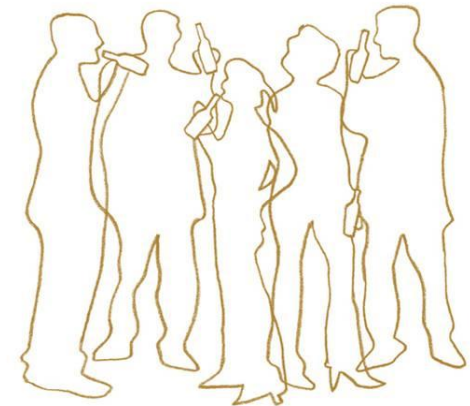


## Cadena de Valor

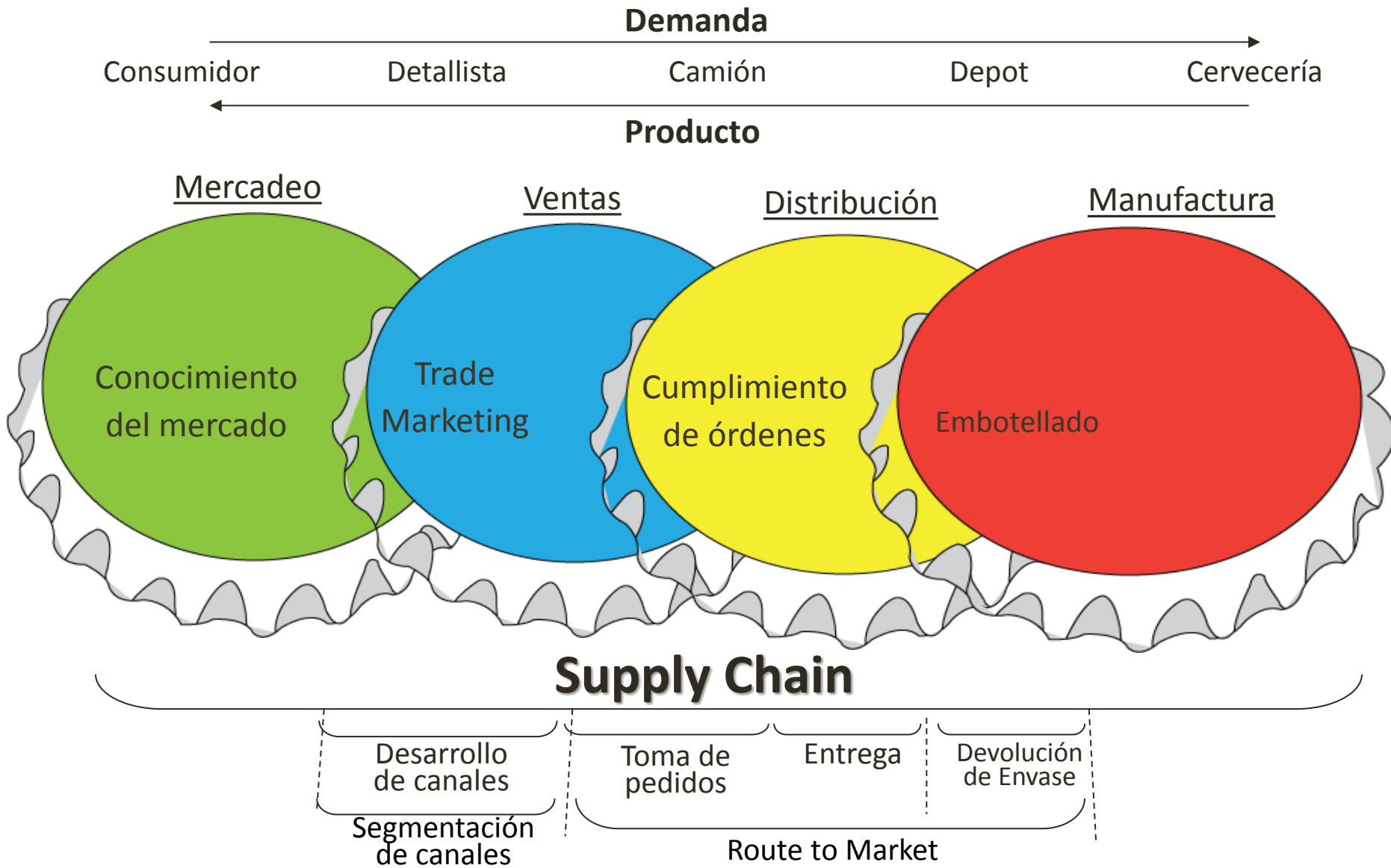


# Cadena de Valor

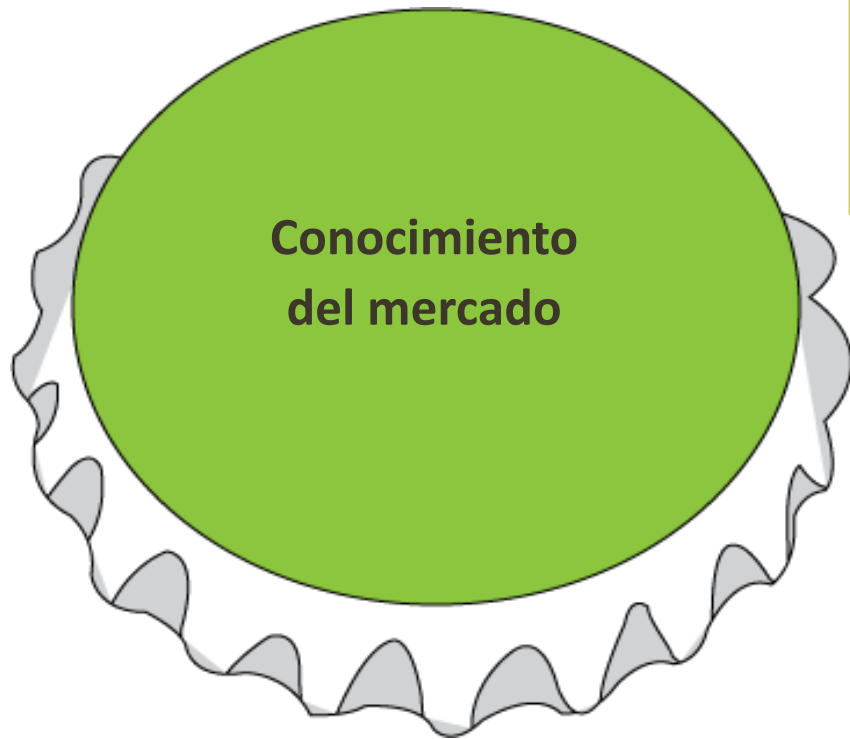
Revisaremos en esta sesión:

## Cadena de Valor

- Cadena de Valor orientada al Mercado
- Áreas que conforman la cadena de valor, su función específica y la interacción entre estas



# *Mercadeo*



A través del área de Conocimiento del Mercado, obtienen conocimiento del consumidor y variables que afectan la demanda . Realizan estudios del mercado desde el punto de vista del punto de ventas por ejemplo qué vende el punto de ventas, cual es la demanda que tienen nuestros productos y el punto de vista del consumidor.

# Ventas



A través de la fuerza de ventas se encarga de desarrollar los puntos de venta a través de propuestas de valor (qué debe vender, qué iniciativas fomentar para desarrollar al punto de ventas y con qué herramientas -equipos de frío, letreros, etc- qué soporte puedo dar para desarrollar al punto de venta).

# *Distribución*

Planifica las entregas perfectas, al día siguiente que fuere ingresado el pedido por televentas. Distribución se encarga de la facturación directa. Es importante la interrelación de distribución con Manufactura porque necesitan saber cuanto producto tienen terminado para despachar y porque Distribución es quien devolverá los envases a Manufactura para su posterior despacho.



**Cumplimiento  
de órdenes**

# Manufactura

Produce y embotella nuestro producto.



**Embotellado**

La interacción de todas estas áreas se realiza a través de un área llamada **Supply Chain**. Por ejemplo, si Mercadeo desea sacar una nueva marca, debe comunicarse con Manufactura a través de Supply chain.

Supply Chain, tiene interacción directa con ventas porque son ellos quienes pronostican la demanda en base al budget de ventas en hrs más las iniciativas (mercadeo y trade) que dan el crecimiento. Las iniciativas deben estar alineadas con la producción de Manufactura. Supply Chain programa la planificación de Manufactura.

*Bienvenidos*

*a*



*Muchas  
Gracias!*