

INFOGRAFÍA

Cómo aumentar ventas a través del canal tradicional en América Latina

El canal tradicional es un **terreno lleno de oportunidades**

10
MILLONES

Tiendas de barrio en América Latina¹

>40%

De las ventas al menudeo (al menos) en todos los países de la región

↑↑

Ganó participación de mercado en 5 países en 2015²

\$

Los tenderos ofrecen altos márgenes a las grandes empresas de consumo



La oferta de valor de las tiendas de barrio está **perfectamente adaptada** al consumidor Latinoamericano

Sin embargo, este canal enfrenta **muchos desafíos** y se ve **amenazado** por la expansión del canal moderno



7.4%

Tiendas de conveniencia siguen creciendo en América Latina³



En México, por cada 7 Eleven u OXXO cierran entre 10 y 15 tiendas de barrio⁴

1/15

Lo que representa un riesgo para la Gran Empresa:



Para las grandes empresas que logren superar esos desafíos, existe la oportunidad de **aumentar ventas en un 15%** y sus márgenes en un **10%**⁵



FUNDES propone una receta en **3 pasos** para **superar esos desafíos** y **aumentar ventas**⁶

1

MEJORAR LA GESTIÓN Y LA EJECUCIÓN DEL PUNTO DE VENTA

Entrenar y asesorar a los tenderos en:

- Gestión Empresarial**
Educación financiera
Rentabilidad de la operación
Manejo de inventarios
- Ejecución en punto de venta**
Mercadeo
Experiencia y servicio al consumidor
Infraestructuras

2

ADQUIRIR INTELIGENCIA DEL CANAL Y APLICARLA PARA SEGMENTAR Y OPTIMIZAR LA ESTRATEGIA COMERCIAL

- Levantar **micro información** sobre la tienda, el tendero y el consumidor
- Dividir su base de tiendas en **segmentos** por tipo de consumidores.
- Implementar **estrategias comerciales (trade marketing)** diferenciadas por cada tipo de segmento

3

APALANCAR A LAS FUERZAS DE VENTAS Y A LOS MAYORISTAS PARA QUE VELEN EL SEGUIMIENTO DE 1 Y 2

- Entrenar y asesorarles en:
Gestión Empresarial
Optimización de rutas de distribución
- Hacerles una **transferencia de conocimiento** de las fases 1 y 2 (metodología y conocimiento) para tener una fuerza de venta más inteligente

Con FUNDES, aplica esas estrategias para **aumentar tus ventas** y tu cuota de mercado, **reducir tus costos**, administrar mejor el riesgo y **aumentar el valor de tu marca**

VENTAS

- ✓ Aprovechar altos márgenes
- ✓ Superar la competencia y ganar participación de mercado
- ✓ Alcanzar a nuevos clientes

COSTOS

- ✓ Incrementar eficiencia y productividad
- ✓ Optimizar las rutas de ventas

Generar impacto colectivo

Innovar

FUNDES
LATINOAMÉRICA

Mitigar

Generar sostenibilidad

MARCA

- ✓ Mejorar la reputación
- ✓ Generar impacto social
- ✓ Hacer que las mipymes identifiquen la marca de la empresa

RIESGOS

- ✓ Diversificar, reforzar y alinear operaciones
- ✓ Bajar la dependencia hacia grandes cadenas comerciales
- ✓ Construir relaciones leales con mayoristas

Fuentes

1 ILACAD World Retail (2015) – Food Retail Map for Latin America
2 Kandar World Panel (2015) - "Shopper & Retail Dynamics Latam"
3 Euromonitor international (2015)

4 Mundo Ejecutivo (2016) - Tienditas de la esquina, hacia el declive
5 Nielsen (2016) – Successful strategies in traditional trade around the globe
6 FUNDES (2017) - "Como Aumentar Ventas a Través del Canal Tradicional en América Latina"