



¿Vender más o
vender mejor?



The natural way to sell



The natural way to sell



¿Vender más o vender mejor?



Objetivos en función de beneficios



Real Time Checking



Una nueva visión sobre cada producto

¿Vender más o vender mejor?

Un nuevo punto de vista
en la forma de vender

Optimizamos el rendimiento en el sector de distribución alimentaria

¿Quieres vender más o quieres vender mejor?
En SGD no renunciamos a cualquiera de las dos opciones.
Proporcionamos un nuevo enfoque sobre el sistema de toma de decisiones: qué, cómo y cuánto producto ofrecer a tus clientes en el punto de venta para conseguir optimizar al máximo el rendimiento de tu supermercado.

Análisis y recomendaciones diarias



1. El análisis diario de productos, clientes, facturación, márgenes, y el más importante de todos ellos, el análisis diario del volumen de beneficio.



2. Las recomendaciones diarias mediante simulaciones de venta sobre objetivo marcado en base a un beneficio deseado.

¿Vender más o vender mejor?

Mejorar la toma de decisiones

Especializados en distribución y venta alimentaria

En el sector alimentario las variables que se deben contemplar en el proceso de toma de decisión en la compra y reposición son muy extensas. La gran variedad y la alta rotación de productos hacen que el proceso sea costoso, incierto e inexacto. En SGD nos centramos en el **control del detalle**, el **análisis** y el conocimiento del comportamiento del **punto de venta** y del **cliente**.

Este conocimiento nos permite generar **mejores decisiones** e **incrementar el volumen de clientes, de facturación y de beneficios** así como reducir al mínimo la pérdida de oportunidad de negocio. Hemos creado un sistema detallado, exacto, con el que conocemos lo que ha pasado, lo que pasa y lo que va a pasar el día después de la toma de cualquier decisión.

Control del detalle



Análisis



Comportamientos



Punto de venta



Clientes

¿Vender más o vender mejor?

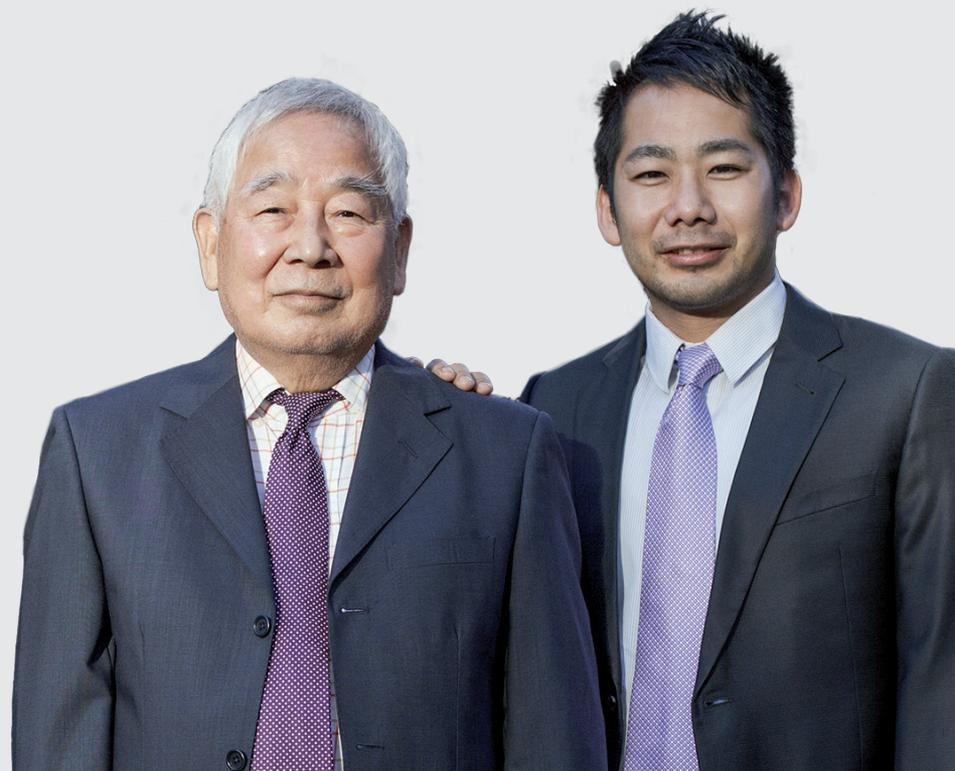
De Japón al resto del mundo

Experiencia en punto de venta

SGD cuenta con más de **45 años de experiencia** y tradición en el sector alimentario en Japón. En 1973, Tateo Chihara empezó una trayectoria centrada en la venta de producto alimentario, en la observación del comportamiento de los clientes y en la certeza que la motivación y la responsabilidad personal son la base del éxito profesional.

SGD forma parte de Tekuno No Mori y comparte el concepto con el que inició su actividad: la observación y el **conocimiento del cliente** nos permite tomar mejores decisiones.

La trayectoria de Tekuno No Mori nos ha llevado a ser **líderes en el sector alimentario** gracias al trabajo diario, un departamento propio de I+D y una adaptación constante.



Objetivos diarios en función de beneficios



Orientados a la eficacia

La prioridad es el beneficio

Todos los días se toman decisiones de compra y sobre el punto de venta. SGD lo hace en función de **objetivos diarios** y detallados en función del tipo de producto y de departamento, con **especial atención a las áreas de productos perecederos**.

Nuestros objetivos se marcan siempre sobre la base de qué productos nos generan más beneficio en cada momento. Generamos objetivos en base a un beneficio deseado anual, trimestral, mensual, diario y las decisiones que hay que tomar para conseguirlo.

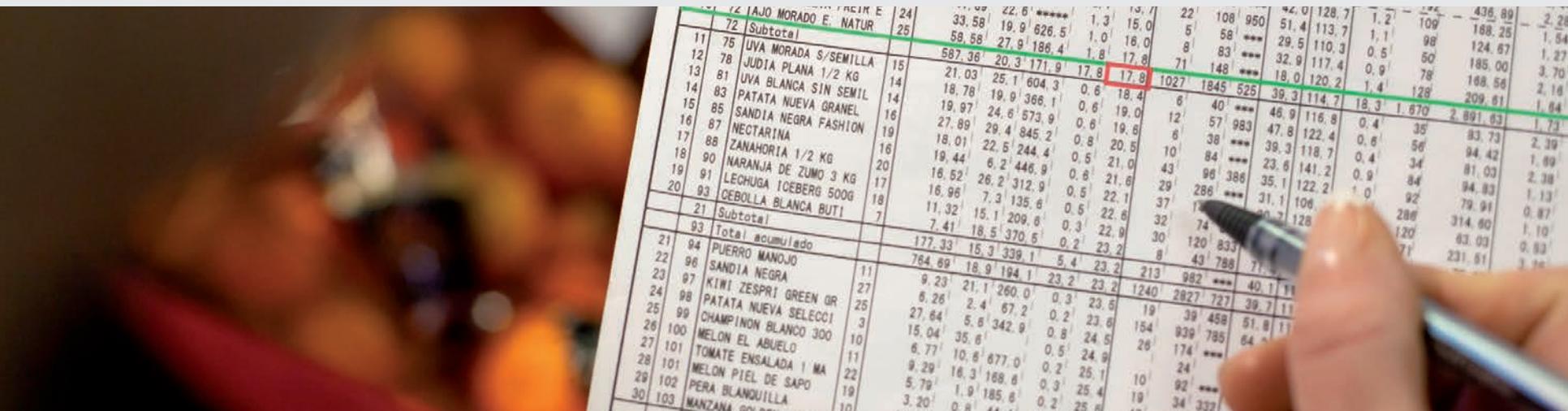
Real Time Checking

Control para poder reaccionar a tiempo

Qué está pasando en tu establecimiento

Nuestra filosofía de atención al cliente es distinta. **Nuestros clientes no nos llaman, no hace falta: nosotros llamamos al cliente.** Estamos en contacto todos los días con reuniones presenciales o a través de Skype: te ayudamos a marcar de forma diaria los objetivos deseados y te damos las herramientas para conseguirlos.

Trabajamos contigo, marcando objetivos diarios sobre beneficios optimizamos el rendimiento e implicamos a tus trabajadores. Convertimos cada departamento en un equipo con potencial de crecimiento.



Una nueva visión sobre cada producto

Análisis y simulación del comportamiento

Detectamos los productos potenciales que mejoran el rendimiento





The natural way to sell

www.tecnosgd.com

info@tecnosgd.com

