

Guía de fundamentos de TPM para empresas de consumo masivo

Reinventar cómo tu organización gestiona los procesos de promoción comercial.

Durante décadas, las empresas de bienes de consumo han luchado por impulsar la eficiencia y aprovechar al máximo las herramientas adecuadas en los procesos de promoción comercial, herramientas que a menudo no producen los resultados deseados. Si tu equipo todavía depende de hojas de cálculo para gestionar, rastrear y analizar el gasto en promociones comerciales, probablemente sepas que este proceso está desactualizado y fragmentado. Pero ¿cómo encuentras la mejor opción entre las soluciones disponibles? Utiliza nuestra guía a continuación para ayudarte a comprender los componentes principales de una solución efectiva de Trade Promotion Management (TPM).

¿Qué es trade promotion management (TPM)?

Trade Promotion Management o gestión de promoción comercial, describe el proceso de presupuestar, planificar y conciliar el gasto comercial de una empresa, con el objetivo de impulsar las ventas y la rentabilidad, al mismo tiempo que se aumenta la productividad del personal de ventas y finanzas.

¿Qué puede hacer la solución adecuada de TPM por tu negocio?

- ✓ Gestiona fácilmente todas tus relaciones con distribuidores, acuerdos comerciales y conciliaciones.
- ✓ Aumenta tu eficiencia para lograr mejores resultados y potenciar tu ROI.
- ✓ Dedícale menos tiempo a ingresar datos manualmente y más tiempo a tomar medidas basadas en datos.
- ✓ Mantente competitivo y ágil al tomar decisiones oportunas basadas en datos precisos, actualizados y armonizados.
- ✓ Confía en una única fuente para todas las partes: ventas, desarrollo comercial, finanzas y revenue growth management.
- ✓ Planifica para el futuro mientras miras más allá de TPM, hacia Trade Promotion Optimization (TPO) y Revenue Growth Management (RGM).

¿Qué capacidades deberías buscar en una solución de TPM?

01 Planificación y presupuestos transparentes

Para garantizar la convergencia entre ventas, marketing y finanzas, tu solución de TPM debe proporcionar visibilidad entre áreas en las promociones, planes de cuenta, presupuestos, análisis posteriores a la promoción, y estados de cuenta de pérdidas y ganancias. Opta por una solución que tenga una interfaz de usuario intuitiva pero potente para que sea fácil para los equipos acceder y adaptarse rápidamente, y facilite la colaboración de manera continua. Busca capacidades dentro del sistema que proporcionen atajos para el usuario, así como procesos y flujos de trabajo adaptables.

02 Gestión de deducciones

Liquidar deducciones puede ser tedioso, por lo que una solución que permita la liquidación automática liberará a tu equipo brindándole tiempo para abordar las excepciones y reducir los gastos en deducciones inválidas. Una interfaz rápida y sencilla para aprobaciones, así como para el manejo de liquidaciones manuales, es clave para reducir el envejecimiento de las deducciones y mejorar las tasas de validación.

03 Pronóstico de consumo y envío

Tu planificación de cuentas debe proporcionar tanto volumen promocional como no promocional para un plan de consumo completo, preferiblemente con factores de base y aumento modelados estadísticamente. Deberás poder retrasar y modificar el pronóstico de consumo para producir un pronóstico preciso de envío. La capacidad de informar, lado a lado, sobre ventas y gastos planificados, pronóstico de envío y resultados reales es vital.

04 Datos

Trabaja con un sistema de TPM que pueda ayudarte a integrar y armonizar las fuentes de datos necesarias para asegurar una base sólida. Busca un proveedor con un equipo interno de ciencia de datos para proporcionar factores de base y de aumento verdaderamente predictivos, y hacer recomendaciones sobre cómo llenar las brechas en las fuentes de datos y la calidad.

05 Compromiso de financiamiento y provisiones

Tu solución de TPM debería permitirte realizar compromisos financieros a nivel de promoción, mientras que el sistema asume la carga de distribuir la responsabilidad a nivel granular (productos, cuentas y semanas), además de proporcionar una vista de la responsabilidad en cualquier nivel de la jerarquía de cuentas y productos.

06 Informes y paneles intuitivos

Busca una solución de TPM que proporcione insights y accionables claros, como informes y paneles visuales orientados a cada función (finanzas, ventas y dirección), KPIs relacionados con el rendimiento de las promociones, eficiencia del gasto, efectividad de las promociones comerciales, provisiones, antigüedad de las deducciones, estados de cuenta y pérdidas y ganancias brutas y netas.

07 Onboarding, gestión del cambio y soporte continuo

Tu proveedor de TPM debería contar con equipos de soporte técnico y servicio al cliente separados. Los equipos de customer success deben estar integrados por profesionales de la industria que comprendan tanto la solución como el proceso empresarial para garantizar el éxito en la integración, gestión del cambio y ser un asesor de confianza a medida que avances en el uso de la solución.

Inteligencia de promoción comercial lista para usar al alcance de la mano.

Conoce CPGvision: la mejor herramienta de soluciones RGM completamente conectada e integrada para bienes de consumo masivo, construida en la plataforma Salesforce. Con la funcionalidad más avanzada en la industria, CPGvision proporciona aplicaciones para ayudarte a gestionar y optimizar tu promoción comercial.

Tu éxito es el nuestro: CPGvision proporciona un equipo de customer success dedicado, compuesto por profesionales de la industria. Independientemente de dónde te encuentres en tu travesía de RGM, estarás completamente equipado con las soluciones que necesitas para un crecimiento rentable. Ponte en contacto con nosotros hoy mismo para obtener más información.

Contacto:
sales@cpgvision.com