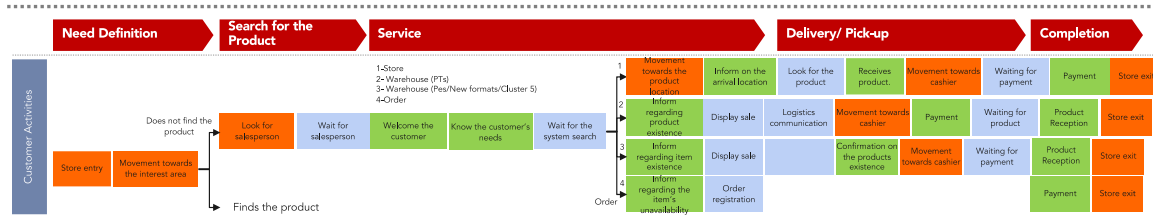
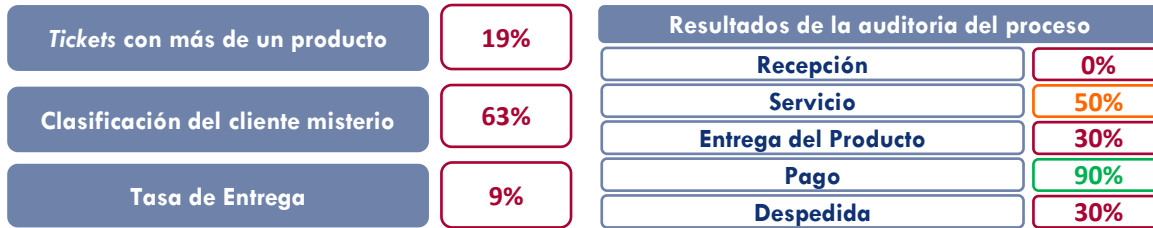


Nuevo Servicio 2.0

IMÁGENES ANTES



IMÁGENES DESPUÉS



Problema

- Clientes **esperan mucho tiempo** antes de que se acerque a ellos un vendedor
- Los **clientes están "solos"** en la tienda durante los procesos logísticos (por ejemplo: recoger el producto del almacén)
- **Mucho tiempo dedicado a buscar productos**

Causas Raíz

- Los vendedores **no se acercan de manera proactiva** a los clientes de la tienda
- El **manual de venta no se sigue de forma estricta**, lo que da lugar a varios **enfoques diferentes**
- Muchos productos del inventario **no están etiquetados o están etiquetados con una mala gestión visual**
- Los **productos de gran volumen son retornados al almacén** debido al exceso de ocupación de las tiendas

Enfoque de la Solución

- Estandarización del **manual de ventas** y de las **responsabilidades del capitán del equipo**
- **Optimización de los procesos logísticos** para garantizar que los clientes estén siempre acompañados y que los productos se encuentren fácilmente
- **Diseño de los flujos de clientes en la tienda** para proporcionar la mejor experiencia general

Beneficios

