

## MINUTA GRUPO DE ESTUDIO

<b>Fecha</b>	10 de mayo del 2019
<b>Participantes</b>	Lulu Mc Donald, Erick Melgar, Ángel Del Valle, Yvonne Ovalle, Melanie Maldonado, Manuel Pacheco, Cristina Amador
<b>Puntos a tratar</b>	1) Presentación Cierre Primera Fase
<b>Acuerdos</b> (llenar al final de la sesión; revisar secciones subrayadas en amarillo)	<b>Siguientes pasos:</b> Reunión lunes 20 para presentarle a Manrique y los 5. Crear perfil para el vendedor de canales.

## TEMAS DISCUTIDOS

**Lulu:** se podría montar el showroom en zona 10 (Instalaciones administrativas de CF)

**Yvonne:** toda esta información ayudará a eliminar la respuesta de “es que así se ha hecho siempre”

**Lulu:** ha observado la falta de interdisciplinariedad y las fuerzas jerárquicas.

**Yvonne:** mystery shopper realizado en abril, resultados peores que el año pasado, estrategia para resumir el panorama que recibió. Camisas con la frase “es que así se ha hecho siempre” tachada, apoyo de Manrique para la iniciativa.

Idea: que el grupo de estudio sea un viernes con los gerentes CF.

**Erick:** cápsulas didácticas breves donde se pongan en práctica los conocimientos que incluye el programa de formación continua.

**Ángel:** Portafolio interactivo para los MO que nos dirija las ventas.

**Cristina:** irá a la graduación/premiación de los Profesionales de la Construcción del programa de Ana Lucía Paiz, con una herramienta para identificar de qué forma utilizan el celular los MO.

**Ángel:** dominios culturales, sumado a los resultados de la primera fase nos proveen de oportunidades de oro.

**Yvonne:** el primer gerente de tienda que cumple el nuevo perfil establecido, se sintió atraída al proyecto de la Tienda X, ha logrado que la tienda crezca un 45%.

**Lulu:** el perfil de los bodegueros a pesar de todos los puntos de dolor que sufre, como está agradecido, hace el trabajo porque es lo que le permite sobrevivir.

**Yvonne:** La nueva modalidad de que los vendedores de canales deben cubrir más de un canal, sin haberles provisto las herramientas para acercarse a ese tipo de nuevos clientes, los coloca en situaciones para las que no están preparados.

**Ángel:** ¿a quién le sirve esta información que está lista?

**Erick:** grupo de Manrique (son 5 debajo de él), gerentes de tienda en reunión mensual. Y aterrizar en actividades puntuales que no requieran mucho trámite.

**Erick:** a Yvonne, probar las pantallas de “Chato” primero en Roosevelt.

**Yvonne:** sistema para dirigir a los clientes a un colaborador que les atienda.

**Ángel:** sugerencia de acudir a Giovanni para tener un acercamiento a Omar y Sergio. Para tocar temas de delegar.

**Lulu:** debería existir una checklist para los temas del día a día que deben estar completos para poder abrir la tienda a operación. ¿Y quién debería supervisarla? Gerente de Área.

**Yvonne:** balancear las tareas.

Propuesta de impacto:

- 1) Eliminar el espacio físico de la prefacturación mediante tablets, que se pueda hacer la transición de área a área, evitar ir a verificar la existencia y dejar abandonado al cliente; que se pueda enviar por correo la cotización.
- 2) Pedir a Manrique que en lugar de las cubetas de pintura, nos permita exponer en tienda una muestra de cada cosa que hay en bodega, para que los clientes no vayan a la bodega y así estimular el play.