



IMPLEMENTA DIY
Redes de Ventas y Comercialización

IMPLEMENTA DIY.

Presentación Corporativa.



1. ¿Quiénes somos?
2. ¿Por qué potenciar el punto de venta?
3. ¿Cuál es nuestra propuesta de valor?
4. ¿Qué servicios realizamos?
5. ¿Cómo es nuestro proceso?
6. ¿Qué aporta nuestro proceso?
7. ¿Cómo son nuestros informes?
8. En resumen, ¿En qué somos diferentes?
9. ¿Dónde estamos?



1. IMPLEMENTA DIY: ¿QUIÉNES SOMOS?



¿Quiénes somos?

Implementa DIY es una empresa especialista en redes de ventas externas para el canal Do It Yourself, Ferretería y Tradicional.

¿Qué misión tenemos?

Aumentar la **Distribución, el Espacio y la Visibilidad** de nuestras marcas representadas. Con ello, buscamos generarles más **Ventas.**

¿Qué aportamos?

1. Profesionales de las **Ventas**
2. Especialistas en **DIY**
3. **Proceso único** del ciclo de ventas
4. **Full-Partnership**

¿En qué se traduce?

1. **MÁS VENTAS** (sell-in y sell-out)
2. **MAYOR CONTROL** del punto de venta
3. **MÁS FLEXIBILIDAD** en acciones de punto de venta
4. **MÁS VELOCIDAD** en los lanzamientos
5. **REDUCCIÓN DE COSTES**



2. ¿POR QUÉ POTENCIAR EL PUNTO DE VENTA?



- Cerca del **70% de las decisiones** de compra se toman en el punto de venta.
- Los fabricantes trabajan para aumentar el espacio en mente de sus marcas en el consumidor final.
- Ese trabajo debe estar alineado con la presencia y la imagen de las marcas en el punto de venta.



- **Nosotros trabajamos para maximizar el espacio de las marcas en el punto de venta a través de mayor espacio, visibilidad y argumentos CVB (características, ventajas, beneficios) , generando tanto sell-in como sell-out.**



3. ¿CUÁL ES NUESTRA PROPUESTA DE VALOR?



SOMOS ESPECIALISTAS

- Implementa DIY está dirigida por un profesional con más de 15 años de experiencia en Canal Gran Consumo y Gran Superficie Bricolaje DIY.
- Los Equipos Comerciales son especialistas en DIY.

SOMOS VENEDORES

- Nuestro foco está en GENERAR VENTAS.
- Buscamos crear ESPACIOS ADICIONALES DE VENTA.
- Vamos más lejos del concepto GPV tradicional de auditar el punto de venta.

PROCESO ÚNICO DE VENTAS

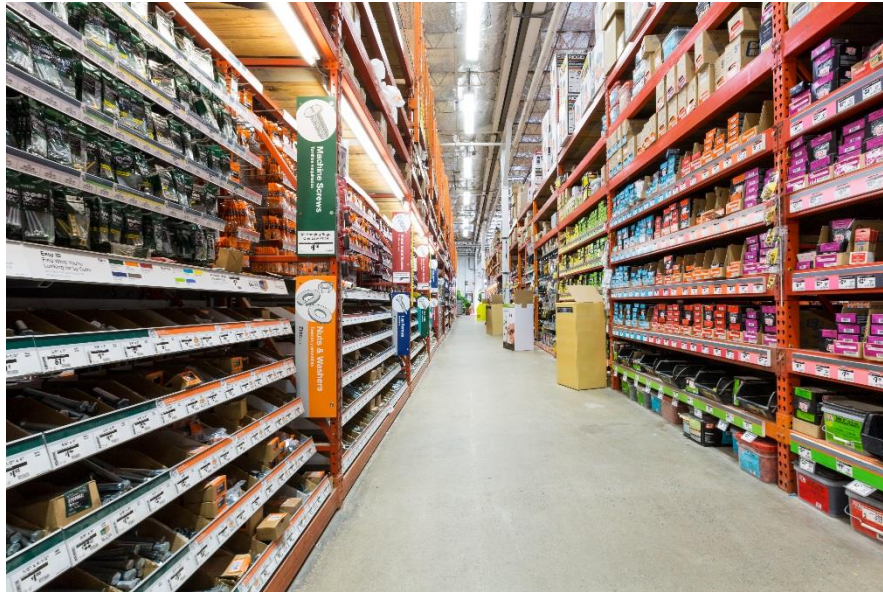
Usamos un proceso de seguimiento de las ventas **(Implementa POS Management Cycle)**, que es propio, y que ha dado resultados positivos en importantes multinacionales del Sector.

SOLIDEZ

Somos **partners de Balgal S.L.**
Empresa creada en 2003, líder en Outsourcing Especialista en gestión Equipos entre las **top 8 de España.**
Usamos su tecnología + nuestros equipos.



4. ¿QUÉ SERVICIOS REALIZAMOS?



Ofrecemos los siguientes **servicios** con nuestra red comercial (detalle en Web):

- Externalización de fuerzas de ventas
- Gestión del punto de venta
- Acciones estacionales
- Acciones de impacto en zona geográfica
- Planogramas, calendarios promocionales y audits
- Televenta canal tradicional

Los **equipos** pueden ser:

- **Compartidos** entre fabricantes no competidores
- **Exclusivos**

5. ¿CÓMO ES NUESTRO PROCESO?



6. ¿QUÉ APORTA NUESTRO PROCESO?



IMPLEMENTA DIY
Redes de Ventas y Comercialización

Herramienta informática propia

- Herramienta exclusiva
- Permite recopilar información del punto
- Permite tratar la información de forma visual
- Favorece la toma rápida de decisiones
- Permite ver foto del lineal antes y después de la visita

Recopilación de información

- Control de surtido pactado en lineal
- Roturas de stock
- Control de presencia de cabeceras pactadas
- Seguimiento de precios propios y competencia
- Espacios adicionales

Detección y generación oportunidades

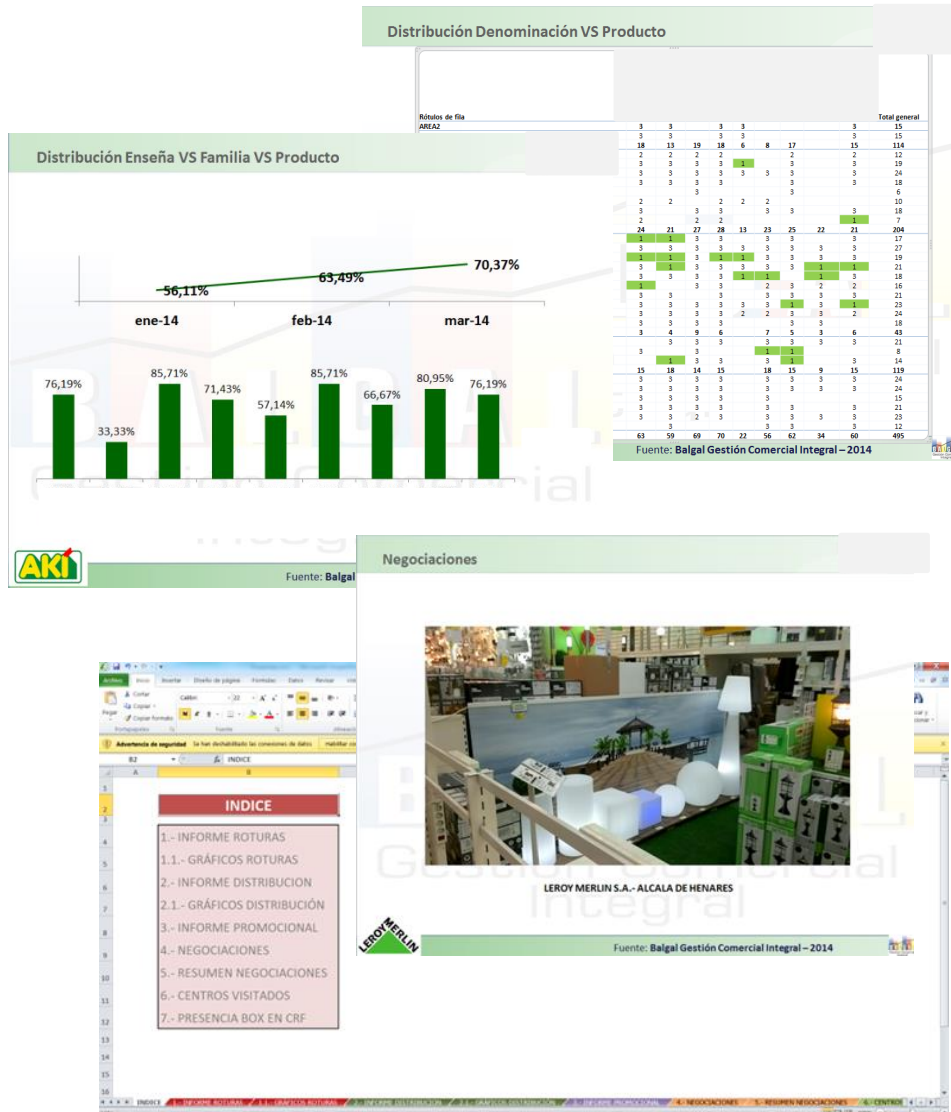
- Referencias no presentes que se deban añadir
- Alarmas de nuevas referenciaciones de competidores
- Colocación en lineal de Nuevos Lanzamientos
- Acciones comando para Nuevos Lanzamientos.

Negociación de espacios adicionales

- Equipo preparado e incentivado para logro de espacios adicionales.
- Buscamos espacios extras donde colocar más productos negociando directamente en el punto de venta (material sin cargo o descuento)
- Reportamos los espacios adicionales de competencia



7. ¿CÓMO SON NUESTROS INFORMES?



Informes personalizados a medida del cliente de **todos los puntos visitados:**

- Surtido
- Distribución
- Roturas stocks
- Precios
- Promociones / Espacios adicionales
- Análisis de la evolución
- Detalle de las gestiones realizadas.
- Reporte fotográfico

MÁXIMO DETALLE DEL PUNTO DE VENTA

- Todos exportables a Excel
- Acceso a los datos vía Web



8. EN RESUMEN: ¿EN QUÉ SOMOS DIFERENTES?



1. Específicamente DIY. Desde Equipo Directivo a Equipo Comercial

2. Orientados a Ventas. Generamos espacios de VENTAS ADICIONALES

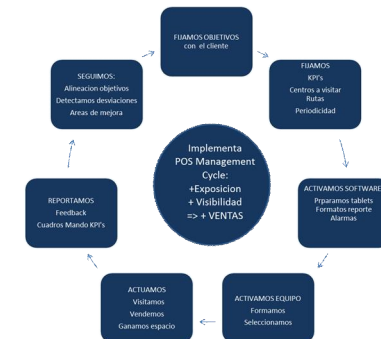
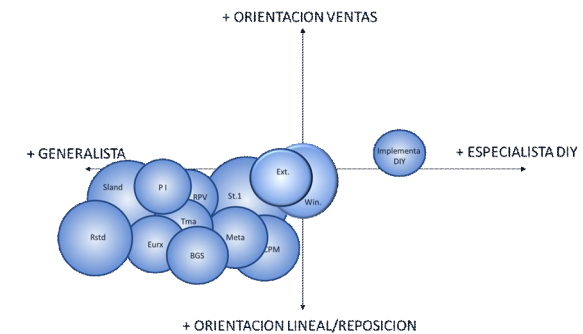
- Pactamos cabeceras locales y exposiciones secundarias
- SISTEMA EXPOSITOR AUTOMONTABLE
- Cross-selling
- Acciones REGIONALES (MAPA SINERGIAS)

3. Proceso propio del ciclo de ventas :

- BBDD UNICA:
 - Conocimiento de las ventas A NIVEL TIENDA del 70% DIY
 - Mapa de contactos y sinergias
- Cuadros de mando con KPI's propio con galería fotográfica
 - Presentado mensualmente
 - Desarrollo de consulta online
- PROCESO PROBADO CON ÉXITO
 - Ha funcionado en entorno multinacional DIY

4. Cobertura Geográfica España + Portugal

5. Coste por visita competitivo.





IMPLEMENTA DIY
Redes de Ventas y Comercialización

Oficinas Barcelona.

C./ Beethoven 15, 4ª planta
08021 Barcelona

Oficinas Madrid.

C./ María Amalia de Sajonia 1
28660 Boadilla del Monte

Contacto.

Teléfono. 931 87 83 11
Email: info@implementadiy.com