



# Modulo-4 Cadena de Tiendas de Computación

Cualquier transferencia de información a lo largo de la empresa termina difuminando el mensaje. Por eso es necesario en el futuro que las empresas dispongan de pocas capas directivas, aunque con gran habilidad en el manejo de información. Por qué el conocimiento, como bien sabes, se queda obsoleto con increíble rapidez

**Peter Drucker, filósofo**



**by Aliskair Rodríguez**

# Análisis de Precio de Ventas

1

## **Obtención incorrecta de datos**

Ventas de TODOS los Sku's con Precios de **100** veces su precio Real.

2

## **Constrastando La Realidad**

En los errores del punto 1, sólo entraron los números,, mas no el Dinero

3

## **Sincerar Situación**

Se Ajustaron los Números, lo que permite obtener una Visión real de la Salud Financiera de la Empresa

# Análisis de Costo de Compras

## Análisis Exploratorio

No se Observaron  
irregularidades en los costos de  
Compras de ningún Sku

## Equilibrio en Proveedores

Volumen de Compra Bastante  
Distribuido entre los Distintos  
Proveedores. No se observa  
Dependencia de algun Proveedor  
en particular.

# Análisis de Márgenes

## Análisis de Márgenes

**30%** de Margen Promedio en todos los Sku's  
Menos en uno

1

2

3

## Siguiente estudio

Estudiar el **Profit**, por Sku, ==> Diagnosticar peso  
del caso Id 42917 .

Detectar Sku con Margen Negativo

Sku con Id **42917** Tiene Margen Negativo.

# Análisis de Rentabilidad

1

## Evaluación General

Equilibrado el **80%** de Los ingresos provienen del **43%** de los Skus.

2

## Bases de la Información

El Sku 42917 se le compra a **13 de los 14 Proveedores** por el costo de Mercado.

3

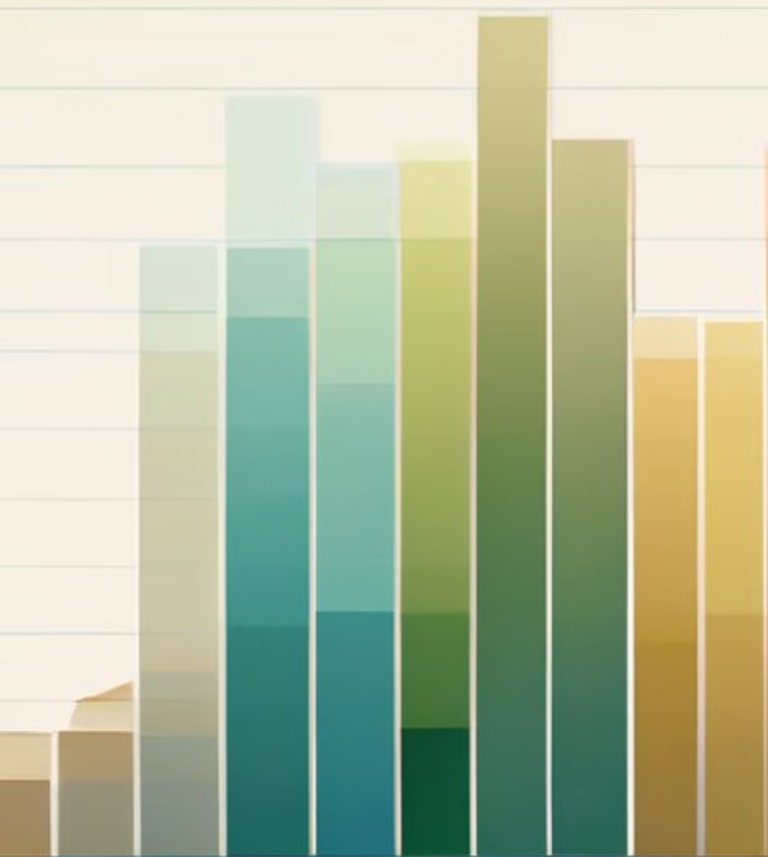
## Áreas de Oportunidad

Un sólo SKU el **Id 42917 sustrae el 63% del Profit** obtenido por todos los demás

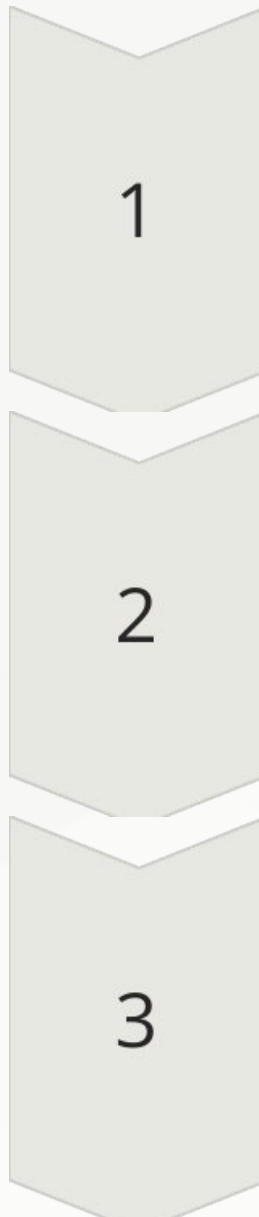
4

## Pasos Sugeridos

Eliminar la comercialización del artículo **42917** ó  
Ajustarlo a un Precio de Venta Real, ya que hoy **se compra a 96.000 y se vende a 11.350**



# Análisis de Tiempos de Entrega



## Monitoreo de Tiempos

Actualmente la Cadena presenta un promedio en sus entregas de **4,9 días / Despaho.**

## Identificación de Area de Oportunidad

**80%** de los Despachos son a clientes a menos de **2 Kilometros** de Distancia de las Tiendas y con montos que no superan **10.000 pesos**

## Implementar Mejoras

Dado lo Cercano de los Clientes, se pudiera realizar entregas personales.



# Próximos Pasos



## Corregir 42917

Priorizar caso, se cuenta con listado de Clientes que compraron dicho articulo donde se observan irregularidades.



## Mejorar los Dias de Entrega

Aprovechar la cercania de los clientes para mejorar esta métrica



## Plan Incentivo

Estimular Sucursales y Vendedores Destacados. Estudiar Ventas por Sucursal, Canales, Edades a fin de hacer campañas de Marketing bien enfocadas.



## Herramienta de Seguimiento

Implementar un Dashboard que permita a la Gerencia Monitorear Directamente La gestion de su Cadena de Tiendas.