PROMOTOR MERCADERISTA NB´S

TUS OBJETIVOS Y RESPONSABILIDADES

OBJETIVOS

Ganar en el punto de venta asegurando la existencia del producto, la exhibición, el incremento de espacios y la ejecución de las estrategias de la Película de Exito de NCB´s y Jugos del Valle.

- Negociar nuestro producto con el Cliente y venderlo al consumidor final.
- Ejecutar de forma impecable dentro de las cadenas del Canal Moderno.
- Mantener una comunicación permanente con el Cliente (Jefe de Abarrotes, Jefe de Recibo, Gerente y Subgerente) y con el Supervisor.

RESPONSABILIDADES

- Mercadeo y acomodo de acuerdo a PdE
- Aplicar la publicidad y promociones
- Nivelación de inventarios y verificación de órdenes de compra
- Revisión y solución de OTs
- Reportar y clasificar mermas y devoluciones
- Verificar precios
- Negociaciones de espacios con jefe de abarrotes y gerente de tienda
- Impulsar la venta

RECOMENDACIONES

- Ofrece beneficios de nuestros productos de la misma categoría y nuestro servicio diferenciado.

TIPS

- Tú eres el representante de Coca-Cola FEMSA frente al cliente y consumidor. Necesitamos todo tu entusiasmo, conocimiento, habilidades y experiencia.

RUTINA

EN LA DISTRIBUIDORA

1. Aprende de lanzamientos, conoce nuevas promociones, material POP y recibe asesoría del supervisor de cómo realizar mejor tu labor.
2. Participar en las juntas semanales, aportando ideas y casos de éxito, para el logro de los objetivos comunes.
3. Informar las actividades propias y de la competencia para generar mayores oportunidades de venta y obtener ideas para mejorar la calificación en ICE.

RECOMENDACIONES

- Ofrece portafolio adecuado, mantén el mayor inventario activo de cada categoría; asegura oferta multiempaques, captura y asegura puntos de conexión.

HERRAMIENTAS

- Uniforme
- Tarima
- Enfriador
- Escalera
- Cutter
- Patín hidráulico
- POP
- Carpeta Operativa: Planogramas, Información del ICE, Lineamientos proporcionados por la tienda o cadena, Hojas blancas

SEGURIDAD

Tu seguridad es lo más importante, para ello te pedimos:

- Utiliza siempre tu equipo de protección.
- Respeta los lineamientos y señales de seguridad.
- Atiende todos los tipos de seguridad durante tu estancia en mercado e instalaciones de los clientes.
- Mantente siempre alerta.
- El autocuidado es la principal protección.

Recuerda que tu seguridad es tu responsabilidad y tu obligación, no hay justificación para la falta de ella.
Asegúrate de respetar los señalamientos y traer tu documentación vigente.
En caso de que utilices vehículo extrema precauciones en su manejo y usa equipo de seguridad.
El uso del equipo de seguridad es la mejor prevención de accidentes; no hay excusa para no usarlo.

EQUIPO DE SEGURIDAD

- Uniforme
- Faja de seguridad
- Zapatos de seguridad
- Guantes

RECOMENDACIONES

Ofrece los beneficios de nuestros productos de la misma categoría y nuestro servicio diferenciado.

LENGUAJE DEL NEGOCIO

- **VOLUMEN:** Número de cajas físicas o unidad que se venden durante un periodo determinado.
- **CAJA FÍSICA:** Término con que se designa al contenido de una caja no importando el volumen que ésta tenga, en presentación retornable y/o no retornable.
- **CAJA UNIDAD:** Es el contenido de una caja física convertida a cajas con 24 botellas de 8 onzas para obtener un comparativo real sin importar el tamaño de la botella.
- **SKU (STOCK KEEPING UNIT):** Es la unidad mínima de venta, es decir es el producto de una marca o presentación. Ejemplo: Coca-Cola lata, Fanta 2 Litros NR, Lift 1 L NR.
- **PUNTO DE VENTA (PDV):** Cualquier establecimiento que venda refresco, donde el consumidor pueda adquirir nuestros productos.
- **HIPERMERCADOS:** Son todas aquellas tiendas que cuentan con variedad de mercancías, generales y ropa, entre 12 y 60 cajas registradoras, dirigido a nivel medio/alto, manejan un promedio de aproximadamente 80,000 SKU's y12, 000 m2.
- **SUPERMERCADO:** Tiendas con un máximo de 15 carriles, ticket de compra promedio: $267.00, 25,000 a 50,000SKU's, dirigido a nivel medio alto y alto y un tamaño promedio entre 2,500 m2 y 6,000 m2.
- **TIENDAS DE CONVENCIENCIA:** Son tiendas que cuentan con una sólo caja, menor variedad de productos de abastecimiento y precios mayores que un autoservicio, tamaño promedio de 1,000 m2.
- **BODEGAS:** Tiendas que cuentan con un máximo 15 cajas registradoras, sin acabados en su interior, un promedio de 40,000 SKU's, menor variedad, mayores descuentos y mayor rotación, dirigido a nivel medio bajo y bajo y un tamaño promedio: 8,000 m2.
- **EJECUCIÓN:** Son todas aquellas acciones que se desarrollan en el punto de venta para maximizar las ventas, garantizar la adecuada rotación del producto y exposición de nuestras marcas hacia el consumidor final, asegurando nuestra dominancia en el mercado.
- **COMBO:** Es un paquete de promoción armado por Mercadotecnia.
- **PROMOCIÓN:** Es el programa de corta duración diseñado para proveer al consumidor o tienda de un incentivo extra para adquirir los productos de la compañía.
- **SOVI:** Presencia en Inventario Visible o no. de frentes visibles dentro del enfriador y/o anaquel, disponibles al comprador.
- **EXHIBICIÓN EN CALIENTE:** Inventario no refrigerado del cliente que se encuentra a la vista y disposición de los consumidores en el punto de venta.
- **PRIMERA POSICIÓN:** Significa "Primer Impacto Visual" a través de nuestros enfriadores.
- **AUTOSERVICIO:** Es un establecimiento ordenado por departamentos y categorías, donde el consumidor puede comprar desde productos de la canasta básica hasta artículos de lujo. Cuenta con un área de cajas (Fast-Lane).
- **LÍNEA DE CAJAS:** Fast Lane o línea de cajas donde se encuentran los enfriadores de Coca-Cola FEMSA y algunos exhibidores de nuestros productos.
- **HOT SPOTS:** Todos los lugares de la tienda que no son lugares habituales para bebidas donde tenemos producto Coca-Cola.
- **DIALOGOS DE VALOR:** Diálogos vendedor-cliente para persuadir al cliente.
- **EXHIBICIONES:** Las exhibiciones son muebles o producto apilado que se encuentran en el pasillo principal de la tienda.
- **ROTACIÓN:** Acción de colocar el producto más reciente hasta el frente. En enfriadores considera que el producto frío va hasta adelante.
- **CAREO:** El careo significa mostrar de frente al comprador la marca del producto. Se colocar el producto de tal manera que por lo menos, se vea en primera posición, 1 de cada marca.
- **ICE:** Indice de Calidad en la Ejecución. Es la forma en que la compañía mide los criterios de ejecución en el punto de venta y lo compara con el resto de las operaciones.
- **POP:** Es el material de punto de venta y su función es informar a los clientes sobre precios, descuentos o promociones.
- **PRECIADO:** Significa asegurar que cada producto tenga una cenefa o sticker con el costo para el cliente.
- **FRENTEO:** Colocar el producto frente al comprador. Debe de estar en las tres primeras líneas de los espacios asignados.

EN LA TIENDA

1. **SALUDA** al jefe de abarrotes y registra asistencia.
2. **CUENTA** y frentea el producto.
3. **SACA** Producto de bodega y garantiza espacio.
4. **MERCADEA** el producto y limpia anaqueles.
5. **ACTUALIZA** y nivela inventarios con base.
6. **CONFIRMA** el pedido.
7. **ASEGURA** Película de éxito.
8. **UTILIZA** material de apoyo.
9. **REALIZA** venta de pasillo.
10. **ENVÍA** información de venta vía IVR.

® Todos los derechos reservados Coca-Cola FEMSA México V. 2. Marzo 2013