

04

Retail future



**Perfect
people
+
Perfect
store**

“La simplicidad es la máxima sofisticación”

- Leonardo Da Vinci -



Sabemos que el sector retail está adaptándose a una nueva realidad, la contingencia sanitaria obligó a los consumidores a cambiar hábitos y preferencias. Las personas están mucho más inmersas en el espacio digital, son más conscientes del valor del dinero y el agotamiento de los recursos; al mismo tiempo, el reto para generar y mantener su atención está latente.

Las tendencias de consumo para este año indican un ávido entusiasmo por las marcas que invierten en experiencias personalizadas, en modelos inclusivos, de corte social y sustentables, así como en conexiones que apliquen lo último en tecnología para facilitar el proceso de compra.

En **SOMOSUNO** traemos el futuro del retail al presente. Nuestra fórmula de ejecución perfecta en cinco etapas: **Perfect people + Perfect store**, es infalible.

En ella, la planeación toma una importancia considerable.

Escuchamos a nuestros clientes e identificamos todas las variables; nos sumergimos en la marca, en los objetivos de la promoción, en el target, en los requerimientos del lugar de la activación y, a partir de ahí, aterrizamos la estrategia, cuidando en todo momento que sea afín a los lineamientos, tanto los oficiales, como los de cada cliente.

La primera etapa se relaciona con el talento. Nuestro procedimiento de reclutamiento y selección es sumamente cuidadoso y permanece en control constante. Nos aseguramos de atraer a las personas idóneas para interactuar con los consumidores porque sabemos que son el punto de partida -en muchos casos, incluso, medular-, para establecer conexiones efectivas con la marca. De forma paralela, realizamos benchmark de percepciones y revisamos que se cumplan los beneficios personales que se aprobaron para que el talento se comprometa con la promoción y lo ponemos por escrito.





En esta etapa se involucra también nuestro sólido equipo de administración, asegurándose de mantener al día las cuestiones contables y administrativas para garantizar que todos los trámites sean los adecuados, cumpliendo en tiempo y forma con obligaciones, nóminas, altas, bajas y cambios en el IMSS.

La etapa siguiente es fundamental, se trata de la capacitación del talento. Ya sea e-learning o presencial, nos aseguramos de dotar a los embajadores de marca con toda la información, las habilidades, los recursos y las herramientas que requieren para ejecutar exitosamente la promoción.

Contamos con 30 salas totalmente equipadas para las capacitaciones presenciales, incluso si son foráneas. En las formaciones en línea usamos **el sistema Ctrl+** que nos permite guardar un absoluto control de todas las actividades, desde el registro, hasta la evaluación y la entrega de reportes. Al terminar otorgamos un certificado de acreditamiento en ventas, merchandising y supervisión PDV, validado como certificación y

especialización por la SEP y la STPS (DC3). De esta manera el talento eleva su condición convirtiéndose en el factor Perfect People de nuestra fórmula.

Durante la ejecución entra en acción nuestro activo de Business Intelligence, células multidisciplinarias que trabajan colaborativamente para garantizar que se cumpla la segunda parte de la fórmula: **Perfect Store**. Revisamos que la infraestructura sea la adecuada durante todo el tiempo que dure la promoción. Establecemos un equipo de atención y logística para brindar apoyo y soporte al personal de campo, optimizando rutas, revisando el cumplimiento de acciones e indicadores de productividad, así como asignando materiales y recursos, tanto para la promoción como en exhibiciones secundarias.

En esta etapa la entrega de información es puntual y certera; nos permite tomar decisiones, medir resultados y mantener una visibilidad eficiente durante el desarrollo de la actividad. Para elaborar los reportes utilizamos herramientas tecnológicas que muestran en tiempo récord



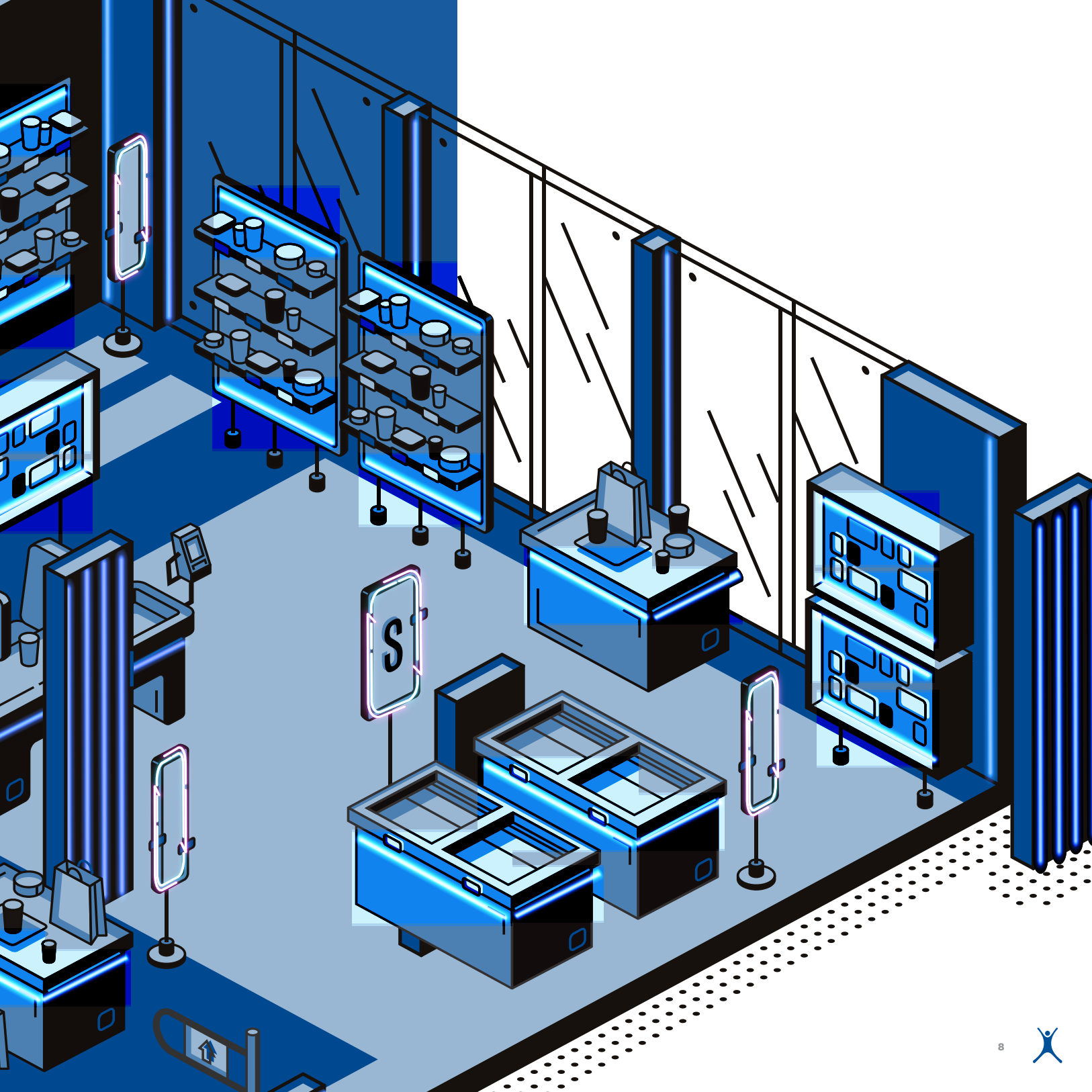
la geolocalización de los recursos, la duración de la jornada laboral, así como los indicadores de mercado, entre los que se encuentran, participaciones diarias, número de implementaciones y exhibiciones semanales, actividades de la competencia y precios. Los reportes incluyen también el número de dispositivos que interactuaron, puntos de venta medidos por día, evidencias fotográficas y la cantidad de contactos realizados diariamente con los consumidores.

En **SOMOSUNO** transformamos promotores y activadores en **Perfect people** para las marcas de nuestros clientes y conectamos creativamente con los consumidores en el PDV, controlando todas las variables en **Perfect store**.

Perfect people
+
Perfect store
=
Retail future

La fórmula de **SOMOSUNO** cuya simplicidad resguarda el sofisticado futuro del sector retail.





MODELO DE EJECUCIÓN PERFECTA



TALENTO

- Reclutamiento, selección, contratación
- Altas/Bajas/Cambios
- Pagos colaboradores
- Beneficio personal

ADMINISTRACIÓN

- Obligaciones
- Nóminas
- IMSS

CAPACITACIÓN

- E-learning
- Presencial





EJECUCIÓN

- Infraestructura
- Equipo de atención
- Cumplimiento de rutas y prioridades
- Gestión de material y recursos
- Atención y soporte personal de campo

BUSINESS INTELLIGENCE

- Resource allocation vs. SO
- Optimización de rutas
- Indicadores de productividad
- Agotados, precios, SOS, SO
- Implementación

