

Gestión Retail 360°

Temario de la sesión | 3 h 15 min. | Virtual en vivo

OBJETIVO DE LA SESIÓN

Interpretar los principales drivers del desempeño retail - tráfico, conversión, ticket, surtido, inventario y productividad - y convertir el diagnóstico en acciones concretas para mejorar ventas y rentabilidad.

TEMARIO

1

Los drivers que explican el resultado retail

- Cómo descomponer la venta en tráfico, conversión y ticket promedio.
- Qué indicadores permiten entender por qué una tienda crece o cae.
- Lectura rápida del negocio más allá de la venta total.

2

Categorías, surtido y productividad

- Análisis de categorías, familias y productos.
- Best sellers, slow movers y oportunidades de surtido.
- Productividad del espacio y foco comercial por categoría.

3

Inventarios, rotación y reposición

- Rotación, cobertura, quiebres de stock y sobreinventario.
- Cómo detectar pérdidas de venta por falta de producto.
- Criterios prácticos para mejorar reposición y disponibilidad.

4

Ejecución comercial y experiencia en tienda

- Pricing, promociones y acciones para movilizar la demanda.
- Visual merchandising, exhibición y ejecución en punto de venta.
- Productividad del equipo y experiencia del cliente.

5

Tablero Retail y plan de mejora

- KPIs esenciales para tienda, categoría e inventario.
- Diagnóstico de las principales oportunidades del negocio.
- Priorización de acciones y construcción de un primer Plan de Mejora Retail.

METODOLOGÍA

Exposición aplicada + casos reales + ejercicios de diagnóstico + discusión ejecutiva.

ENTREGABLE

Plantilla de Diagnóstico Retail 360° + Tablero de KPIs y Plan de Mejora.