



MSP

Mastering
Store
Profitability





EL NEGOCIO DE RETAIL

El negocio de ventas minoristas ha cambiado y, actualmente, la única constante es el cambio. Esta movilidad permanente impactó significativamente sobre la rentabilidad del negocio.

Confiar en los propios instintos ya no alcanza.

Saber qué hacer con la información, cómo analizar cada variable y tomar las mejores decisiones, es el desafío que debe enfrentarse para dominar la rentabilidad de cada negocio.

la única constante actual del negocio es el cambio, la dinámica permanente.



EL OBJETIVO

El Programa **MSP** ha sido desarrollado para explicar y asimilar el impacto de cada uno de las variables en el estado de resultados del negocio.

Los participantes se familiarizarán con novedosas herramientas para analizar su negocio y sus competidores, y así comprender el impacto de cada acción o decisión en su estado de resultados.



proporciona herramientas de análisis para comprender y gestionar la rentabilidad del negocio.



MASTERING STORE PROFITABILITY

EL PROGRAMA

El negocio de estaciones de servicio está aún mayoritariamente dominado por la generación del margen creado por el combustible. Esto es cierto desde 1888, cuando se inauguró la primera estación de servicio en Alemania. Curiosamente esa primera estación de servicio era una farmacia que vendía el combustible como un negocio adicional. Es un negocio que ha perdurado décadas, y su modelo fue madurando junto con las necesidades del cliente. En la actualidad es mucho más sofisticado y complejo.

Este programa anhela transmitir una nueva manera de gestionar y comprender la rentabilidad, no solo de una estación de servicio sino de cualquier negocio minorista. El análisis de la rentabilidad de una estación de servicio es un ejemplo concreto para cualquier negocio de retail, y presenta todos los desafíos de cualquier negocio de ventas minorista.

El modelo de negocio de estaciones de servicio ha madurado junto con las necesidades del cliente. En la actualidad es mucho más sofisticado y complejo.



MASTERING STORE PROFITABILITY



EL PROGRAMA

CORE Crowd desarrolló un modelo de gestión denominado **Las 7 Estrellas**, que potencia el negocio y que resulta necesario dominar y priorizar para ser exitoso:



- Impacto de la ubicación y del entorno del mercado a servir.
- Precios competitivos percibidos por el cliente.
- La experiencia de compra e instalaciones.
- Capacidad operacional y de ejecución.
- Valor de marca.
- Ambiente competitivo y tendencias del mercado.
- Uso de la tecnología y de la información.

La habilidad para dominar las 7 Estrellas garantizará mejores ventas, márgenes y retorno de la inversión. La experiencia muestra que cada estrella en forma aislada no garantiza mejores ventas ni la satisfacción del cliente.

A partir de un certero diagnóstico y oportunidades que cada caso presenta, deben elaborarse acciones concretas para convertir un negocio mediocre en otro que maximice el retorno de la inversión y la viabilidad futura.

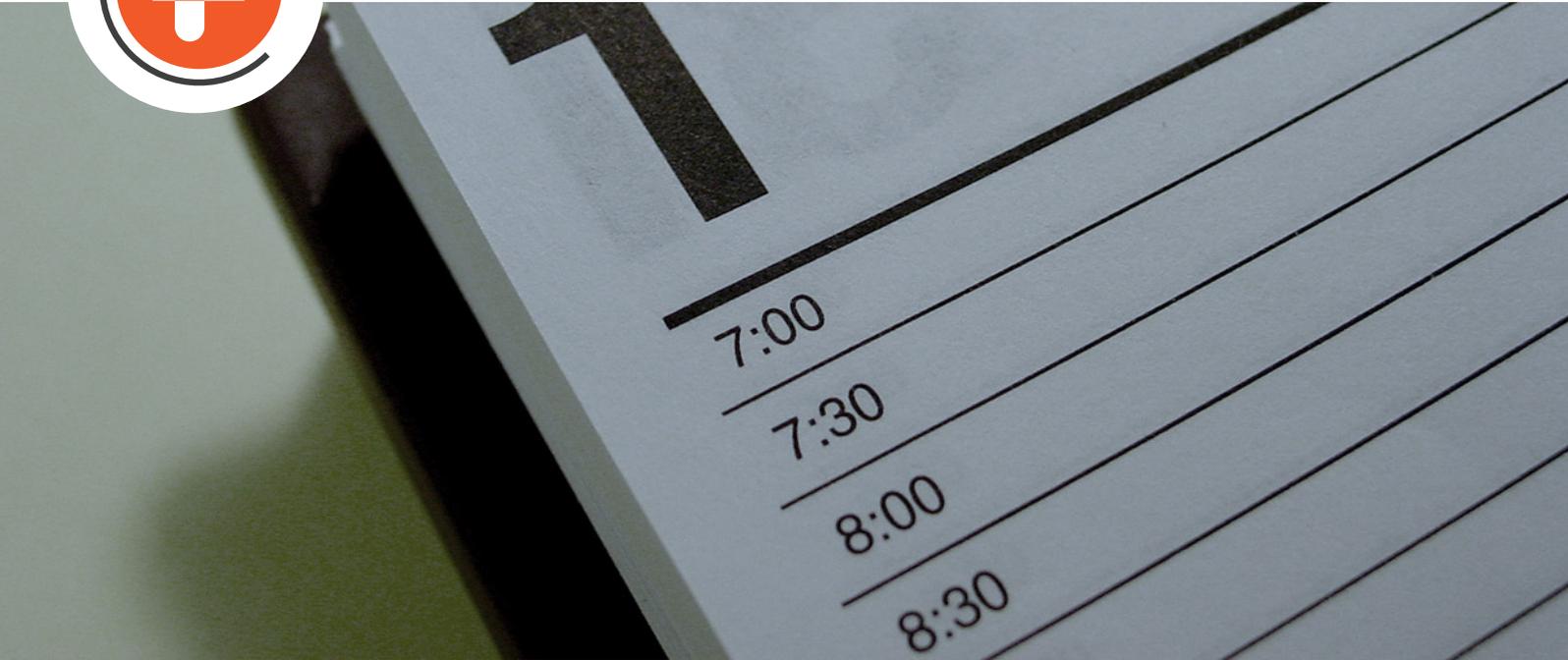
La operación diaria de una estación de servicio, en muchas oportunidades, parece ser una cadena de tareas rutinarias, cuando en realidad se trata de una serie de acciones llevadas a cabo por personal que debe asegurar el manejo ordenado de un negocio muy complejo. La mala planificación, entrenamiento o ejecución de cualquier tarea puede ser destructiva y traer como consecuencia la pérdida de clientes, ocasionar incidentes personales, propios o de terceros e, incluso, la destrucción o deterioro de la propiedad e instalaciones.



CLAVES DEL APRENDIZAJE

El diseño del Programa **MSP** se encuentra claramente enfocado en el estudio de los principios, variables y consecuentes planes de acción que impactan en los resultados y rentabilidad del negocio.

- Permitir que los participantes aprendan los **principios esenciales que rigen el negocio y la optimización de las variables** que impactan en la rentabilidad, la productividad y el estado de resultados del negocio.
- Transformar **el dominio de las variables en el arma competitiva** más poderosa, y que resulte muy difícil de emular para cualquier otro competidor.
- Comprender las **tendencias globales** de la industria y anticipar cuándo esas tendencias serán relevantes para el negocio.
- Integrar las **decisiones** operacionales y de negocios con los **resultados** financieros.
- Cultivar las habilidades del **líder del negocio** y su impacto en la gestión del negocio .
- Elaborar y desarrollar el **plan de acción para cada variable**, incluyendo la asignación de recursos económicos y humanos.
- Determinar la actual **posición financiera y de rentabilidad del negocio**, evaluar las mejores alternativas para la compañía y proyectar la potencial rentabilidad futura.



CRONOGRAMA DEL PROGRAMA

El Programa **MSP** puede ser presentado en cualquier ubicación conveniente, con un número recomendado de participantes de hasta 30 individuos.

DÍA 1

- Introducción a la rentabilidad.
- Caso de estudio: "Little Cross". Estado de situación Parte I.
- Tendencias globales de Retail. Ganadores y perdedores.
- Modelo de las 7 estrellas. Las variables claves del negocio.
- Indicadores claves de la rentabilidad de Retail (P&L).
- Generación de Ingresos y márgenes & Administración de gastos.
- Técnicas predictivas y modelo de análisis.

DÍA 2

- Procesos y pérdidas ocultas.
- Manejo de Inventarios y Proceso de Compras (Teoría y Discusión).
- Caso de estudio: "Little Cross". Resultados Parte II.
- Organización y el rol del Líder (Roles & Responsabilidades).
- La ejecución en Retail.
- Cierre del Programa: Desarrollo del Plan de acción personal.



PRÓXIMA SESIÓN:

23 y 24 de abril

Sheraton Pilar Hotel & Convention Center

Panamericana km 49.5, 1629, Buenos Aires, Argentina

Más información e inscripciones: www.corecrowd.net



WWW.CORECROWD.NET