

# Guía sobre software de TPM para empresas de consumo masivo

Aprende cómo el software de TPM puede ayudarte a administrar tu gasto comercial de manera efectiva, liderando a una mejora en la rentabilidad.

La gestión de promoción comercial (TPM) es un proceso dinámico que incorpora la **elaboración de presupuestos, la asignación de presupuestos a cuentas, la planificación de promociones, la conciliación de deducciones y el análisis de resultados**, lo que puede resultar complicado si se intenta gestionar en hojas de cálculo.

Para asegurarse de que la gestión de promoción comercial se realice de la mejor manera posible, las marcas de bienes de consumo están recurriendo a soluciones especializadas. Aquí es donde el **software de TPM** se convierte en un factor determinante.

## ¿Qué es un software de gestión de promoción comercial (TPM)?

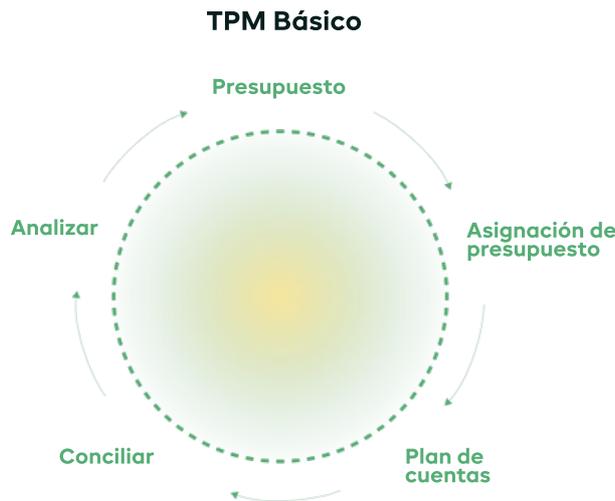
Un software de TPM es una herramienta que ayuda a las empresas a **gestionar sus actividades promocionales** de manera más efectiva, aportando un nivel de precisión y eficiencia que los procesos manuales no pueden alcanzar.

## Cómo las empresas de bienes de consumo aprovechan el software de TPM

Un software de TPM puede aprovecharse para mejorar la gestión del gasto comercial de varias formas. Aquí hay algunas formas específicas de hacerlo:

- 1. Para rastrear el gasto comercial:** El software TPM consolida todos los datos relacionados con las promociones en una sola plataforma. Puede utilizarse para rastrear una variedad de datos de gasto comercial, incluyendo reembolsos, reducciones de precio, sumas globales, términos comerciales, EDLP. Estos datos están vinculados directamente a la actividad y se utilizan para identificar áreas donde se puede optimizar el gasto comercial.
- 2. Para pronosticar el gasto comercial:** Con la ayuda de datos históricos y algoritmos de machine learning, el software TPM puede prever el resultado potencial de diversas estrategias promocionales. Este análisis predictivo te permite optimizar tu gasto comercial dirigiendo recursos hacia las oportunidades más prometedoras y evitando el exceso de gasto. También te permite aumentar la precisión de tus acumulaciones financieras y evitar sorpresas.
- 3. Para informar sobre el gasto comercial:** El software TPM puede utilizarse para generar informes sobre el gasto comercial y ayudar a identificar situaciones de exceso de gasto, así como fondos no utilizados que pueden reciclarse para generar volumen.
- 4. Para el análisis posterior al evento:** El análisis posterior al evento es un componente crítico de la gestión del gasto comercial. El software TPM te permite comparar los resultados proyectados de una promoción con los resultados reales, ayudándote a entender qué funcionó y qué no. Esto puede informar sobre futuras promociones, haciendo que tu gasto comercial sea más eficiente con el tiempo.

Al aprovechar estas capacidades, el software de TPM puede ayudarte a gestionar tu gasto comercial de manera más efectiva, liderando a una mejora en la rentabilidad y una sólida posición competitiva.



## Por qué el software de TPM es una necesidad para las marcas de consumo masivo

El **gasto en promociones comerciales** es un gasto importante para las empresas de productos de consumo, sin embargo, a menudo es **difícil de medir y conciliar**. Esto se debe a la **complejidad del proceso** que implica el seguimiento de múltiples niveles de gasto, como cupones, descuentos e incentivos.

Las empresas también deben hacer un seguimiento de los resultados de ventas e ingresos asociados. Sin la medición y conciliación adecuadas del gasto en promoción comercial, las **empresas corren el riesgo de gastar en exceso y obtener un rendimiento decreciente**.

Para abordar este desafío, las empresas recurren a soluciones como el **software de TPM**. Estos son algunos de los beneficios comerciales que aporta el software de gestión de promoción comercial:

### 1. Mejora la gestión financiera y el pronóstico

- **Optimiza la asignación de presupuestos:** El software de TPM mejora la toma de decisiones al proporcionar una visibilidad clara sobre el gasto en promoción comercial y los resultados, asegurando un retorno máximo de la inversión.
- **Realiza un seguimiento del gasto e identifica discrepancias:** Permite el monitoreo del gasto en varios niveles, ayudando a identificar y abordar discrepancias financieras y reducir el riesgo de gastos excesivos.
- **Mejora la precisión del pronóstico:** El software, combinado con modelos de datos avanzados, permite pronósticos de ventas más precisos, facilitando una distribución óptima de productos.

### 2. Aumenta la productividad y eficiencia

- **Automatiza procesos:** Al simplificar la entrada de datos, pronósticos e informes, el software de TPM libera tiempo para el análisis estratégico y el desarrollo de estrategias de promoción más eficientes.

- **Reduce tareas intensivas en mano de obra:** Minimiza la necesidad de entrada y extracción manual de datos, lo que permite que los equipos de ventas se centren en el compromiso con los clientes.

### 3. Aumenta la transparencia y mejora la gestión de riesgos

- **Aumenta la visibilidad en los datos de promoción comercial:** El software de TPM mejora la transparencia en el seguimiento del desempeño de las campañas e identifica áreas de mejora.
- **Reduce los riesgos financieros:** Ayuda a minimizar los errores de acumulación, mantener registros de auditoría y prevenir sorpresas financieras.

### 4. Mejora la agilidad y competitividad en el mercado

- **Facilita la adaptabilidad a los cambios:** El software permite ajustes rápidos en los planes, asegurando la alineación entre todas las áreas involucradas, incluyendo ventas, desarrollo comercial, finanzas y revenue growth management.
- **Proporciona una vista consolidada de las promociones:** El software de TPM ofrece una visión unificada de todas las actividades promocionales, simplificando procesos y mejorando la eficiencia.

### 5. Establece la base para el crecimiento futuro

- **Garantiza escalabilidad e integración:** La solución de TPM elegida debe formar parte de un conjunto que crezca con tu organización, gestionando eficazmente las interrelaciones y permitiendo decisiones más inteligentes.
- **Prepara para capacidades avanzadas:** Debería sentar las bases para expansiones futuras, como la Optimización de Promoción Comercial (TPO) y la Gestión del Crecimiento de Ingresos (RGM).

El software de TPM proporciona una vista consolidada de todas las actividades promocionales, simplifica los procesos promocionales, reduce costos y mejora la eficiencia. Esta tecnología también puede ayudar a las empresas a **comprender mejor a sus clientes**, identificar tendencias y **optimizar su estrategia promocional** mediante el **análisis de datos**.

Por lo tanto, no sorprende que la implementación del software TPM sea cada vez más importante. De hecho, se espera que el tamaño del mercado global de software de gestión de promoción comercial crezca de USD 1.04 mil millones en 2021 a USD 2.15 mil millones para 2028.

**Pero, ¿qué características debería ofrecer un software de TPM eficiente?** Veamos las capacidades que debes buscar al decidirte por un proveedor de software TPM.

## 9 características a tener en cuenta a la hora de buscar un software de TPM

No todas las soluciones de software de TPM se crean iguales, y las características que ofrecen pueden afectar significativamente la efectividad y adecuación a las necesidades de tu negocio. Para orientarte en la selección del mejor software de TPM para tu organización, exploremos las características esenciales que deberías buscar:

## 1. Planificación y presupuestación de cuentas

Una herramienta robusta de TPM permite una visibilidad interfuncional en las promociones, planes, presupuestos, análisis y estados de resultados, asegurando la alineación entre ventas, marketing y finanzas.

Una función de planificación y presupuestación permite a las empresas desarrollar planes para sus campañas promocionales, incluyendo los tipos de promociones utilizadas y los resultados esperados.

Al ver de manera precisa y rápida el **análisis posterior a la promoción**, las empresas pueden analizar **tendencias y pronosticar** el retorno esperado de la inversión (ROI) para cada actividad promocional, mejorando así la eficiencia de su asignación de presupuestos.

Pero eso no es todo, un software de TPM con capacidades de planificación y presupuestación de cuentas puede ayudar a **mejorar la productividad**, ya que los usuarios de ventas invertirán menos tiempo volviendo a ingresar promociones y más tiempo con sus clientes. Esta capacidad para **mejorar la eficiencia en la planificación** puede ayudar a las empresas a optimizar su estrategia promocional y lograr mejores resultados comerciales.

## 2. Modelado de base y aumento

El modelado de base y aumento es una característica del software de TPM que ayuda a las empresas a analizar la efectividad de sus campañas promocionales. Basado en la idea de que las promociones pueden tener tanto una "base", que es el cambio en las ventas que habría ocurrido sin la promoción, como un "aumento", que es el cambio adicional en las ventas atribuido a una promoción.

El modelado de base y aumento es esencial para la optimización de la promoción comercial porque brinda a los fabricantes una comprensión más profunda de los impactos del precio y la promoción en las ventas.

## 3. Pronóstico de envíos

Elige un software de TPM con informes de volumen promocional y no promocional. Busca sistemas que permitan informes lado a lado de las ventas planeadas, los pronósticos de envíos y los datos reales.

El pronóstico de envíos es una característica importante de cualquier software de TPM porque puede ayudar a las empresas a predecir con precisión la demanda futura de sus productos.

Las empresas pueden utilizar estos datos para optimizar sus niveles de inventario y asegurarse de tener los productos adecuados en stock para satisfacer la demanda de los clientes. Estos datos de pronóstico también pueden ayudar a las empresas a identificar oportunidades de crecimiento y aumentar las ventas.

Además, un pronóstico preciso tiene el potencial de ayudar a las empresas a garantizar que tengan los productos adecuados en stock en el momento adecuado. Al estar mejor equipadas para satisfacer las demandas de los clientes, también pueden reducir el riesgo de tener un exceso o falta de stock.

## 4. Gestión de deducciones

La gestión de deducciones, liquidaciones y conciliaciones son características esenciales del software de TPM, ya que estos procesos pueden ser desafiantes y consumir mucho tiempo.

Además, siempre existe el riesgo de errores o disputas en las liquidaciones que pueden ser costosos y llevar mucho tiempo. Sin embargo, al utilizar una función de software de gestión de deducciones y automatizar el proceso, las empresas pueden mejorar la precisión y eficiencia de sus promociones comerciales.

Esto garantizará que todas las partes involucradas en la promoción reciban el crédito o el pago adecuado.

Con la funcionalidad de liquidaciones automáticas, podrás minimizar la mano de obra, permitiendo que el equipo de cuentas por cobrar se enfoque en las excepciones. Busca una interfaz de usuario fácil de usar para las liquidaciones manuales y una plataforma con capacidades de colaboración para una comunicación más rápida.

## 5. Gestión de datos

Los sistemas de TPM presentan ambición en cuanto a datos, por lo que es importante elegir un software que pueda integrar y armonizar eficientemente fuentes de datos. Contar con un equipo interno de ciencia de datos es una ventaja adicional.

## 6. Compromisos de financiamiento y acumulaciones

Un software de TPM debería permitir al usuario realizar compromisos financieros a nivel promoción. Esto permite que el sistema asuma la carga de distribuir la responsabilidad hasta el nivel granular (productos, cuentas y semanas) y proporcionar una visión de la responsabilidad en cualquier nivel de la jerarquía de cuentas y productos.

## 7. Informes y paneles fáciles de usar

Tu solución de TPM debería proporcionarte ideas claras y accionables. Esto debería incluir informes dirigidos a cada función: finanzas, ventas y dirección, con KPIs claves relacionados con el rendimiento de la promoción, eficiencia del gasto, efectividad de la promoción comercial, acumulaciones y antigüedad de deducciones, finanzas brutas a netas, etc.

Los paneles visuales con capacidad de desglose te ayudarán a reaccionar rápidamente para ver qué está funcionando y qué no, para que puedas ajustar según corresponda y obtener resultados positivos.

## 8. Facilidad de uso

Necesitarás una interfaz de usuario que brinde capacidades potentes y facilidad de uso. Busca "botones fáciles" - clonación de promociones individuales y múltiples, distribución del sistema para financiamiento y planificación con capacidad de anulación del usuario. El sistema debería predecir volúmenes para el usuario pero aún así permitir anulaciones del usuario cuando sea necesario. ¡Puedes tenerlo todo si realizas la investigación adecuada!

## 9. Soporte continuo

Finalmente, un buen proveedor de software de TPM debería ofrecer equipos de soporte técnico y servicio al cliente por separado, incluyendo profesionales de la industria de bienes de consumo masivo para un proceso de onboarding efectivo, gestión del cambio y soporte continuo.

Existen varias formas de proporcionar soporte al usuario, incluyendo documentación, materiales de capacitación y equipos de atención al cliente. Estos recursos ayudan a los usuarios a aprender a utilizar el software, solucionar cualquier problema que puedan encontrar y **obtener ayuda cuando la necesiten**.

La razón por la cual un buen soporte al usuario es particularmente importante para el software de TPM es que frecuentemente es utilizado por una amplia gama de usuarios dentro de una organización, incluyendo personal de ventas, marketing, finanzas y IT. Es probable que cada uno de estos usuarios tenga un nivel diferente de experiencia técnica y **pueda necesitar diferentes tipos de soporte** según sus responsabilidades.

No obstante, con un soporte efectivo, todos los usuarios deberían sentirse cómodos utilizando el software, obteniendo así el máximo valor de él.

Ahora, al comparar software de gestión de promociones comerciales, considere estos factores:

- 1. Escalabilidad de las campañas:** ¿La empresa necesitará gestionar un número creciente de campañas de promoción comercial con el tiempo? Si es así, ¿cómo manejará cada producto esa escalabilidad? Considere factores como la facilidad de gestionar múltiples campañas desde un panel central, opciones de desglose ajustables y la granularidad de las campañas, así como cualquier consideración de precios.
- 2. Gestión de datos:** ¿Qué tan bien cada plataforma procesa y maneja los datos relevantes de promoción comercial? ¿Se actualizan los datos en tiempo real? ¿Existen flujos de datos automatizados desde otros sistemas hacia el software de TPM para análisis rápidos?
- 3. Visualización de datos:** ¿Qué tan efectiva y fácil es la generación de informes dentro de la plataforma de TPM? ¿Se pueden visualizar fácilmente los KPIs, objetivos, progreso y otros datos para revisión y análisis?

## El factor humano es lo más importante

Más allá de las características y beneficios del software de TPM, un factor crítico en la selección del proveedor ideal para la ejecución de promociones comerciales (TPx) es **el equipo de la empresa de software** que apoyará a su organización.

Un equipo de soporte al cliente que **comprende** las promociones comerciales es esencial para que las empresas de productos de consumo aprovechen al máximo el software de TPM. Estos miembros proporcionan un recurso invaluable mientras utilizan el software, permitiéndoles hacer preguntas, solucionar problemas y obtener información sobre **cómo utilizarlo mejor**.

Con su conocimiento y experiencia, el personal de soporte al cliente puede guiar sobre cómo aprovechar al máximo las características del software. **Pueden ayudar a las empresas a establecer y dar seguimiento a los objetivos de rendimiento, analizar resultados y ajustar su estrategia de gastos en consecuencia.**

Además, pueden ayudar a identificar cualquier discrepancia en sus gastos, lo que les permite hacer los ajustes necesarios.

El personal de soporte al cliente adecuado puede ofrecer **información sobre la industria**, ayudando a las empresas a mantenerse por delante de la competencia. Con su experiencia, las empresas pueden comprender mejor su actividad y resultados de promoción comercial, lo que les permite tomar decisiones informadas que conducirán a mayores retornos.

# Cómo cambiar de hojas de cálculo a software de TPM

Cambiar de hojas de cálculo a software de TPM requiere un cambio de mentalidad y ajustes en los procesos de trabajo. Las soluciones de hojas de cálculo obsoletas limitan la efectividad de la gestión comercial. Convencer a tu equipo de los beneficios y prepararse para el cambio es esencial para una implementación fluida del software de TPM.

3 pasos clave a considerar:

- 1. Seleccionar un líder sólido de gestión del cambio:** Contar con una persona comprometida liderando el proceso de cambio es crucial. Un patrocinador ejecutivo que enfatice el cumplimiento con los nuevos procesos comerciales es fundamental.
- 2. Comunicar los beneficios:** Utilizar datos reales para comunicar activamente por qué el cambio es beneficioso.
- 3. Tener un plan:** Definir objetivos y criterios de éxito para que el cambio beneficie a tu equipo, negocio y proveedor de TPM.

## ¿Cómo puedo garantizar una sólida adopción por parte de los usuarios?

Para garantizar la adopción exitosa por parte de los usuarios del software de gestión de promociones comerciales, adapta el enfoque y considera objetivos comerciales específicos:

- Comprende tus objetivos, resultados esperados y visión de éxito.
- Elige un proveedor de TPM que pueda adaptar el proceso de implementación a tus necesidades específicas.
- Establece expectativas y colabora estrechamente con el proveedor de TPM desde el principio.

Para impulsar la adopción por parte de los usuarios, enfócate en aspectos clave al seleccionar un proveedor de TPM:

- Asegúrate de que los planes del proveedor se alineen con el crecimiento de tu negocio.
- Busca informes y paneles integrados para una mejor visualización de datos y capacidad de respuesta del mercado.
- Precisión. Las funciones personalizadas y el mapeo preciso de datos aumentan la credibilidad.
- Mejores prácticas. Aprende de la experiencia del proveedor con otros clientes, especialmente en tu sector.

## ¿Cómo puedo apoyar el proceso de implementación?

¡La implementación no es el momento para escatimar en costos y esfuerzo! Durante el proceso de implementación y más allá, considera estos factores al elegir una solución de TPM:

1. Un proceso de planificación definido con requisitos claramente establecidos por ambas partes.
2. Documentación clara y excelente soporte al cliente.
3. Capacitación y una interfaz amigable para el usuario.
4. Experiencia y apoyo de un equipo de customer success dedicado.
5. Base de datos accesible con preguntas frecuentes para ayudar a los usuarios a solucionar problemas.
6. Registro de antecedentes del proveedor.

Siguiendo estos pasos y seleccionando el proveedor de TPM adecuado, puedes realizar con éxito la transición de tus operaciones de hojas de cálculo a software, asegurando una sólida adopción por parte de los usuarios y maximizando los beneficios para tu negocio.

# Presentamos CPGvision: Un potente software integral de gestión comercial.

CPGvision es la mejor solución integral de TPM y RGM completamente conectada e integrada para empresas 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.

## ¿Qué puede hacer CPGvision por tu negocio?

Con CPGvision podrás:

- 1. Generar pronósticos de ventas precisos:** Di adiós a los procesos de pronóstico manuales y los errores. CPGvision aplica técnicas modernas de aprendizaje automático para generar y aprovechar los datos históricos adecuados y realizar predicciones de promoción precisas.
- 2. Obtener visibilidad en tiempo real sobre tu rendimiento:** Analiza los resultados reales tan pronto como los datos estén disponibles y realiza ajustes en el plan.
- 3. Resolver deducciones más rápido:** Gestiona tu proceso de reconciliación en una interfaz de usuario de última generación para eliminar las deducciones más rápido y reducir el envejecimiento de las cuentas por cobrar, todo mientras preservas el rastro de auditoría en la plataforma colaborativa.
- 4. Reducir el tiempo de planificación:** Combina tus planes de arriba hacia abajo y de abajo hacia arriba, y analiza y cierra brechas para obtener una única fuente sobre el pronóstico.
- 5. Generar predicciones promocionales en un solo lugar:** Aumenta tu retorno de inversión en gastos comerciales con optimización impulsada por inteligencia artificial y planificación de escenarios, observa el impacto en tu volumen, ingresos y ganancias de inmediato.

## ¿Qué características ofrece CPGvision?

Algunos de los "botones fáciles" de CPGvision son:

- 1. Búsqueda avanzada de productos:** Utiliza las potentes capacidades de búsqueda de Salesforce, incluida la búsqueda global, campos de búsqueda para asociar registros y la función "dónde se usa esto" para una visibilidad completa.
- 2. Capacidad de clonación masiva:** Simplifica el proceso de clonación copiando parámetros y dinámicas de promoción, lo que permite a los usuarios clonar promociones, planes o cuentas rápidamente.
- 3. Aprobaciones masivas:** Revisa y aprueba eficientemente múltiples promociones o acuerdos simultáneamente, con flujos de trabajo automatizados y liquidaciones automáticas para mayor eficiencia.
- 4. Planificación predictiva:** Planifica promociones utilizando una calculadora configurable, personaliza los indicadores clave de rendimiento y visualiza el impacto proyectado de los cambios de parámetros en los KPI.
- 5. Función Chatter:** Facilita la colaboración, el intercambio de datos y la documentación con seguimiento de auditoría, lo que permite una reconciliación de promociones efectiva y una comunicación fluida.

**6. Analítica de CRM:** CPGvision aprovecha al máximo esta funcionalidad basada en Tableau de Salesforce para informes, visualizaciones y funciones en la aplicación, así como herramientas de colaboración y alertas en todo momento.

**7. Planificación de escenarios:** Crea escenarios lado a lado y ve inmediatamente el impacto de diferentes estrategias promocionales en las ventas, el gasto y la ganancia.

## ¡Mejoremos juntos el ROI de tus promociones comerciales!

Tomar el control del gasto en promociones comerciales es un aspecto crítico para aumentar la rentabilidad y fomentar el crecimiento de tu negocio.

Con las estrategias adecuadas y el software de TPM en su lugar, estás bien equipado para manejar las demandas de TPM, maximizar el ROI y establecer una ventaja competitiva en el mercado de bienes de consumo.

Recuerda:

- **Elige el software de gestión de promociones comerciales adecuado:** Hay varias soluciones de software de TPM disponibles. Es importante elegir una solución que satisfaga las necesidades específicas de tu empresa.
- **Implementa el software correctamente:** Una vez que hayas elegido una solución de software de TPM, es importante implementarla correctamente. Esto incluye capacitar a los empleados en cómo usar el software y asegurarse de que los datos se ingresen correctamente.
- **Utiliza el software de gestión de promociones comerciales regularmente:** El software de TPM es más efectivo cuando se usa regularmente. Esto te ayudará a hacer un seguimiento del rendimiento de tus promociones e identificar áreas donde puedes mejorar.

¡Estamos listos para ayudarte a mejorar tu ROI en promociones comerciales! Para asegurarte de que estás utilizando las herramientas y el software de TPM adecuados, ponte en contacto con nuestro equipo de expertos en TPM y bienes de consumo.

Al adoptar la plataforma de CPGvision, puedes aprovechar la funcionalidad avanzada y una variedad de aplicaciones que te ayudarán a impulsar tu éxito promocional y mantener a tus clientes regresando por más.

En CPGvision, nos enorgullece nuestro compromiso con tus objetivos. Nuestro equipo dedicado está formado por profesionales de la industria de bienes de consumo masivo que están completamente equipados para apoyarte en la gestión de promociones comerciales.

Para obtener más información sobre cómo CPGvision puede ayudarte a lograr una gestión exitosa, ponte en contacto con nosotros hoy mismo.