

# Sistema de Comercialización y Distribución

Una guía visual para llevar valor a tus clientes en Colombia

## Los Pilares Fundamentales

---



### Propuesta de Valor

Beneficios que prometes a tu cliente.



### Segmentación

Dividir el mercado para enfocar esfuerzos.



### Canal

La ruta del producto hasta el consumidor.



### Logística

Planificación y control del flujo físico.



### Omnicanalidad

Experiencia integrada en todos los puntos.

## Creando el Camino al Cliente

---

## Estructura de Canales



### Directo

Control total de la experiencia.



### Indirecto

Mayor alcance y capilaridad.

## Estrategias de Cobertura



Intensiva



Selectiva



Exclusiva

## La Maquinaria Logística

### Flujo de Distribución



Origen



Centro de Distribución (CD)



Transporte y Última Milla



Cliente Final

# ¿Cómo Medimos el Éxito? (KPIs)

Servicio al Cliente

**OTIF**

On Time, In Full

Inventario

**Rotación**

Eficiencia del stock

Costos

**CL/V %**

Costo Logístico / Ventas

Mercado

**Cobertura**

Puntos de venta activos

## Reglas del Juego en Colombia



Ley 1480/2011: Protección al Consumidor.



Ley 1581/2012: Protección de Datos Personales.



Incoterms 2020: Reglas de Comercio Exterior.

## Caso Práctico: Café "Oriente Conecta"

Lanzamiento de bajo presupuesto en el Eje Cafetero.

**Canal Directo:** WhatsApp Business y entregas "Click & Meet".

**Canal Selectivo:** Tiendas de barrio cercanas a universidades.

**Distribución:** Micro-CD y ruteo en motocarro.

KPIs Meta (1er Mes): **OTIF  $\geq$  95%**, **CL/V  $\leq$  12%**.