



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

GRUPO **Ohla**





# INFORME DE GESTIÓN NESTLÉ PURINA

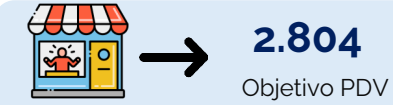
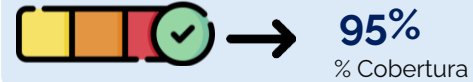
## Agosto 2025



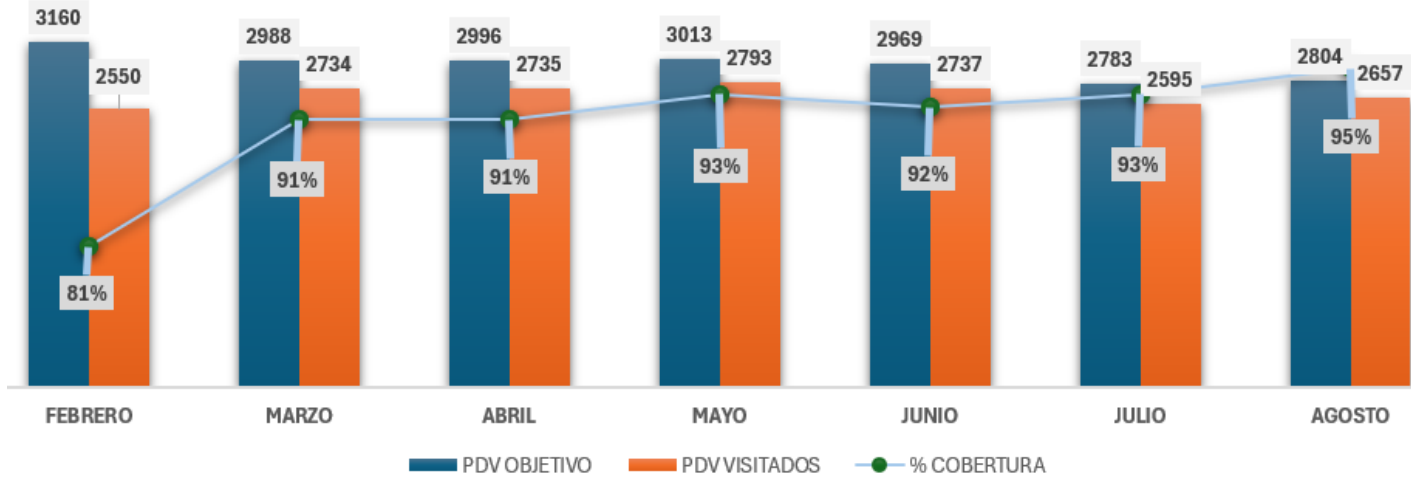
**VISION & MARKETING**  
especialistas en punto de compra

**Ohla**

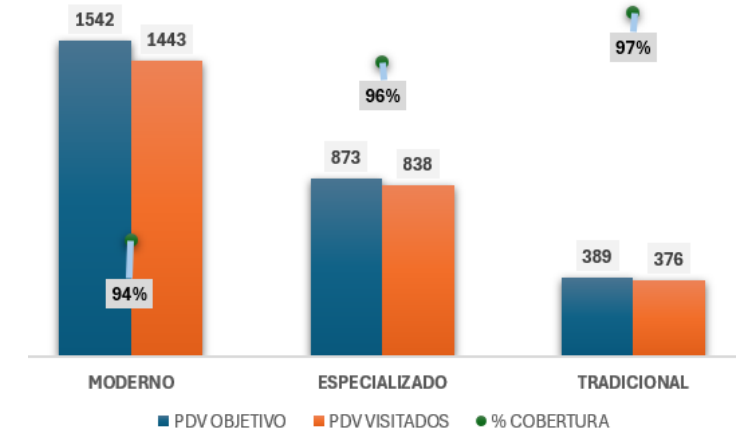
## Cobertura Agosto 2025



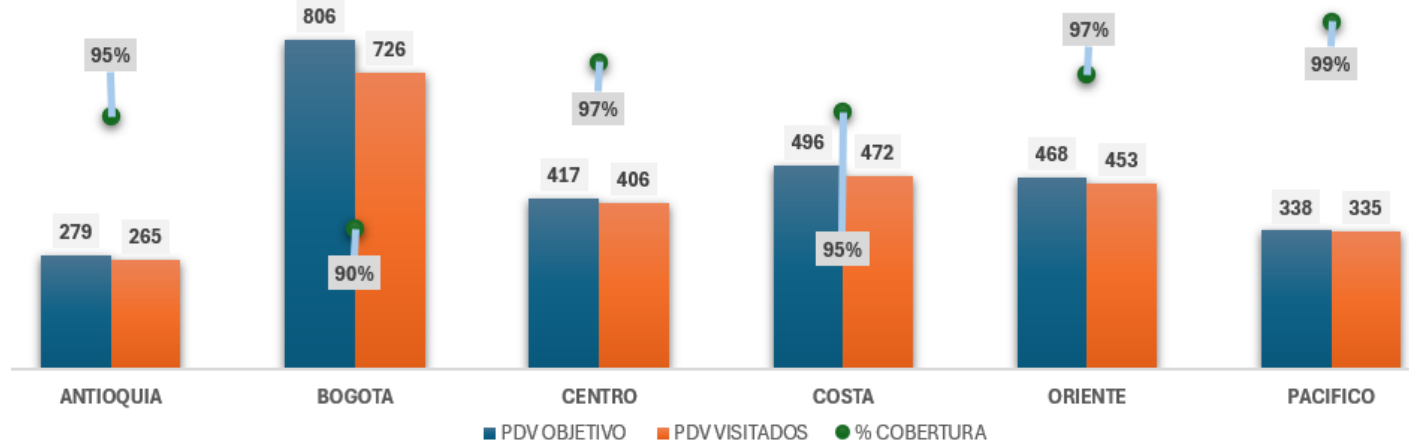
Tendencia cobertura Ene 2025-Ago 2025



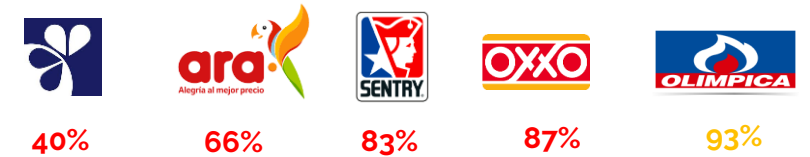
% Cobertura por canal Agosto 2025



% Cobertura por regional Agosto 2025



Las cadenas con menor % de cobertura son:



Los formatos especializados con menor % de cobertura son:



Frecuencia Agosto 2025



## Novedades Cobertura y Frecuencia Agosto

A continuación, se relacionan las novedades presentadas a lo largo del mes que explican el resultado de Cobertura y Frecuencia:

### Vacantes, incapacidades y vacaciones



- 2 Vacantes en Moderno Pacifico
- 3 vacantes en Costa (2 por justa Causa y 1 retiro voluntario)
- 1 Incapacidad de Asesor Senior en la Costa.
- Superetes Bogotá: 2 vacantes zona sur
- Moderno Bogotá: vacaciones 1 colaborador, incapacidad colaboradora por 2 semanas y 1 Vacante
- En Oriente Canal PS dos incapacidades y una vacante.

### Cambios de ruta por gestión operativa:



- En Bogotá se realizaron movimientos por la visita que se tuvo el 25 de agosto, se movió a todo el personal para dar prioridad a las tiendas de la visita.
- Inventarios, implementación de descuentos POS y recibo de pedidos en los Porvenir y Mercacentro.
- Cambios de planimetría en PDV de Carulla, Éxito, Olímpica y Superetes.
- No se alcanzan a realizar visitas debido a que en diferentes PDV a nivel nacional se sacan pedidos. (Super Mas, Vaquita Colores, Comunal Cardio, Mercacentro 13, Chispazo, Mercopolis, Granja 14 y Granja Norte)
- En Antioquia, Bogotá y Oriente no se realizan 12 visitas debido a cambios de planimetría en algunos PDV.

### Capacitación y cursos



- Cursos de alturas.
- Capacitación de Portafolio
- Capacitación de llave de servicio en Homecenter (Antioquia)

### Eventos y actividades especiales

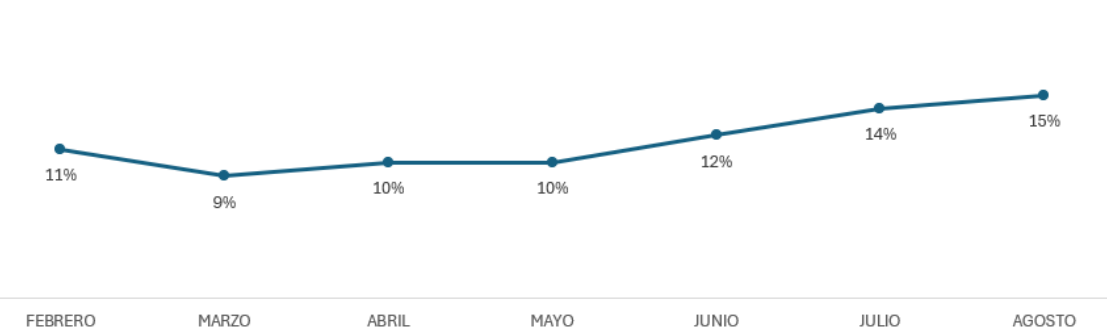


- Jornadas de aseo en PDV el Perdomo
- Cambios de ruta para realizar apoyos de Toma de Almacén
- Cambios de ruta para implementación y avance en dinámicas comerciales vigentes.
- Apoyo y cambio de ruta en PDV para cubrir Toma de almacén en Antioquia PS (Consentimiento Animal, Villa Hermosa), Antioquia Moderno (Vaquita Bello, Éxito Laureles, Jumbo Santa Fe, Mercados Madrid la 80) y Costra Tradicional en Huellitas Kialu.

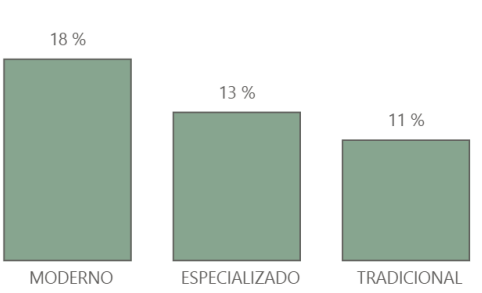


Agotados

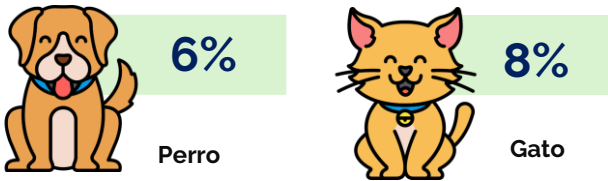
Tendencia % de agotados Ene – Ago 2025



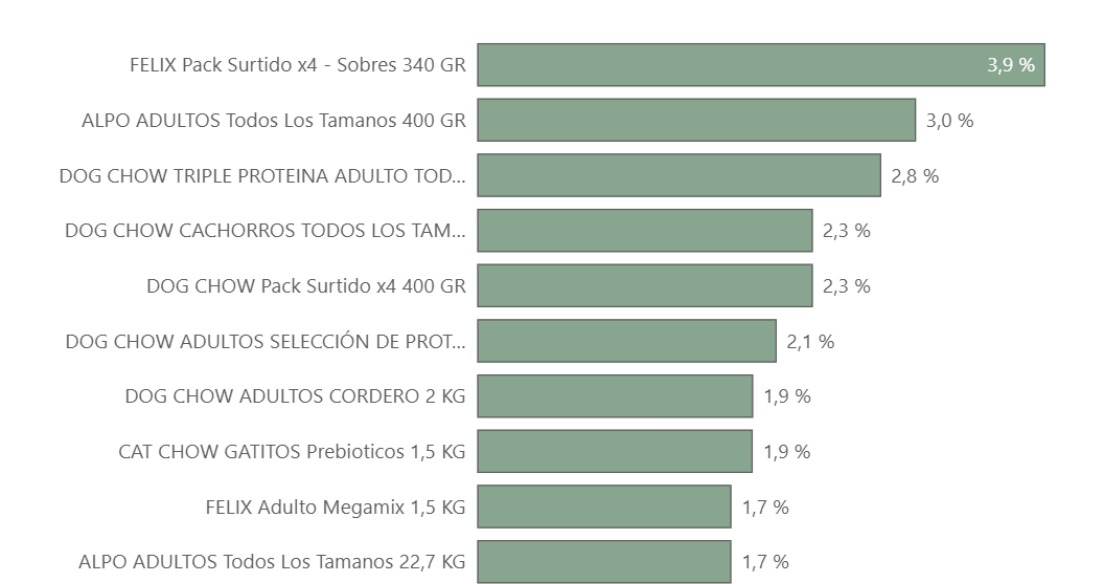
% de agotados por canal Agosto 2025



% de agotado por categoría Agosto 2025



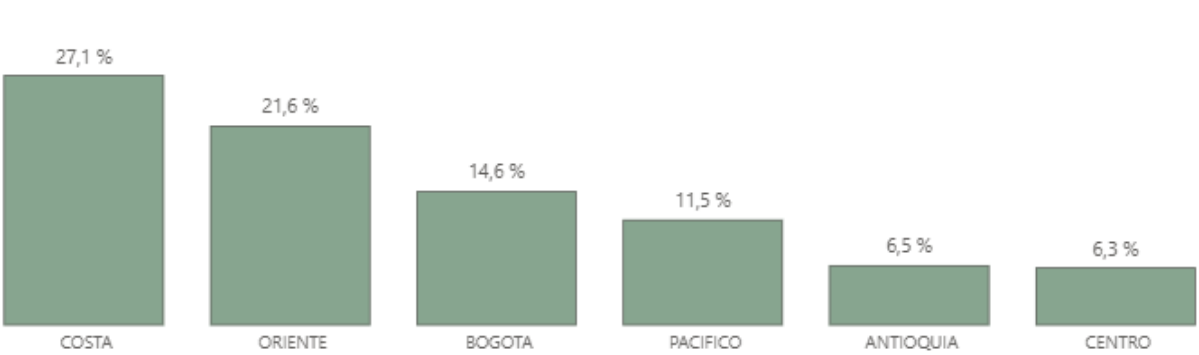
Top 10 de productos agotados Agosto 2025



Top 5 de cadenas con Agostor % de agotado Agosto 2025



% Agotado por Regional Agosto 2025



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

# Vencidos Agosto 2025



→ 1.605 Vencidos

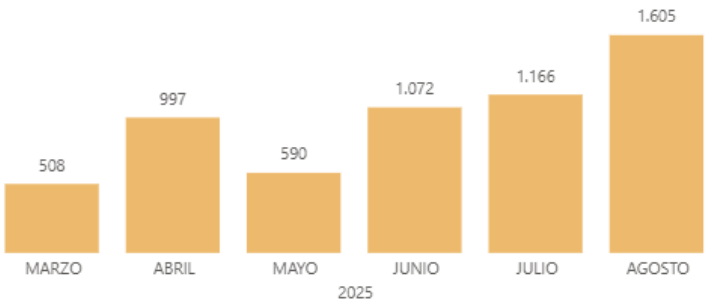


→ 494 PDV con Vencimiento

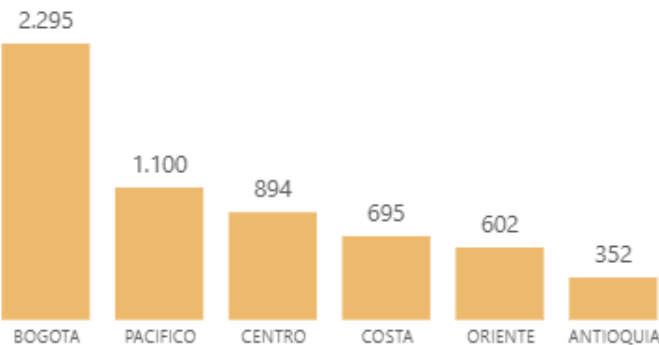


→ \$ 94.233.111  
Valorizado de los vencimientos

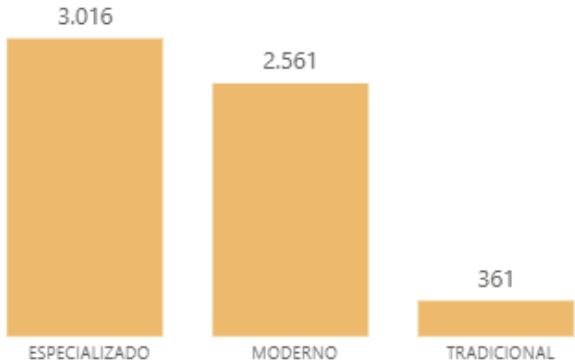
Tendencia unidades vencidas Mar-Ago 2025



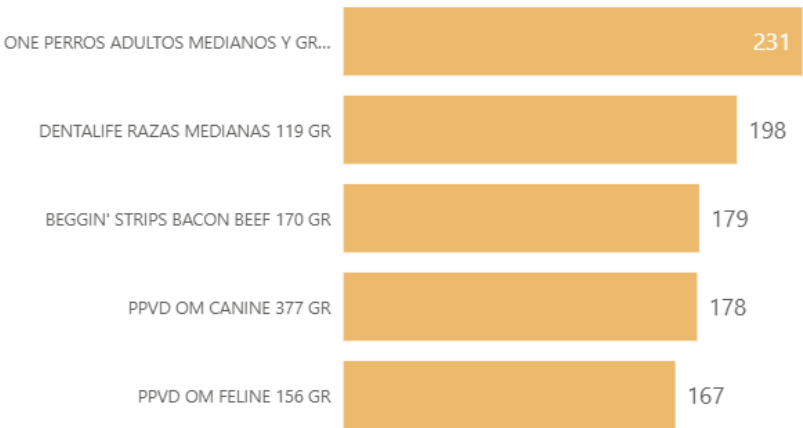
Unidades vencidas por Regional Agosto 2025



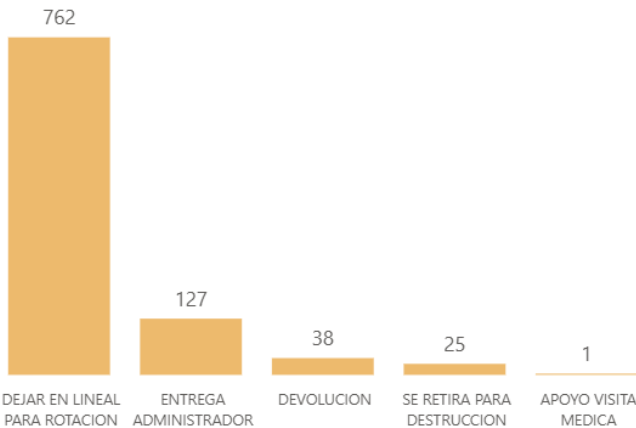
Unidades vencidas por canal Agosto 2025



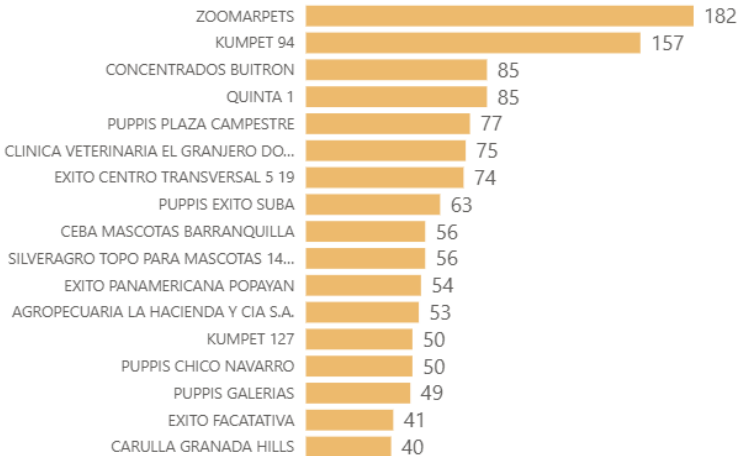
Top 5 SKU's cantidad de vencidos Agosto 2025



Unidades vencidas por planes de acción

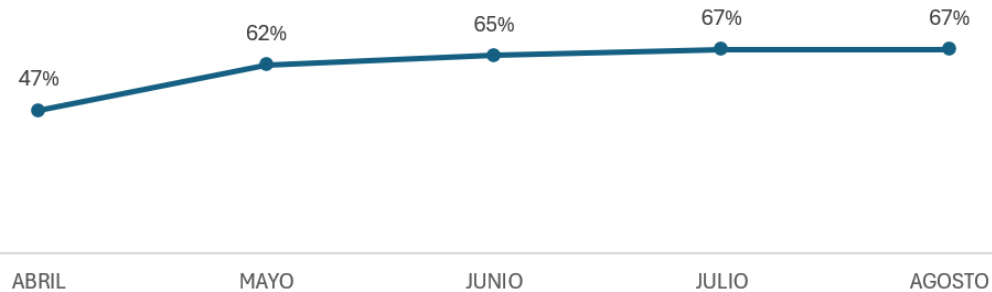


Ranking PDV con vencidos



Chequeo de precios

Tendencia mensual % captura chequeo de precios



1.543

PDV Objetivo



1.035

PDV Capturados

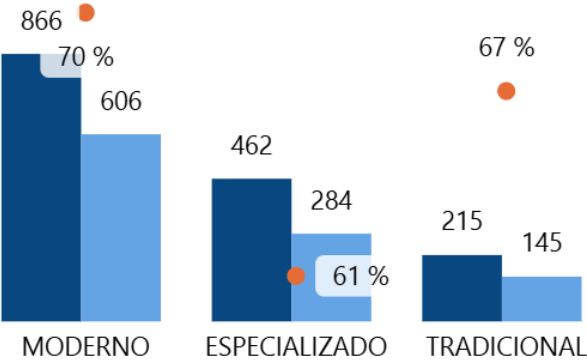


67%

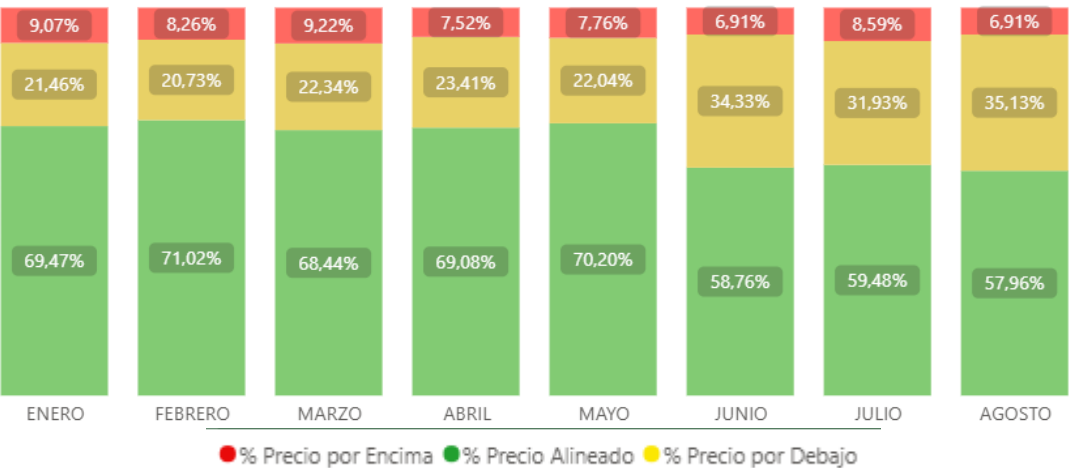
% Cump. Captura

Pdv capturados por canal Agosto 2025

Obj\_PDV\_Chequeo PDV Capturados %\_Capt\_Precios



Tendencia mensual % chequeo de precios



Adherencia de precios Agosto 2025



643

PDV con referencias con precio por encima



86

Referencias con precio por encima



1158

PDV con referencias con precio por debajo



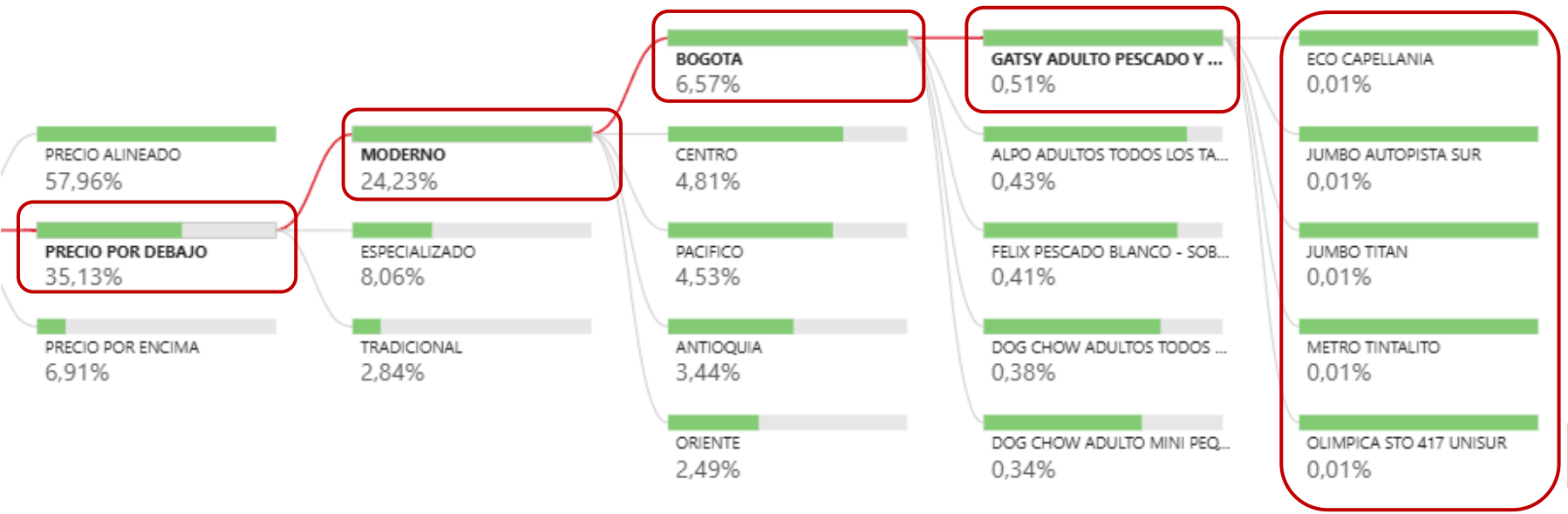
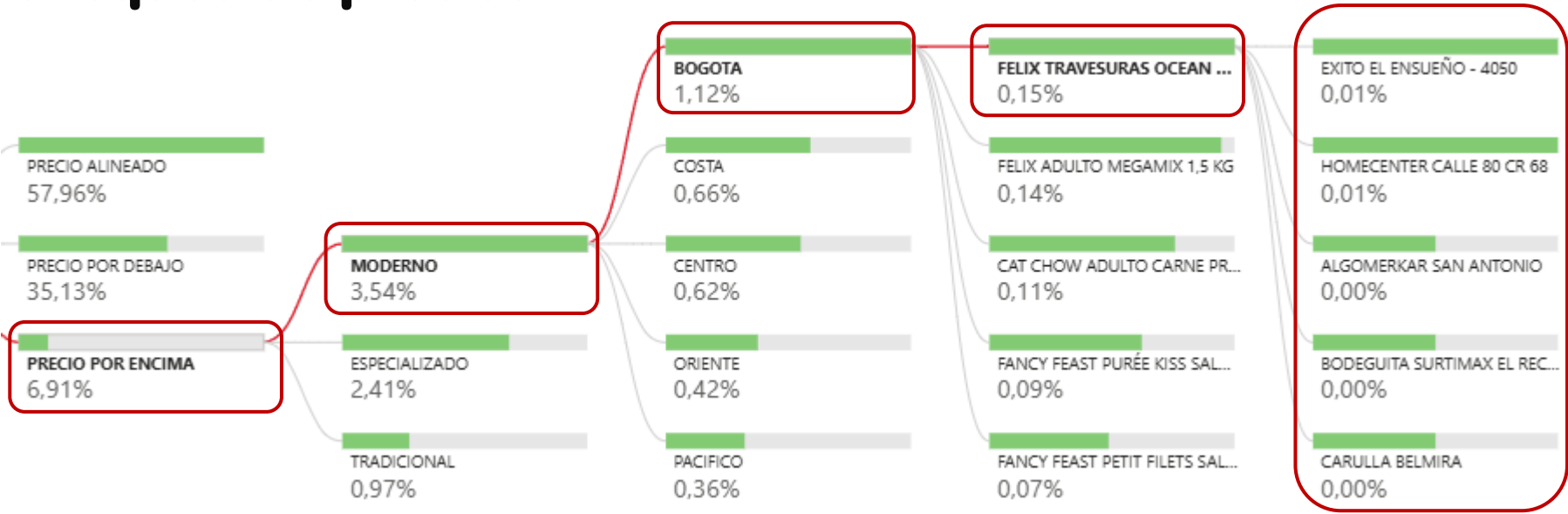
99

Referencias con precio por debajo





Chequeo de precios



Ejecución por cadena  
Agosto 2025



69 (91%)  
Exh. Impl.



67 (86%)  
Exh. Impl.



15 (100%)  
Exh. Impl.



12 (100%)  
Exh. Impl.



135 (91%)  
Exh. Impl.



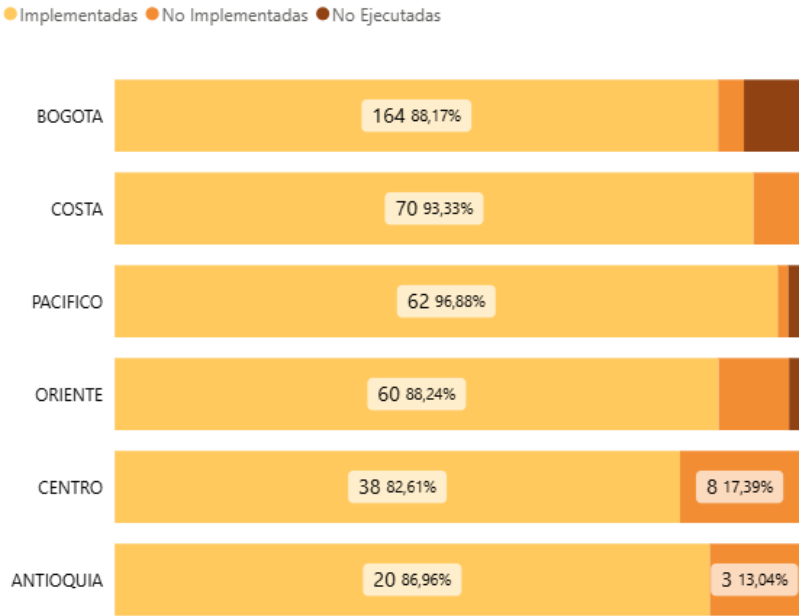
23 (100%)  
Exh. Impl.

Ejecución Agosto 2025



El 7% de las exhibiciones negociadas fueron marcadas como **NO IMPLEMENTADAS**. El 4% de las exhibiciones fueron **NO GESTIONADAS**

Ejecución por regional Agosto 2025

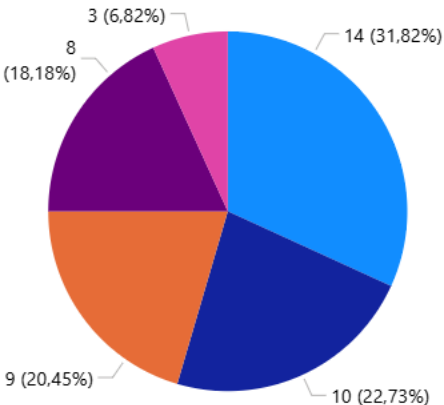


Exhibiciones negociadas Moderno

Participación por tipo de exhibición Agosto 2025



Causales de no Implementación Agosto 2025



31  
No Implementadas

Ejecución por formato  
Agosto 2025



PET SHOP KA

Exh. Impl. **66 (90%)**  
Exh. No mpl. **7 (10%)**  
Exh. Pendientes **0 (0%)**



PET SHOP INDEPENDIENTE

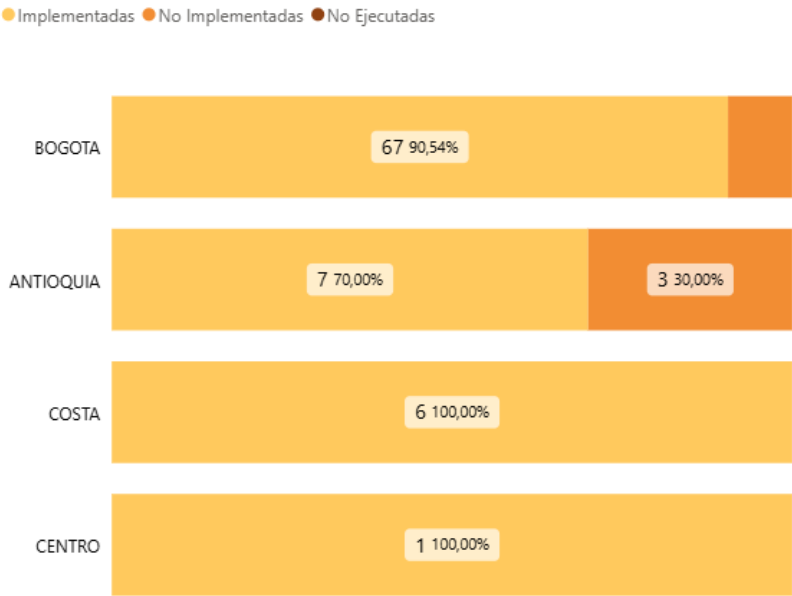
Exh. Impl. **15 (83%)**  
Exh. No mpl. **3 (17%)**  
Exh. Pendientes **0 (0%)**

Ejecución Agosto 2025



El 11% de las exhibiciones negociadas fueron marcadas como **NO IMPLEMENTADAS**. No quedaron exhibiciones negociadas pendientes por gestionar.

Ejecución por regional Agosto 2025



Exhibiciones negociadas Especializado

Participación por tipo de exhibición Agosto 2025



Punta de góndola  
**65,43%**



Check Out (Bolsillos)  
**19,75%**

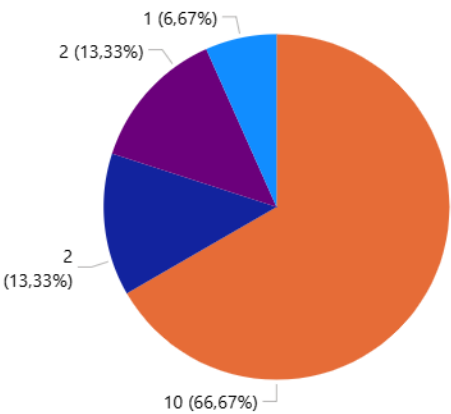


Vinitra  
**9,88%**



Otros  
**4,9%**

Causales de no Implementación Agosto 2025



Causal

- PDV NO TIENE NEGOCIACION
- PDV NO PERMITE IMPLEMENT...
- PDV SIN ESPACIO PARA IMPL...
- INVENTARIO INSUFICIENTE
- ERROR EN LA PLATAFORMA V...
- FIN DE LA VIGENCIA

10  
No Implementadas







# Gana al instante 2025: Obsequios



308

PDV impactados



78

Personas involucradas



Especializado

Canal



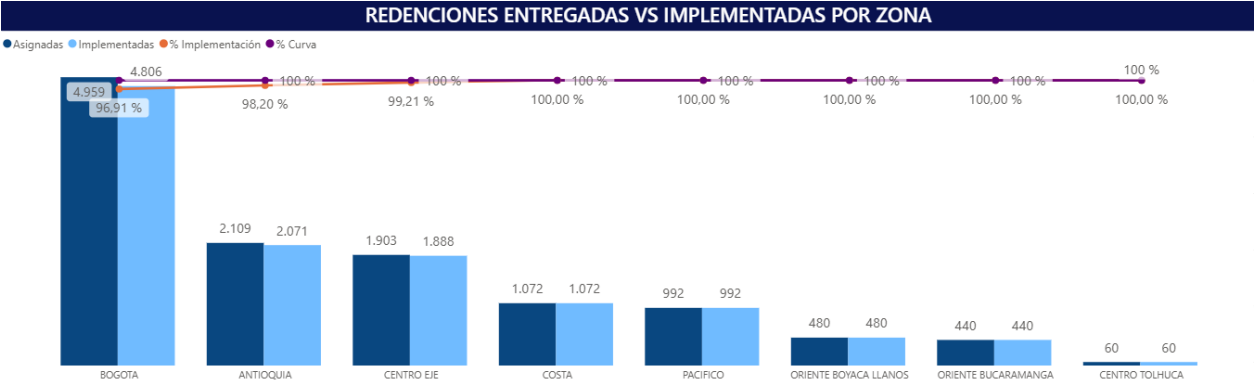
42

Poblaciones



98,29%

% de implementación



En Antioquia no se ha culminado con la implementación debido a que se realizó la asignación de más material.



### Aspectos Positivos:



- **Contenedores muy bien recibidos:** Gustaron tanto al cliente final como a los puntos de venta.
- Buena rotación de producto en la mayoría de regionales
- Los contenedores llaman la atención y generan incluso cambios de marca por obtener el obsequio.
- Dinámicas percibidas como atractivas y útiles, incentivando mayor compra o gramaje.
- Combinación de producto y exhibición genera fidelización y visibilidad de marca.

### Aspectos Negativos:



- Baja dotación de material POP en algunas regiones (Bucaramanga y Boyacá).
- Limitaciones de exhibición en PDV (ej. Llanos).



## Armado PPVD DRY + WET



228

PDV impactados



60

Personas involucradas



Especializado

Canal



36

Poblaciones

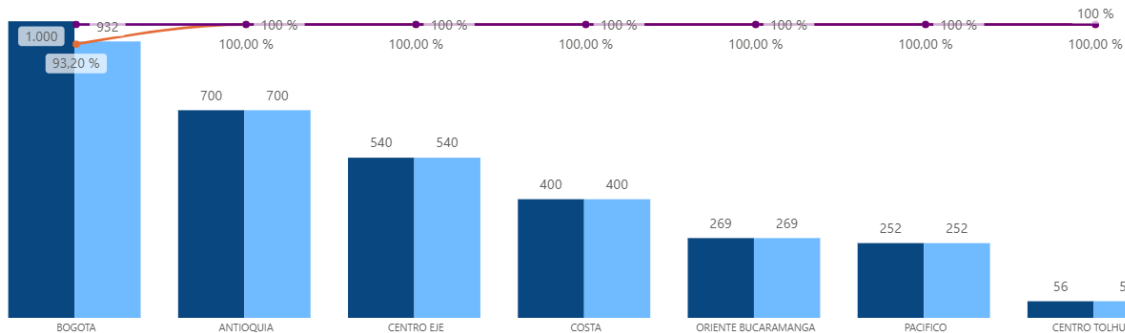


97,89%

% de implementación

### REDENCIONES ENTREGADAS VS IMPLEMENTADAS POR ZONA

● Asignadas ● Implementadas ● % Implementación ● % Curva



### Aspectos Positivos:



- Buena recepción de clientes, productos bien aceptados y con rápida rotación
- Percepción positiva de Shoppers y administradores, especialmente al recibir obsequios o combos (ej. doble producto o lata Mix).
- Obsequios bien presentados en PDV, generando satisfacción.
- Atractivo por gramaje de lata en el Mix, lo que impulsa la rotación.

### Aspectos Negativos:



- Implementación lenta o condicionada a la rotación: si no hay venta, no se despliega (retraso).
- Muy bajo inventario asignado frente a la cantidad de PDV, lo que limita la cobertura.
- Algunos PDV sin producto disponible, dificultando la implementación.



# Valor Agregado Excellent 2025



**236**  
PDV impactados



**65**  
Personas involucradas



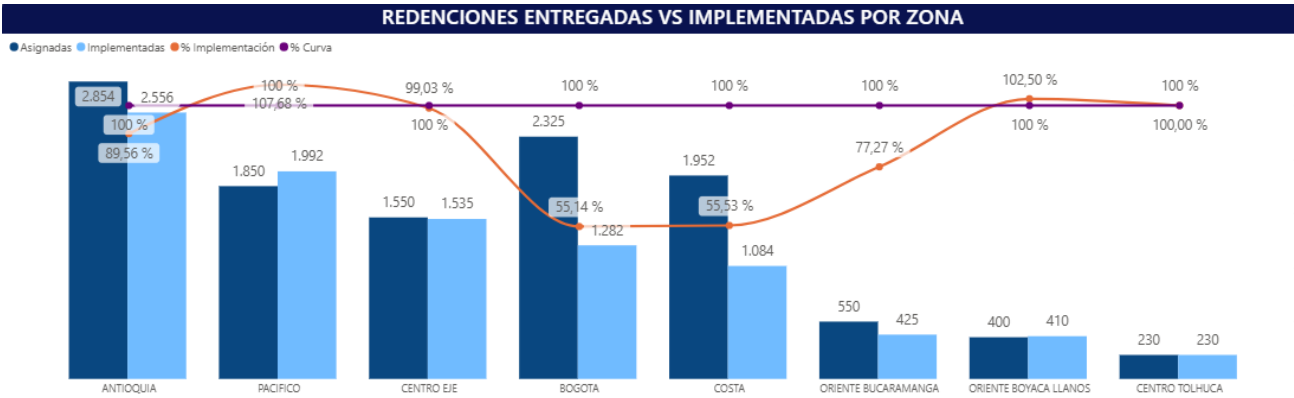
**Especializado**  
Canal




**37**  
Poblaciones




**81,24%**  
% de implementación





**Aspectos Positivos:**

- Buena rotación gracias a la innovación de contenedores.
- Contenedores llaman la atención, al punto que algunos shoppers cambian de producto para obtenerlos.
- Obsequios y dinámicas generan impacto positivo, gusto y recordación en los clientes.
- Percepción llamativa y atractiva de los contenedores, con varios usos.
- Dinámica ayudó la rotación del producto en zonas con disponibilidad.



**Aspectos Negativos:**

- Retrasos logísticos: obsequios llegaron tarde; material detenido en bodegas; envíos con novedad.
- Falta de conocimiento sobre el uso de los contenedores, algunos clientes pensaron que eran para cocina.
- Implementación lenta en PDV sin inventario (reportado en varias zonas).
- Difícil amarre por agotados → baja disponibilidad de producto para soportar la dinámica.
- Escasez de inventario recurrente, que limita el alcance de la implementación.





# Amarres Día del Gato PS



**240**  
PDV impactados



**41**  
Personas involucradas



**Especializado**  
Canal

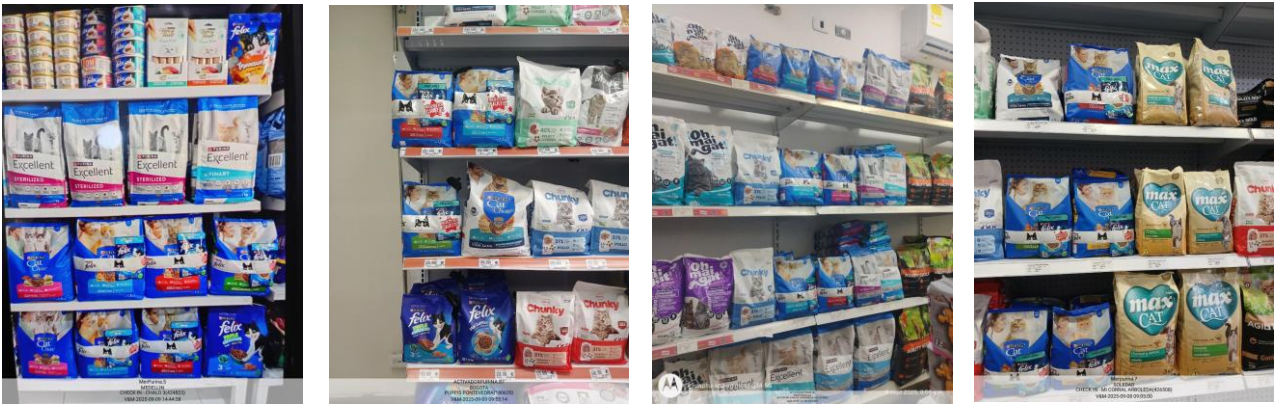
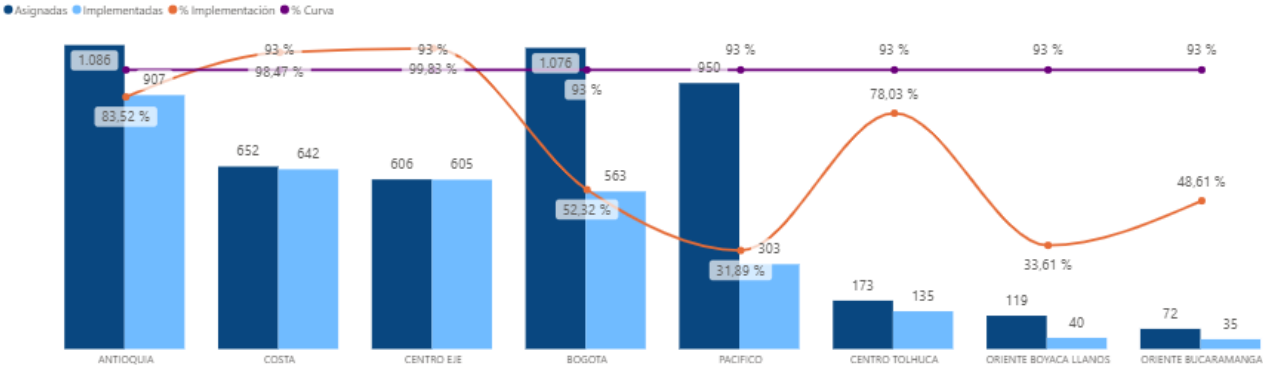


**31**  
Poblaciones



**68,23%**  
% de implementación

REDENCIONES ENTREGADAS VS IMPLEMENTADAS POR ZONA



Aspectos Positivos:



- Clientes satisfechos con la dinámica: agradecen el obsequio, lo perciben como valor agregado y están motivados a la compra.
- Dependientes y administradores comprometidos: muestran disposición y buena acogida hacia la entrega de las fuentes/contenedores.
- Impacto en rotación y atracción de clientes nuevos: la actividad llama la atención, genera variedad y logra diferenciar el punto de venta.

Aspectos Negativos:



- Falta de avance en algunos PDV: clientes seleccionados no manejan bien la paquetería o trabajan más a granel.
- Retrasos en implementación: asociados a escasez de mercancía y logística incompleta.
- Transición de distribuidores: entrega parcial de producto, afectando la dinámica.
- Agotados y poca mercancía para redención
- Cobertura en PDV: no todos los PDV tienen impulso o acompañamiento, lo que dificulta medir resultados reales.







# Plan Pega Mes del Gato 2025



**419**  
PDV impactados



**85**  
Personas involucradas



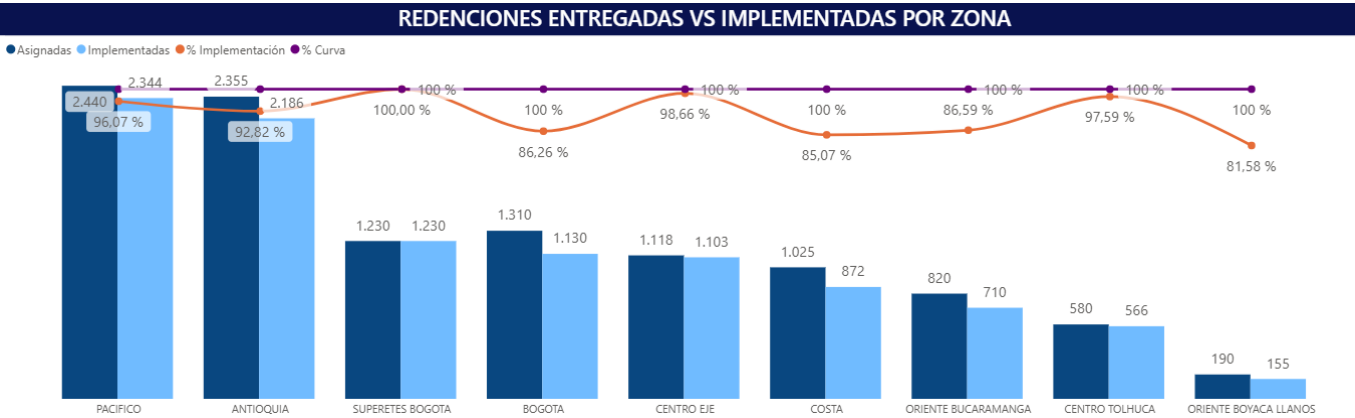
**Moderno**  
Canal



**67**  
Poblaciones



**93,02%**  
% de implementación



### Aspectos Positivos:



- Las dinámicas han generado muy buena rotación de producto en la mayoría de las regiones.
- Incrementa fidelización con el cliente. Aceptación positiva por parte de administradores y clientes finales.
- Combinar alimento seco con húmedo ha sido percibido como variedad y valor agregado para la mascota.
- Mayor visibilidad y atractivo en el PDV, generando impacto visual.
- La dinámica impulsa el reconocimiento de marca en el punto de venta.

### Aspectos Negativos:

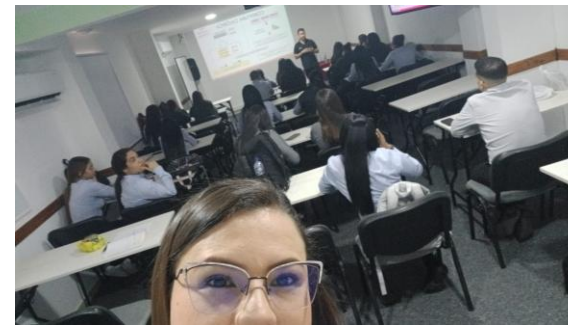


- Asignación por PDV limita la implementación cuando no hay inventario disponible.
- Retraso en codificación y redención de Multiproteína, especialmente en cadenas como Cencosud.
- Falta de disponibilidad de Pouches Multiproteína para completar la implementación.





## Reunión de ciclo Agosto



# Gracias