

**DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS DE CONSUMO MASIVO EN TIENDAS DE
BARRIO.**

HUGO ANDRES BELTRAN MERCHAN

Trabajo de Grado para Obtener el título de

TÉCNICA PROFESIONAL EN PROCESOS ADMINISTRATIVOS



Asesor

Wilson Figueroa

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL
ESCUELA DE ADMINISTRACION
PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

BOGOTÁ

2017

RESUMEN

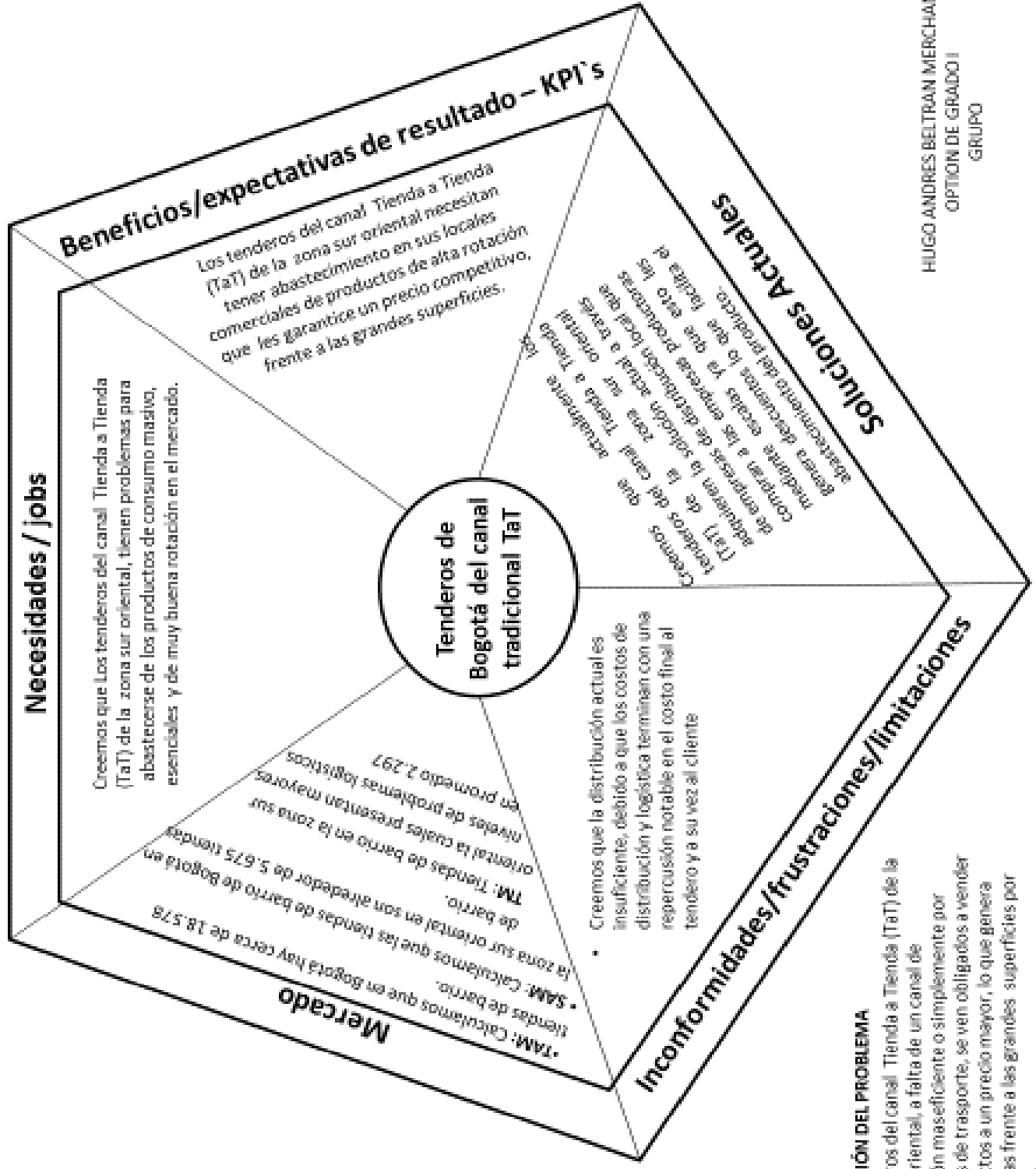
Con base en la problemática de los precios de los productos de consumo masivo que se ven reflejadas en las cifras de Fenalco y ministerio de hacienda del mes de febrero 2016 versus febrero 2017, en la que se evidencia que el comercio en Colombia paso del 5.1% al -1.15, estos entes pretenden que para el resto del año estos indicadores aumenten y el canal tradicional (canal Tienda a Tienda ó TaT) es un gran artífice en los planes que pretenden ejecutar dichos órganos, ya que en Colombia hay cerca de 98.000 tiendas de barrio, en Bogotá hay alrededor de 19.000, sin embargo estas tiendas presentan problemas de abastecimiento en vista de que no hay estrategias de logística solidas que permitan que estos establecimientos tengan productos de consumo masivo los cuales se contemplan de manera muy importante en los planes anteriormente mencionados para subsanar el déficit.

En este orden de ideas este es un canal que tiene bastante proyección, así que como estudiante universitario y a través planteamientos hipotéticos descritos en la metodología CUSTOMER DEVELOPMENT propongo una solución práctica a través de un sistemas de pedido novedoso el cual presenta la oportunidad de hacer el pedido como si estuviera siendo visitado por un representante de ventas o ser contactado de forma inmediata para la toma del pedido, esto a través de una plataforma para dispositivos móviles o simplemente mediante una llamada se hará la facturación y sin importar el día de esta, la promesa de entrega es de 48 horas, esto en cierta parte contribuirá con el desarrollo de la economía e impulso del comercio como se presupuestó por los entes encargados.

DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Los tenderos del canal Tienda a Tienda (TaT) de la zona sur oriental, a falta de un canal de distribución más eficiente o simplemente por facilidades de logística y transporte, se ven obligados a vender los productos a un precio mayor, lo que genera desventajas frente a las grandes superficies respecto a los costos de venta y rotación de los productos de consumo masivo.

PENTÁGONO DE PERFILACIÓN DE CLIENTES



DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Los tenderos del canal Tienda a Tienda (TaT) de la zona sur oriental, a falta de un canal de distribución mas eficiente o simplemente por facilidades de transporte, se ven obligados a vender los productos a un precio mayor, lo que genera desventajas frente a las grandes superficies por los costos.

FORMATO DE LA ENTREVISTA

1. ¿Con que frecuencia es visitado por un representante de ventas?

- A. Diario
- B. Semanal
- C. Mensual
- D. Nunca

2. ¿Se siente a gusto con la distribución local de productos de consumo masivo?

<input type="checkbox"/>	Si
<input type="checkbox"/>	No ¿Por qué? _____

3. ¿Cómo se abastece de los productos de consumo masivo que vende en su tienda habitualmente?

4. ¿Qué le falta al sistema logística de venta de los productos de consumo masivo en su sector?

5. ¿Qué tan rentable le resulta el abastecimiento de los productos de consumo masivo en su tienda?

- A. Mucho
- B. Poco
- C. Nada

¿Por qué?

6. ¿En una escala de 1 a 5, donde 5 es muy frecuente y 1 poco frecuente qué calificación le daría, a la venta de los productos de consumo masivo en su establecimiento?

1	2	3	4	5

7. ¿Qué importancia tiene el precio al momento de los productos de consumo masivo de su tienda frente a las grandes superficies?

- A. Muy importante
- B. indiferente
- C. No importa

8. ¿Cuáles son las principales objeciones de sus clientes frente a la compra de los productos de consumo masivo?
-

9. ¿Considera importante constituir una alternativa logística para la distribución de los productos de consumo masivo inicialmente?

<input type="checkbox"/>	Si ¿Por qué? _____
<input type="checkbox"/>	No _____ _____

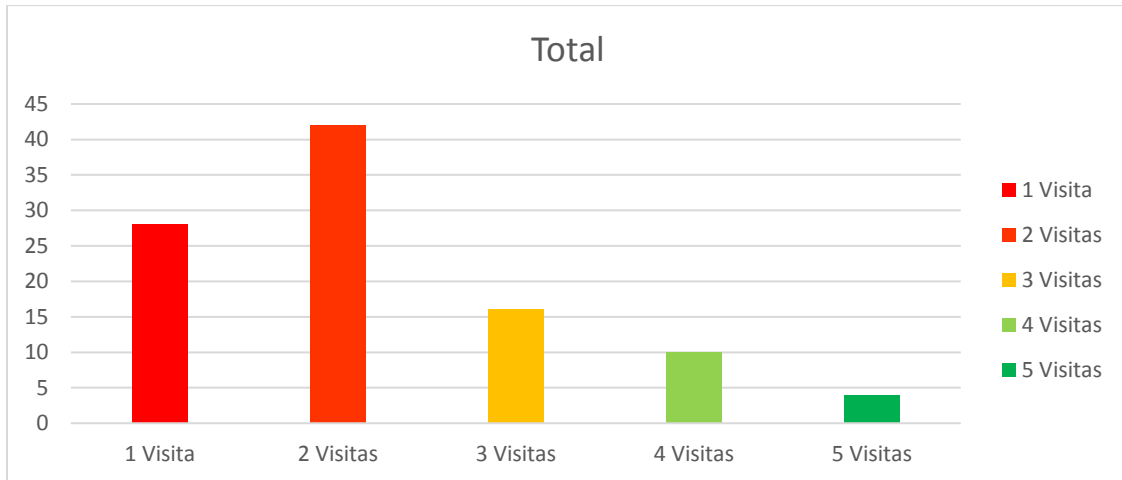
10. ¿Optaría Usted para abastecer su negocio de los productos de consumo masivo en?

- A) _____ Ir a la plaza mayorista
- B) _____ Distribución directa de la empresa productora a la tienda
- C) _____ distribución indirecta por parte de un tercero

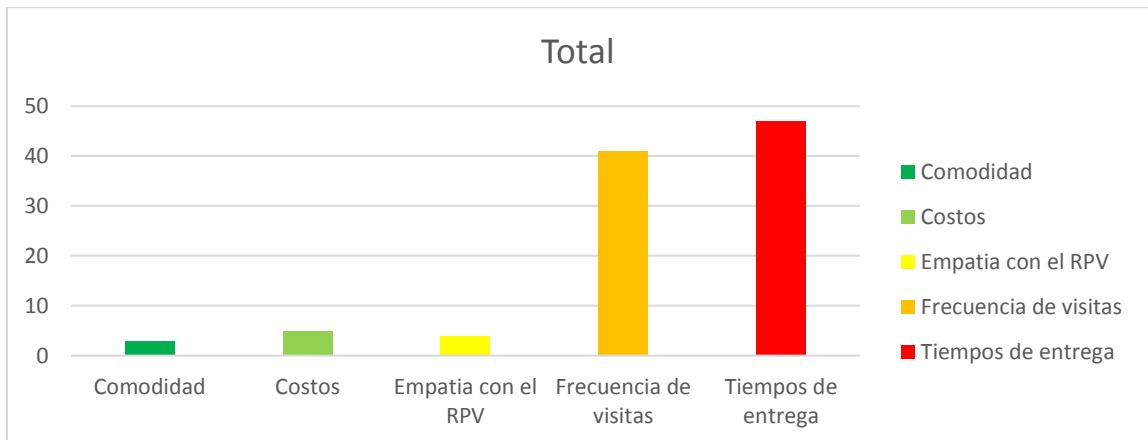
¿Por qué?

HALLAZGOS

1. Se determinó con base a entrevista aplicada que los representantes de venta sin importar la empresa presentan frecuencias irregulares en la visita, lo que repercute en la entrega.

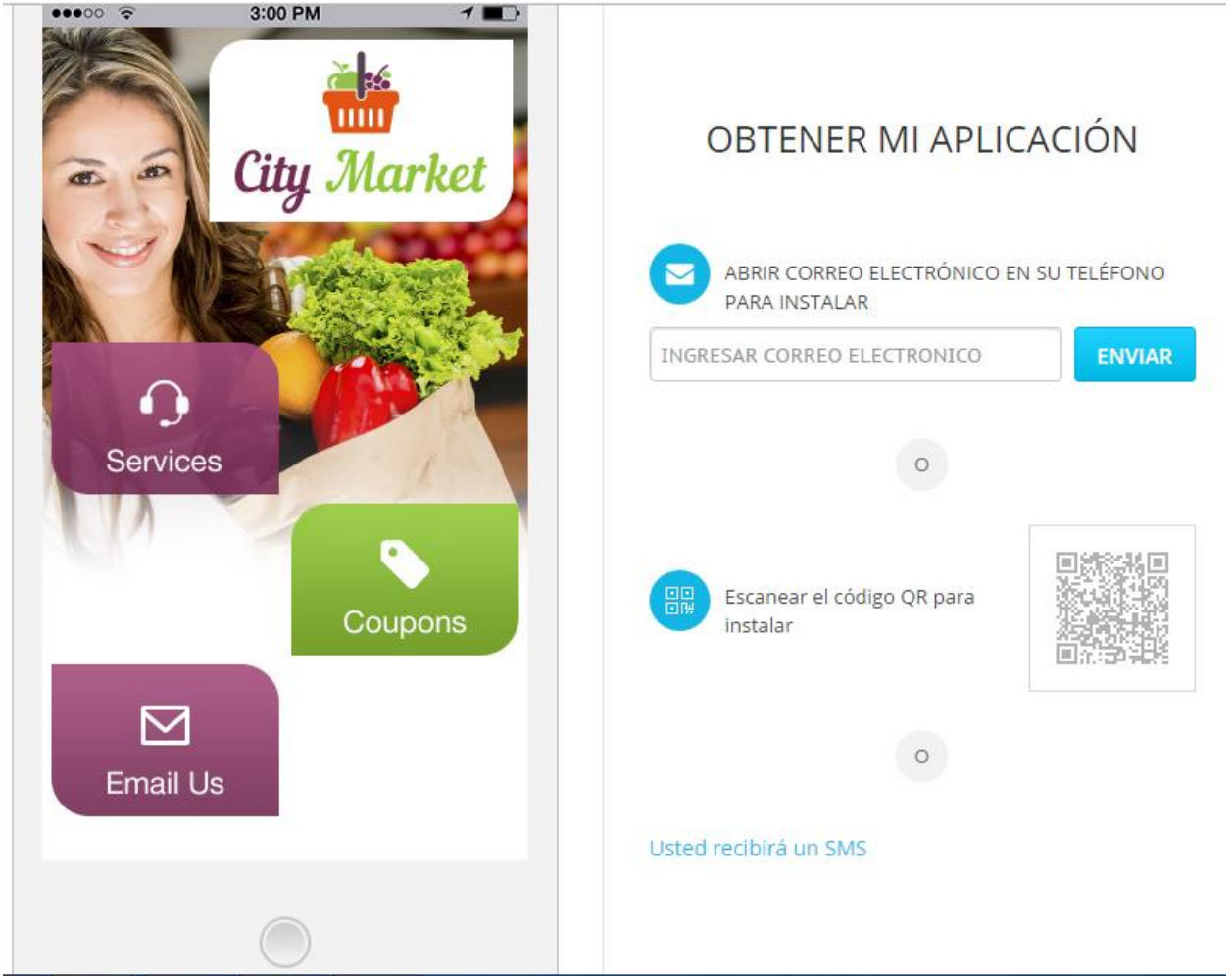


2. Los tenderos en general no se sienten conformes con lo distribución actual de productos de consumo masivo.
3. Los dueños de las tiendas indican que la falencia principal son los tiempos de entrega de los pedidos en las ocasiones en que se realiza la toma de los pedidos.



4. Poco ya que los gastos en logística disminuyen la ganancia de los tenderos, aunque aumenta los precios de venta al consumidor.

PROTOTIPO




5.




PRODUCTOS DISPONIBLES:

ARROZ
@
35800.00 \$



ARROZ
1 Kilo
3000.00 \$



ARROZ
3 Kilos
8500.00 \$



CAFE
Display x 12
6000.00 \$



CAFE



3:00 PM



[← Inicio](#)

Services



ARROZ

3 Kilos

8500.00 \$



CAFE

Display x 12

6000.00 \$



CAFE

12 Libras

33000.00 \$



CAFE

6 Libras

17000.00 \$



CARRO DE COMPRAS:

regresar Carro de compras

ARROZ 35800.00 \$ 2 eliminar

CAFE 17000.00 \$ 1 eliminar

Total: 88600.00 \$

Ingrese su información de contacto.

Nombres

Apellidos

Teléfono de contacto

Direccion

FACTURACIÓN DE LA VENTA:

The image shows a mobile application interface for a shopping cart. At the top, the status bar displays the time as 3:00 PM. Below the status bar, a dark navigation bar contains a back arrow labeled 'regresar', the text 'Carro de compras', a search icon, and a shopping cart icon with a red notification bubble containing the number '3'. The main content area is a blue form with several white input fields. The fields are labeled: 'Nombres', 'Apellidos', 'Teléfono de contacto', 'Direccion', 'Barrio', 'Ciudad', 'Localidad', and 'cedula'. At the bottom of the form is a light blue button with the text 'Enviar pedido'. The entire form is set against a blue background with a vertical scrollbar on the right side.

regresar Carro de compras

Nombres

Apellidos

Teléfono de contacto

Direccion

Barrio

Ciudad

Localidad

cedula

Enviar pedido

OFERTAS:

