

Glosario y terminología TPx

Si alguna vez te has encontrado en una sala de reuniones llena de personas de finanzas, tecnología y ventas, sabrás la sensación mientras comienzan a utilizar su propio lenguaje de siglas. Puede ser abrumador seguir el hilo de la conversación, especialmente cuando se trata de TPM. Todas las siglas asociadas con la gestión de promociones comerciales pueden dejarnos a muchos pensando. Para ayudarte a entender el complejo mundo de las promociones comerciales, hemos compilado una lista completa de siglas de TPM.

Glossario

ACR	Acumulación	El reconocimiento de ingresos o gastos en los estados financieros de una empresa antes de que el efectivo sea realmente recibido o pagado. Esto se basa en el principio contable de igualar ingresos y gastos en el período en el que se incurren, independientemente de cuándo ocurra la transacción en efectivo.
ACN	AC Nielsen Company	ACN, o Nielsen, es un proveedor de datos sindicados.
ACV	Volumen de todos los productos	Una métrica utilizada en la industria minorista para medir el volumen total de ventas de una categoría de productos o marca específica en un período de tiempo determinado, típicamente durante el transcurso de un año.
IA	Inteligencia artificial	La IA es el desarrollo de sistemas informáticos para realizar tareas que normalmente requieren inteligencia humana, como el reconocimiento de voz, la percepción visual, la toma de decisiones y la traducción de lenguaje, entre otras.
API	Interfaz de programación de aplicaciones	Un conjunto de rutinas, protocolos y herramientas para construir software y aplicaciones.
ASP	Precio de venta promedio	El precio promedio al cual los productos o servicios de una empresa se venden durante un período específico. El ASP se calcula dividiendo el total de ingresos generados por ventas entre el total de unidades vendidas.

B2B	Business-to-business	Empresas que venden a otras empresas (los fabricantes de bienes de consumo son B2B).
B2C	Business-to-consumer	Empresas que venden a consumidores (las tiendas minoristas son B2C).
BI	Business Intelligence	Conjunto de herramientas y metodologías que pueden analizar, gestionar y entregar información relevante para el negocio. Incluye herramientas de informes/consultas y paneles de control. Las tecnologías de BI proporcionan vistas previas, actuales y futuras de las operaciones comerciales.
CID	Costo por dólar incremental	El costo de obtener un dólar adicional en ventas.
COGs	Costo de los bienes vendidos	Los costos directos asociados con la producción y entrega de los productos o servicios de una empresa. Los COGs incluyen el costo de los materiales, la mano de obra directa y los gastos generales relacionados con la producción y entrega del producto o servicio.
CRM	Gestión de la relación con el cliente	Un conjunto de prácticas que permite a una organización gestionar y analizar sus interacciones pasadas, presentes y futuras con los clientes.
CX	Customer Experience	La impresión que la empresa deja en sus clientes. Esto incluye las interacciones directas con las tiendas y empleados de la organización, así como la percepción general de la marca.
DBA	Administrador de bases de datos	Es el término de big data relacionado con un rol que incluye planificación de capacidad, configuración, diseño de bases de datos, monitoreo de rendimiento, migración, resolución de problemas, seguridad, copias de seguridad y recuperación de datos. Es responsable de mantener y respaldar la integridad del contenido y la estructura de una base de datos.
DC	Centro de distribución	Es una instalación utilizada por las empresas para almacenar, gestionar y distribuir sus productos a minoristas, mayoristas o al consumidor final.
Disp	Display	Cualquier disposición o presentación de productos diseñada para llamar la atención, involucrar a los clientes y aumentar las ventas. En el contexto de la industria de los comestibles, generalmente se trata de una ubicación secundaria alejada del conjunto principal de estantes.
DSD	Entrega directa a tienda	Un modelo de distribución en el cual un fabricante o distribuidor entrega productos directamente a tiendas minoristas individuales en lugar de a un depósito.

ERP	Planificación de recursos empresariales	Un proceso de gestión de actividades críticas del día a día y otras partes del negocio, a menudo asistido por software y tecnología.
ETL	Extracción, transformación y carga	Estas tres funciones se combinan en una sola herramienta para transferir datos de una base de datos a otra.
F&D	Feature & Display	Un evento de mercadeo en retailers que combina características y exhibición (feature & display) al mismo tiempo, en los mismos productos y tiendas.
Feat	Feature	Un anuncio de un producto en un folleto impreso o electrónico.
FMCG	Productos de consumo masivo de rápida rotación	Productos de consumo que se venden rápidamente y a un costo relativamente bajo. Los productos FMCG suelen ser consumidos o utilizados diariamente o con frecuencia, e incluyen artículos como alimentos y bebidas, productos de cuidado personal, suministros de limpieza y artículos para el hogar.
FSDU	Unidades de exhibición independientes	Displays independientes que presentan productos específicos. Se utilizan en la industria minorista para influir en los patrones de compra.
GM	Margen bruto	Una métrica financiera que mide la rentabilidad de los productos o servicios de una empresa. Se calcula restando el costo de los bienes vendidos (COGS) a los ingresos generados por ventas y expresando el resultado en porcentaje.
IRI	Information Resources, Inc	IRI es un proveedor de datos sindicados.
KPI	Indicador clave de desempeño	Una métrica medible utilizada para rastrear y evaluar el desempeño de un individuo, equipo, departamento u organización en el logro de objetivos o metas específicas.
MDB	Base de datos multi-dimensional	Un tipo de base de datos optimizada para aplicaciones OLAP (Procesamiento Analítico en Línea) y almacenamiento de datos. MDB puede crearse fácilmente utilizando la entrada de una base de datos relacional.

ML	Machine Learning	El aprendizaje automático o machine learning, un componente de la IA, es un campo de la informática que utiliza estrategias estadísticas para proporcionar la capacidad de "aprender" con datos en la computadora. El ML se utiliza para aprovechar las oportunidades ocultas en los grandes datos.
OLAP	Procesamiento Analítico en Línea	Es el proceso mediante el cual se realiza el análisis de datos multidimensionales utilizando tres operadores: desglose, consolidación y segmentación.
OOS	Fuera de stock	Un artículo que está autorizado para venderse en una tienda y tiene espacio en el estante, pero no hay producto disponible.
P&L	Profit & Loss	Un término financiero que resume los ingresos, costos y gastos de una empresa durante un período específico de tiempo, típicamente un trimestre o un año fiscal.
POP	Punto de compra	La configuración donde los minoristas planifican y ejecutan la promoción de productos específicos, en el caso de las tiendas físicas, a menudo está cerca del lugar donde se realizan las transacciones.
POS	Punto de venta	Mientras que POS se refiere literalmente al punto donde el consumidor compra el producto.
RGM	Revenue Growth Management	Un enfoque estratégico que tiene como objetivo optimizar el crecimiento de los ingresos de una empresa maximizando el valor y la rentabilidad de sus productos o servicios. El RGM típicamente incluye la optimización de precios, la efectividad de las promociones, el análisis del mix de productos y la optimización del gasto comercial.
RM	Margen retailer	Se calcula como un porcentaje del precio de venta del producto. Por ejemplo, si un minorista compra un producto a un proveedor por \$50 y lo vende a un cliente por \$100, el margen retailer sería de \$50 o del 50% del precio de venta.
ROI	Retorno de la inversión	Una métrica financiera utilizada para medir la rentabilidad de una inversión o proyecto, $(\text{Beneficio Neto} / \text{Costo de la Inversión}) \times 100$.
RTM	Ruta al mercado	La forma en que un minorista proporciona los productos al público objetivo en el momento adecuado. Es el canal o modelo de distribución que permite a las empresas vender sus productos a los compradores.
SaaS	Software como servicio	Permite a los proveedores alojar una aplicación y ponerla a disposición a través de Internet. Los servicios SaaS son proporcionados en la nube por proveedores de SaaS.

SKU	Stock Keeping Unit	Una descripción detallada de un artículo disponible para la compra que incluye todos sus atributos, como tamaño, color y otros datos relevantes para el seguimiento del inventario de una tienda.
SOP/ POE	Procedimiento operativo estándar	Un documento escrito que describe los pasos, procedimientos y pautas para realizar una tarea o proceso en particular.
SQL	Lenguaje de consulta estructurado	SQL es un lenguaje de programación estándar que se utiliza para recuperar y gestionar datos en una base de datos relacional. Este lenguaje es muy útil para crear y consultar bases de datos relacionales.
TPM	Gestión de la promoción comercial	El proceso de presupuesto, asignación, planificación y ejecución de promociones, conciliaciones y creación de provisiones financieras.
TPO	Optimización de la promoción comercial	Un proceso que implica el uso de datos y análisis para optimizar las promociones comerciales y maximizar su impacto en las ventas y la rentabilidad.
TPR	Reducción temporal de precios	Un precio de venta indicado por una etiqueta en el estante en la tienda, donde el precio se reduce por un período de tiempo específico.
TPx	Promoción comercial (x incluye gestión, optimización y análisis de efectividad)	Según el Promotion Optimization Institute (POI), TPx incluye la gestión de promoción comercial, la optimización de promoción comercial, la efectividad de promoción comercial y su análisis.
UPC	Código universal de producto	Un código especial impreso en el empaque del producto que permite identificar un artículo en particular. Consiste en dos componentes: una serie única de barras negras que sirve como un código de barras legible por máquina, y un número de 12 dígitos colocado debajo de él.