PREVENTA

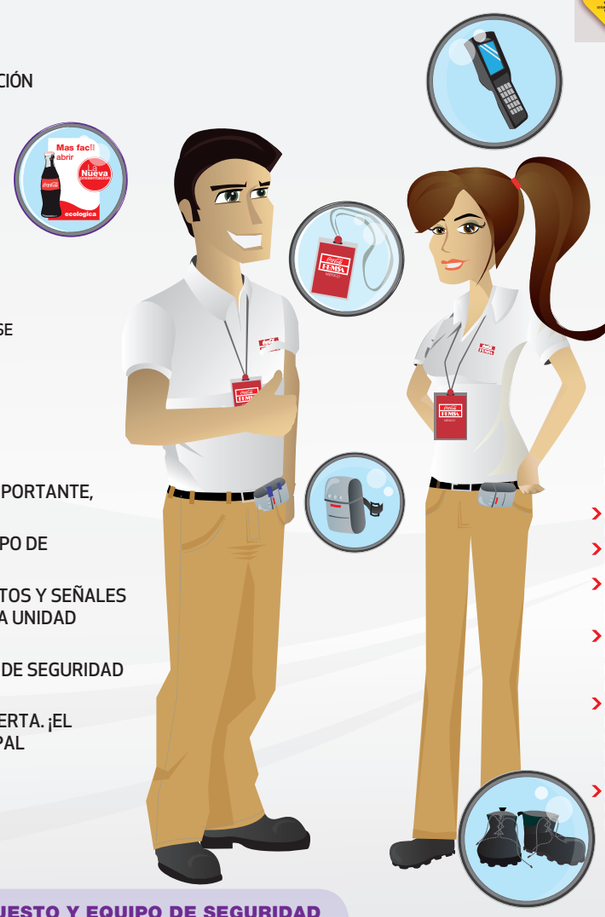
TUS OBJETIVOS Y RESPONSABILIDADES

Objetivos

GENERAR VENTAS ADICIONALES DE TODOS LOS PRODUCTOS DE COCA-COLA FEMSA, ASÍ COMO IMPULSAR Y DESARROLLAR COBERTURAS CON UNA EJECUCIÓN IMPECABLE, BRINDANDO UN SERVICIO PERSONALIZADO, MANTENIENDO UNA COMUNICACIÓN PERMANENTE CON EL CLIENTE.

Roles

- GARANTIZAR METAS Y OBJETIVOS DE LOS INDICADORES DE VENTA (VOLUMEN, COBERTURA, PLANES, ICE, ETC.) POR GEC.
- VISITAR AL 100% DE LOS CLIENTES PROGRAMADOS, BRINDANDO ATENCIÓN Y SERVICIO DE EXCELENCIA.
- PROSPECTAR Y CONQUISTAR CLIENTES POTENCIALES Y GARANTIZAR LA ACTUALIZACIÓN Y CALIDAD DE LA BASE DE DATOS.
- NEGOCIAR Y GARANTIZAR LA EJECUCIÓN DE CADA CLIENTE RESPONSABILIZÁNDOSE DE LOS ACTIVOS DE LA COMPAÑÍA.
- IDENTIFICAR CAMBIOS EN PORTAFOLIO, PRECIOS, CONDICIONES COMERCIALES Y ACTIVIDADES DE LA COMPETENCIA.



SEGURIDAD

- Si conduces una unidad, asegúrate de respetar los señalamientos, conducir de acuerdo a los límites de velocidad y traer tu documentación vigente.
- Si transitas caminando en calles y avenidas, mantente siempre atento en el cruce de calles, camina por banquetas y pasos peatonales.
- No portes alhajas, ni accesorios o artículos electrónicos llamativos para evitar asaltos.
- No te distraigas y camina siempre atento.

BÁSICOS DEL PUESTO

- Conocer todo nuestro portafolio y familiarizarte con los códigos (SKU) de los productos.
- Estudiar bien y aplicar la Película de Éxito de cada uno de los clientes, según les aplique de acuerdo a su tipo.
- El servicio que debemos prestar debe ser de la mejor calidad por lo que tu imagen y trato impecables son indispensables
- Tu labor es estratégica así que debes utilizar nuestra propuesta de valor y hacer que tus argumentos convenzan a nuestros clntes.
- Tu adecuada ejecución mantiene nuestro liderazgo de marca y garantiza el incremento en nuestras ventas.
- Toda negociación que realices debe ser lo más rentable para nuestra compañía.
- Es indispensable que conozcas todas las Políticas que nuestra compañía tiene, el apego a ellas garantizará tu excelente trabajo.
- Nuestra atención a los clientes depende de hacer un buen trabajo en equipo, mantente comunicado con tus compañeros Asesores Oro, Repartidores y con tu Jefe de ventas
- Conoce tu mercado y mantente al tanto de las oportunidades que se te presentan, adelántate siempre las necesidades de los clientes.
- Estar pendiente de las acciones de la competencia nos mantiene al día de cómo enfocar nuestros esfuerzos a ser mejores y mantener nuestro liderazgo de marca.

LENGUAJE DEL NEGOCIO

- **Grupo Estratégico de Clientes (GEC´S):** forma de segmentación o agrupación de nuestros clientes de acuerdo a su valor.
- **Gestión de Valor al cliente (GVC):** Modelo comercial de Coca Cola FEMSA para la gestión y servicio de nuestros clientes.
- **SKU: Stock Keeping Unit.** Es la Unidad Mínima de Venta, es decir es el producto de una marca o presentación.
- **Película de Éxito (PDE):** Todo lo que Coca-Cola FEMSA quiere que el consumidor/ comprador vea y experimente al entrar a un Punto de Venta.
- **Índice de Calidad en la Ejecución (ICE):** Herramienta de medición de la ejecución en el punto de venta.
- **Home Market:** Canal de distribución donde el consumidor adquiere un producto para consumo en otra parte (abarrotes, tiendas, hogares con venta, etc)
- **On Premise:** Canal de distribución donde el consumidor adquiere nuestros productos para consumo inmediato, casi siempre con alimentos (bares, restaurantes, hoteles, etc)

RUTINA DIARIA

Antes de mercado:

1. Junta de Preventa
   - Indicadores de Venta (One Page)
   - Indicadores Operativos
   - Avances de Marketing
   - CIS
   - SASSO
   - Administrativo
   - ICE
2. Reunión con fuerza de ventas:
   - Recepción de iniciativas de MKT a total distribuidora
   - Focos puntuales a indicadores de venta
3. Coaching con Jefe de Ventas:
   - Recepción de iniciativas de MKT a total distribuidora
   - Focos puntuales a indicadores de venta
4. Revisión Mercado Asesor
   - Seguimiento OT's y CIS con asesor (Por evento)

Salida a Mercado:

1. Realizar pasos del Prevendedor por cada cliente programado:

TU SEGURIDAD ES LO MÁS IMPORTANTE, PARA ELLO TE PEDIMOS:

1. UTILIZAR SIEMPRE TU EQUIPO DE PROTECCIÓN
2. RESPETAR LOS LINEAMIENTOS Y SEÑALES DE SEGURIDAD DENTRO DE LA UNIDAD OPERATIVA
3. ATENDER TODOS LOS TIPS DE SEGURIDAD DURANTE TU RUTA
4. MANTENERTE SIEMPRE ALERTA. ¡EL AUTOCUIDADO ES LA PRINCIPAL PROTECCIÓN.!

HABILITADORES DEL PUESTO Y EQUIPO DE SEGURIDAD

Habilitadores para el trabajo:

- Hand Held con GPRS y su Impresora portátil
- Vehículo (sólo aplica en algunos territorios o rutas)
- Formato Único de Prospección (FUP)
- One Page

Equipo de seguridad:

- Zapatos de seguridad
- Uniforme

PRINCIPALES INDICADORES DEL AREA O PUESTO

- CUOTA: META DE VOLUMEN DE VENTAS MENSUAL A CUMPLIR
- EFECTIVIDAD DE VISITA: 100% DE VISITAS REALES CONTRA LAS PROGRAMADAS
- EFICIENCIA DE VISITA: 100% DE VISITAS CON PEDIDOS REALIZADOS SOBRE LAS PROGRAMADAS
- CALIFICACIÓN ICE: CALIFICACIÓN DE EJECUCIÓN DE ACUERDO A LA PONDERACIÓN DE LOS CRITERIOS VIGENTES PARA HOME MARKET Y ON PREMISE.
- COBERTURA, PRESUPUESTO EN PRICE PROMOTIONS, POLÍTICAS COMERCIALES Y OTRAS PROMOCIONES: ALCANCE Y CONTROL DE ACUERDO A LOS OBJETIVOS POR PROMOCIÓN.
- PRÉSTAMO DE ENVASE: COBERTURA Y CONTROL DE PRESUPUESTO DE ACUERDO A META DEFINIDA PARA CADA TERRITORIO.

RECOMENDACIONES

1. Recuerda que formas parte de la Fuerza de Ventas de Coca Cola FEMSA, tú nos representas y de tu labor depende la calidad de nuestro servicio.
2. Nuestro trato diferenciado y el respaldo que nuestra marca ofrece a los clientes garantizará la preferencia de los consumidores.
3. Involúcrate e infórmate de cuáles son tus metas mensuales para trabajar día a día para el cumplimiento oportuno de ellas.

Después del mercado

- Transmisión GPRS

Semanal

Reunión de fuerza de ventas con gerente de ventas (Lun/Mier)

2.Asegurar la Ejecución en el punto de venta
3. Atención y seguimiento a las solicitudes del cliente
4. Transmisión GPRS

1. **ESCANEO de entrada del cliente y saludar al cliente**
2. REVISAR Inventarios.
3. RELLENO de enfriadores y exhibidores.
4. SUGERIR Y ELABORAR pedido.
5. INFORMAR Y OFRECER promociones o lanzamientos.
6. GENERAR ticket y confirmarlo con el cliente.
7. DESPEDIDA y escaneo de salida del cliente.

® Todos los derechos reservados Coca-Cola FEMSA México

V. 4 Agosto 2014