

Introducción a la Gestión por Categorías

Entender al Cliente

- Categorías se estructuran en torno al comportamiento del comprador.
- Comprender cómo piensan y compran los clientes.
- Ser la tienda donde los clientes más compran.



Optimizar la Mezcla de Productos

- Analiza los SKU para identificar los productos más vendidos y eliminar los de baja rotación.
- Combina adecuadamente marcas reconocidas y marcas propias.
- Más variedad = Más ventas y mejores márgenes.



Utiliza Promociones para Impulsar las Ventas

Gastos comerciales de proveedores:

- Ofertas tipo 2x1
- Reducciones temporales de Prehíbridos promocionales de alta visibilidad
- Exhibidores de góndola
- Cupones y anuncios



Gestionar Estantería con Planogramas

- Planifica cuánto espacio se asigna a productos, siguiendo el planograma.
- Coloca artículos de alto margen a la altura de los ojos.
- Asigna más espacio a los productos de mayor venta.



Decisiones Basadas en Datos

Usa datos para ajustar estrategias y mejorar el rendimiento.

Utiliza datos de:

- Reporte del Punto de Venta (POS)
- Programas de fidelización
- Nielsen o Circana



Colaborar con Proveedores

Líderes de categoría pueden:

- Compartir información sobre el mercado
- Identificar productos de bajo rendimiento
- Recomendar productos
- Crear planogramas



Gestión por categorías sólida = cliente satisfecho + mayores ventas + mejores beneficios

Para aprender más, inscríbete en la serie:

Gestión por Categorías