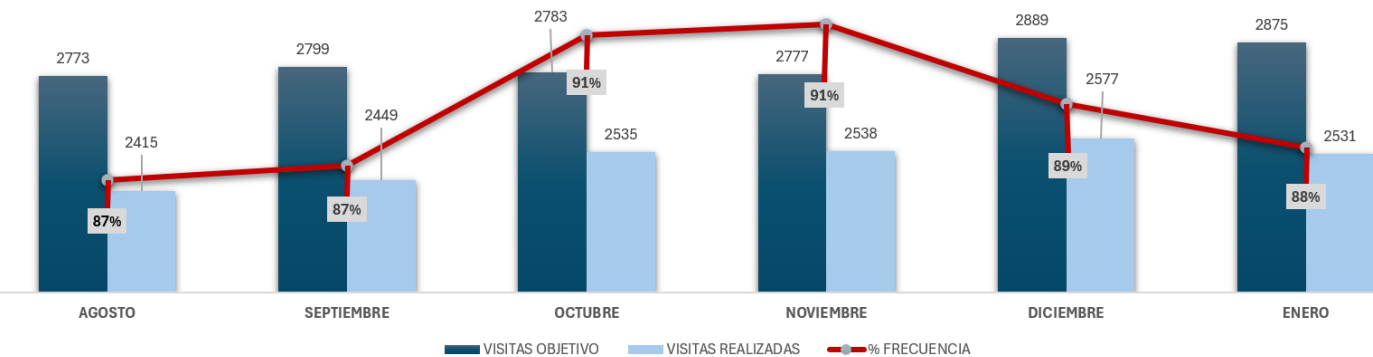
Los formatos especializados con menor % de cobertura son:



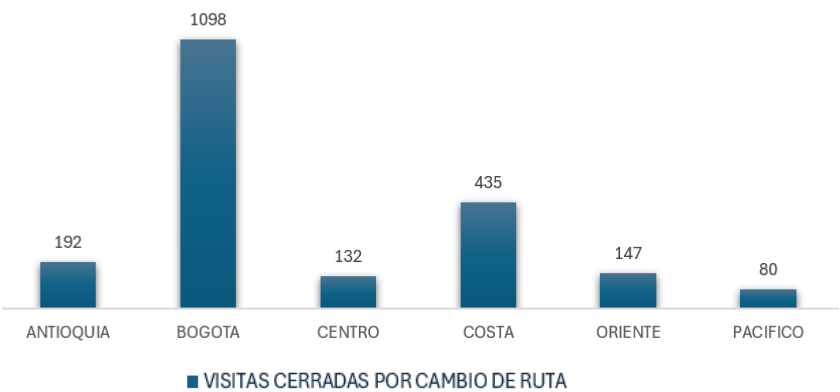
Frecuencia Enero 2025



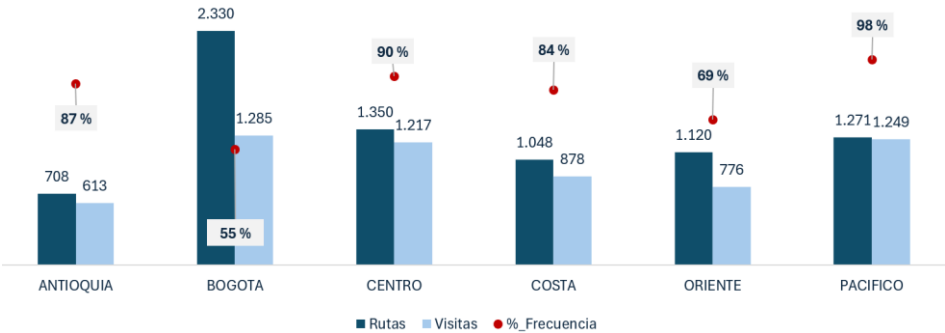
Tendencia frecuencia Ago 2024-Enero 2025



Visitas cerradas por novedad cambio de ruta Enero 2025



% Frecuencia por regional Enero 2025



% frecuencia por canal de Enero 2025



Origen rutas de Enero 2025

ORIGEN	VISITAS REALIZADAS
EXTRARUTA	1.404
PLANO	4.615

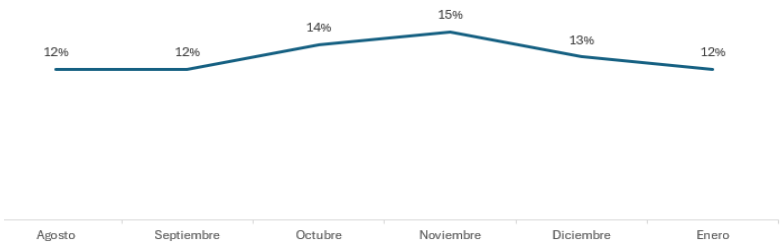
Se cumplió con el 59% del rutero establecido. El restante de las visitas realizadas fueron extra rutas que cubren las novedades por cambio de ruta.



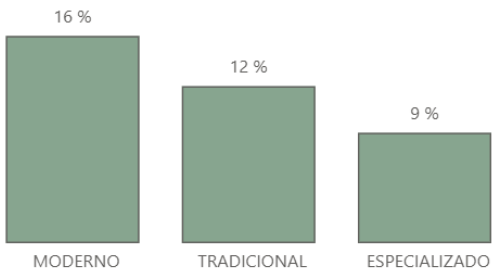
Se implementará reporte quincenal dando visibilidad al equipo de fuerza de ventas el impacto de los cambios de ruta, con el fin de mitigar las novedades tanto en cobertura como en frecuencia.

Agotados

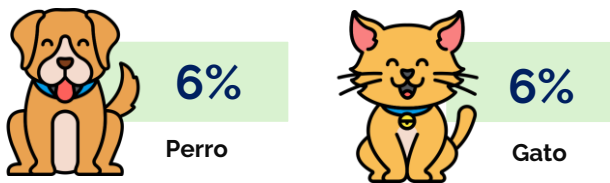
Tendencia % de agotados Ago 2024-Enero 2025



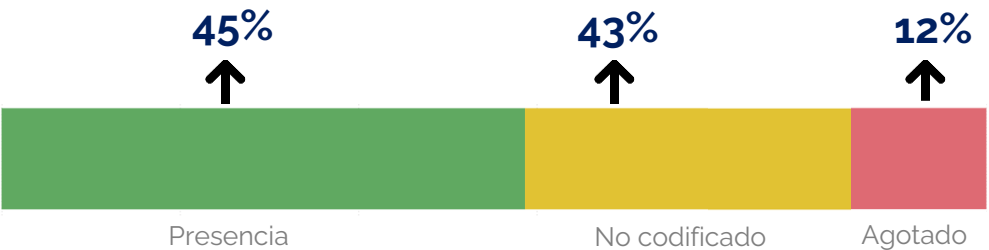
% de agotados por canal Enero 2025



% de agotado por categoría Enero 2025



Presencia acumulada Enero 2025

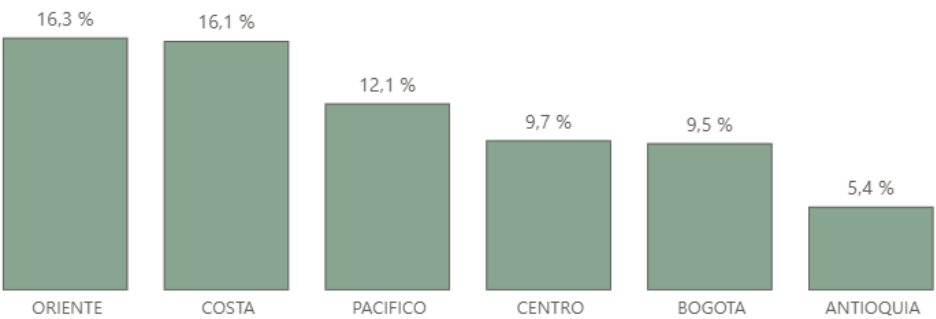


En 1.138 PDV se presenta el 43% de referencias infaltables no codificadas.

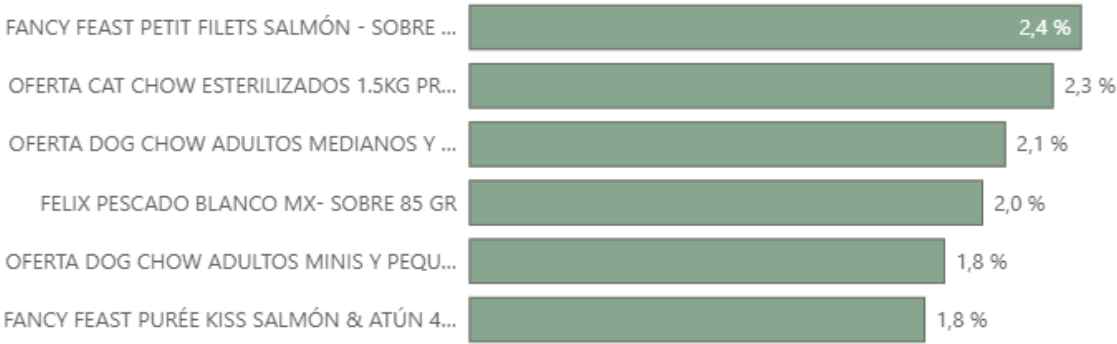
Top 5 de cadenas con mayor % de agotado Enero 2025



% Agotado por Regional Enero 2025



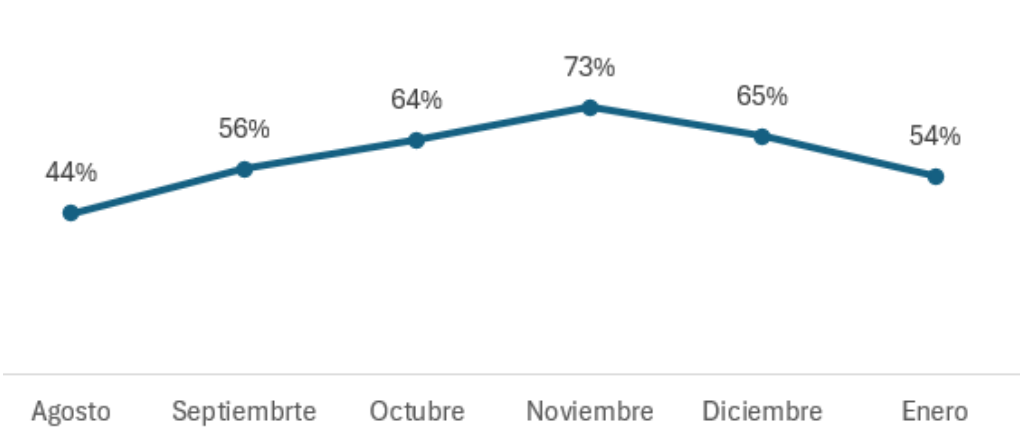
Top 5 de productos agotados Enero 2025



Se están enviando alertas diarias acerca de los productos agotados reportados en PDV hacia el equipo de fuerza de ventas.

Chequeo de precios

Tendencia mensual % captura chequeo de precios



1.642

PDV Objetivo



894

PDV Capturados

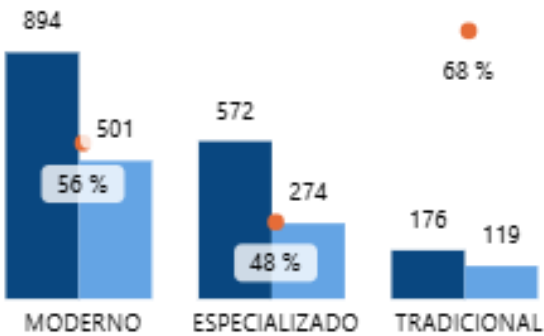


54%

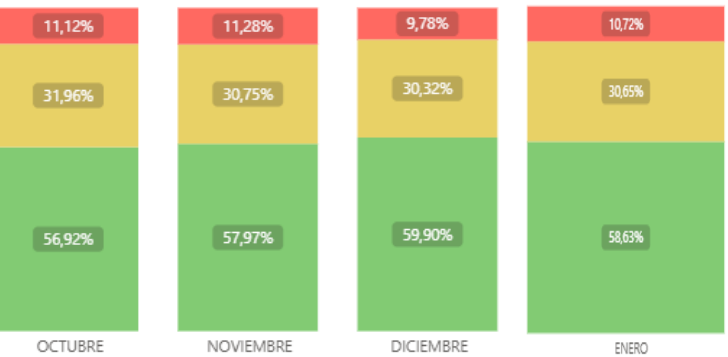
% Cump. Captura

Pdv capturados por canal

Obj_PDV_Chequeo PDV Capturados %_Capt_Precios



Tendencia mensual % chequeo de precios



● % Precio por Encima ● % Precio Alineado ● % Precio por Debajo

Adherencia de precios enero 2025



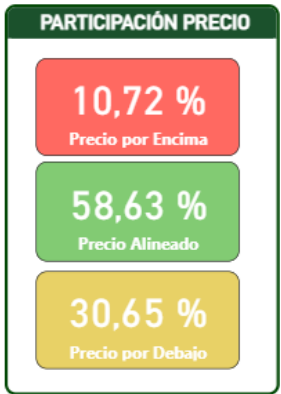
569

PDV con referencias con precio por encima



71

Referencias con precio por encima



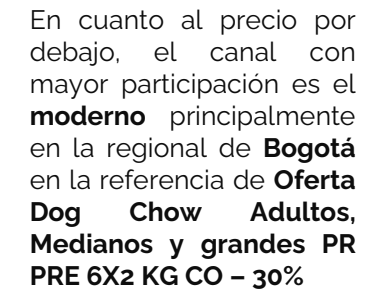
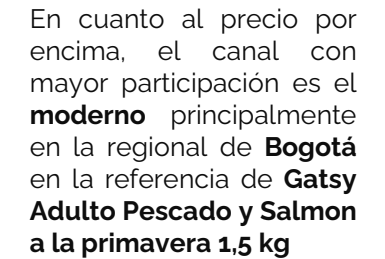
874

PDV con referencias con precio por debajo



75

Referencias con precio por debajo



Ejecución por cadena
Enero 2025

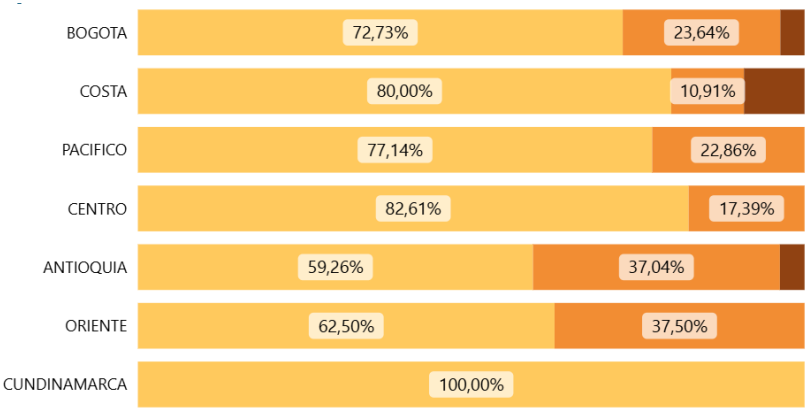


Ejecución Enero 2025



El 22% de las exhibiciones negociadas fueron marcadas como **NO IMPLEMENTADAS** y el 5% fueron **NO GESTIONADAS**

Ejecución por regional Enero 2025



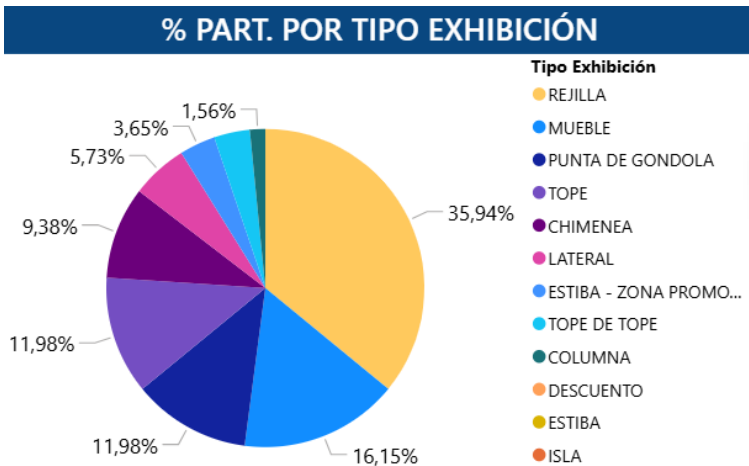
Debido a los cambios de ruta, quedan exhibiciones sin ejecutar por tanto, se enfocará la prioridad de visita a los PDV que cuentan con negociaciones.

Exhibiciones negociadas Enero 2025

Participación por tipo de exhibición Enero 2025



Causales de no Implementación Enero 2025



57
No Implementadas

Amarre Caja de Colores Moderno



278

PDV impactados



49

Personas involucradas



Moderno

Canal



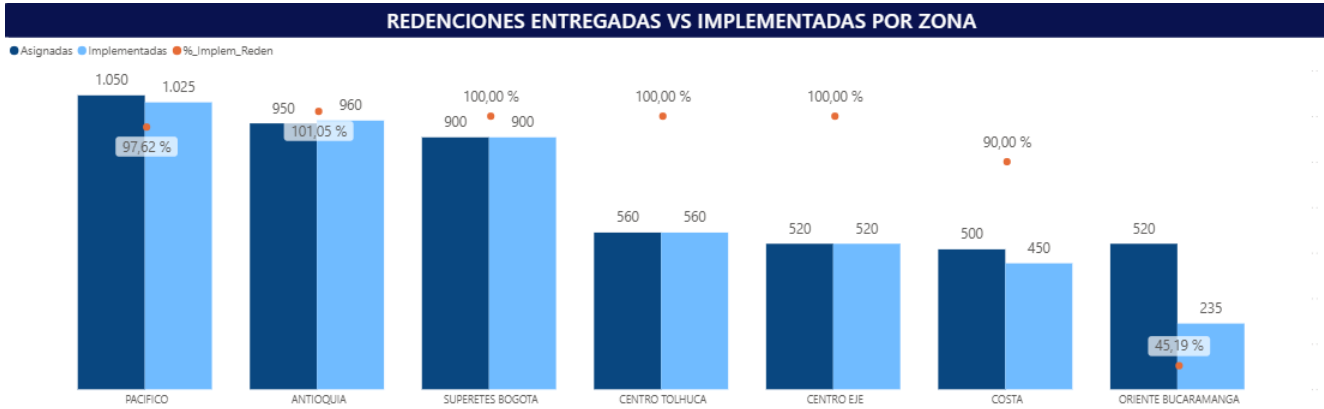
52


Poblaciones



93%


% de implementación





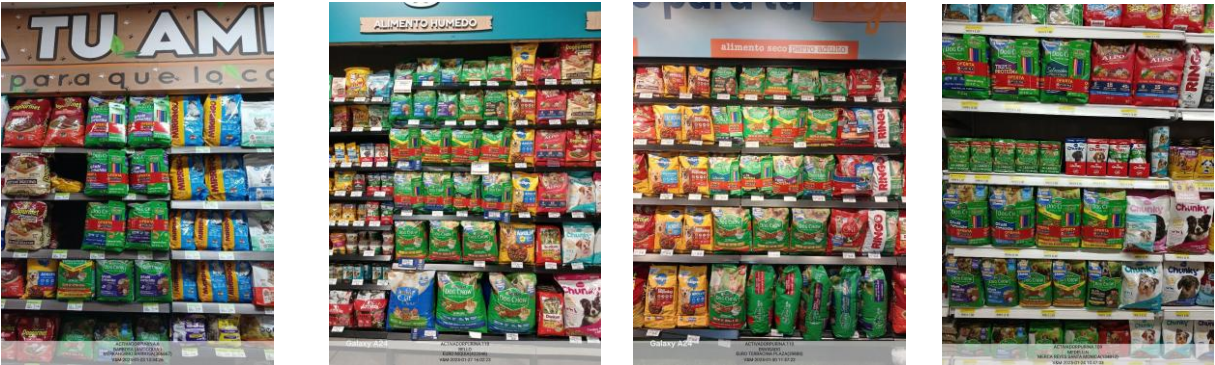
Aspectos Positivos:

- Hasta el momento ha creado un impacto POSITIVO en pdv, justo para la temporada del colegio.



Aspectos Negativos:

- No haber entregado el obsequio a referencias de mantenimiento, ya que es un producto con buena rotación.



Regreso a Clase Dog Chow PS

* Reporte con corte a Diciembre.



141
PDV impactados



37
Personas involucradas



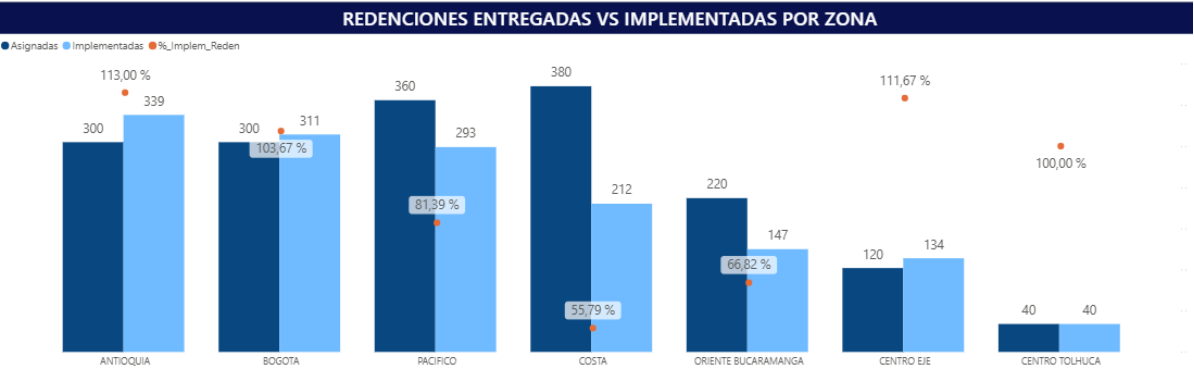
Especializado
Canal



29
Poblaciones



85,81%
% de implementación



Aspectos Positivos:

- Es una actividad que ha permitido espacios adicionales y rotación de producto del distribuidor.
- Al ser un obsequio grande logra que el cliente lo perciba de manera inmediata.



Aspectos Negativos:

- Dificil ubicación para exhibición.
- Con el fin de asegurar el no hurto del obsequio, se tiene que asegurar con bastante cinta, lo que hace que no quede tan estético o en ocasiones solo se pueden dejar 2 o 3 amarrados.





**¿Qué estamos
haciendo?**



EJECUCIÓN	
Feb	Construcción Pasos de la visita
Feb	Construcción presentación de PDV.
Abr	Hoja de Vida PDV - 2025

INFORMACIÓN	
Feb	Refuerzo uso de APOLO – control de indicadores
Mar	Construcción BI – Resultados mes Kpi´s (Negocio – Personal).

FORMACIÓN	
Ene	Plan Visita Medica (VetCenter)
Feb	Plan Pioneros – Formación habilidades blandas 2025
Mar	Implementación iMentor

BIENESTAR	
Feb	Socialización de convenios V&M.
Mar	Dinámicas de conexión – mensual – reunión de ciclo.
Abr	Diseño – propuesta dotación 2025.

Reunión de ciclo Febrero



PREMIACIÓN MEJOR CUMPLIMIENTO KPI'S



Gracias