



bitline

PROMOTORÍA Y
PUNTO DE VENTA

Bitline nace en 2016, buscando garantizar un mejor alcance y operación en el canal mayorista. Esto con el fin de lograr un alcance alto de productos de necesidad básica.

Este sueño logra captar la atención de clientes grandes que comparten un objetivo en común.
ACCESIBILIDAD

¿QUIÉNES SOMOS?

En muy poco tiempo Terrand logro capitalizar una gran usabilidad en los usuarios y clientes.

Para garantizar la efectividad en la operación desarrollamos una app para tener un mejor control de todo lo que está sucediendo con los productos en los diferentes puntos de venta.

LÍNEAS DE NEGOCIO

Operación en PDV

Cumplir con distintas funciones para asegurar un correcto Sell Out del producto/marca.

- Promotoría
- Mystery Shopper
- Auditorias
- Capacitación
- Ejecutivos de venta

Logística y calidad

- Seguimiento de entregas por medio de Terrand
- OTIF (On time in full) para proveedores
- Central de Compras
- Proceso de inspección y COA
- Compra de Materiales POP:
 - Cartón
 - Termoformado
 - Multimaterial
 - Electrónica
 - Acrílico
 - Metálico

Tecnología

- Terrand

1-Sistema de auditoria en compras para medición de proceso, calidad, precios, OTIF, proveedores.

2- Herramienta digital para conectar con una amplia red de influencers.

Da un brief de tu campaña y recibe solicitudes de influencers que cumplan con el perfil adecuado para tu marca.

CLIENTES PRINCIPALES

Operamos de distinta forma con los clientes de acuerdo a la estrategia de su marca, desde promotoría hasta planes de demos y otros planes específicos



Promotores y Demo-vendedoras fijos



Promotores fijos



Vendedores fijos

+50 tipos de tiendas

3 unidades de negocio:

1. Marca propia en autoservicio
2. Marca premium en clubes
3. Marcas de volumen en mayoreo

Productos de limpieza de calidad

FORMATOS PRINCIPALES

Contamos con presencia en 3 distintos formatos de negocio:



Autoservicios



Farmacias



Mayoristas



¿Cómo operamos?

Operamos en más de **60 ciudades** de manera directa sin terceros:

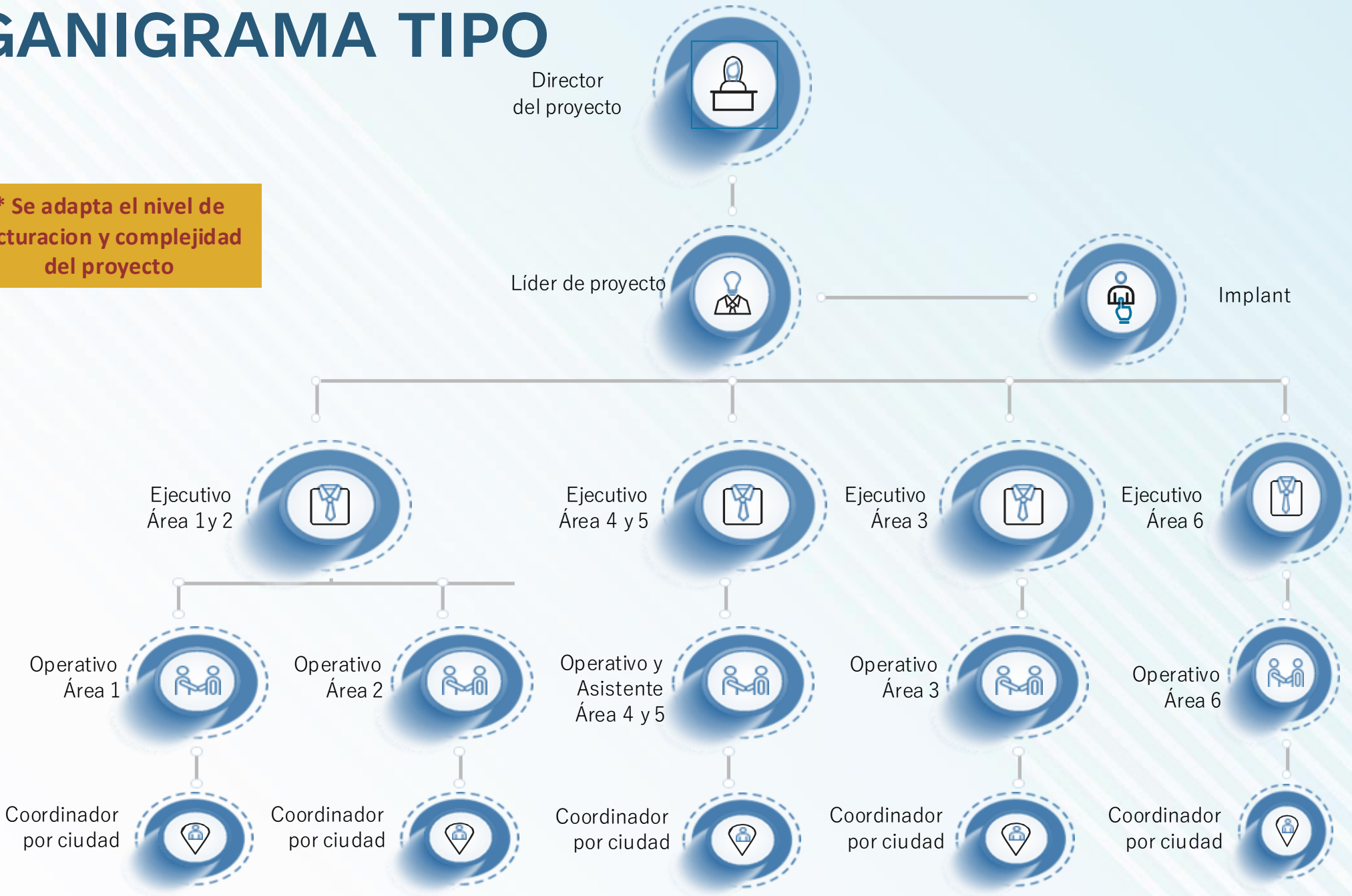
- 1) Contamos con beneficios a nuestros trabajadores (Seguros, Descuentos Exclusivos en tiendas, alta en IMSS, etc...)
- 2) Bodegas propias en las principales ciudades
- 3) Nos adaptamos a modelos de operación del cliente en tiempo y forma



Contamos un un Turnover menos a 7% a factor total

ORGANIGRAMA TIPO

*** Se adapta el nivel de facturación y complejidad del proyecto**



DIRECTORA DEL PROYECTO

Responsable general del proyecto, negociaciones arranques operativos, aprobaciones de presupuestos.

LÍDER DEL PROYECTO

- Contacto directo de reporte para el cliente
- One pager mensual de resultados
- Revisa y concilia con implant
- Da seguimiento a facturación
- Búsqueda de mejoras continuas
- Solución de problemas

EJECUTIVO DE ÁREA

- Prenómina y base de datos de su región
- Revisión de resultados de su área
- Reportes semanales por área
- Mejoras continuas y sugerencias con data
- Resuelve problemas de la región
- Análisis de información y reportes
- Encargado de revisión de entrenamientos uniformes, perfiles y rendimiento del personal

OPERATIVO DE ÁREA

- Baja roles a cada ciudad
- Organiza y supervisa entrega de materiales
- Control de inventarios por región
- Revisión de contratos y papeleo de cada ciudad
- Reportes de asistencias y retardos por región

IMPLANT

- Entrega de evidencias
- Conciliación de pagos
- Concentración de vacaciones del personal
- Concentración de altas y bajas
- Concentración y base de datos nacional actualizada

EJECUTIVO DE RH

- Recibos de nómina
- Afiles
- Manejo de altas y bajas de IMSS
- Incapacidades
- Contratos y finiquitos
- Infonavit

COORDINADOR DE CIUDAD

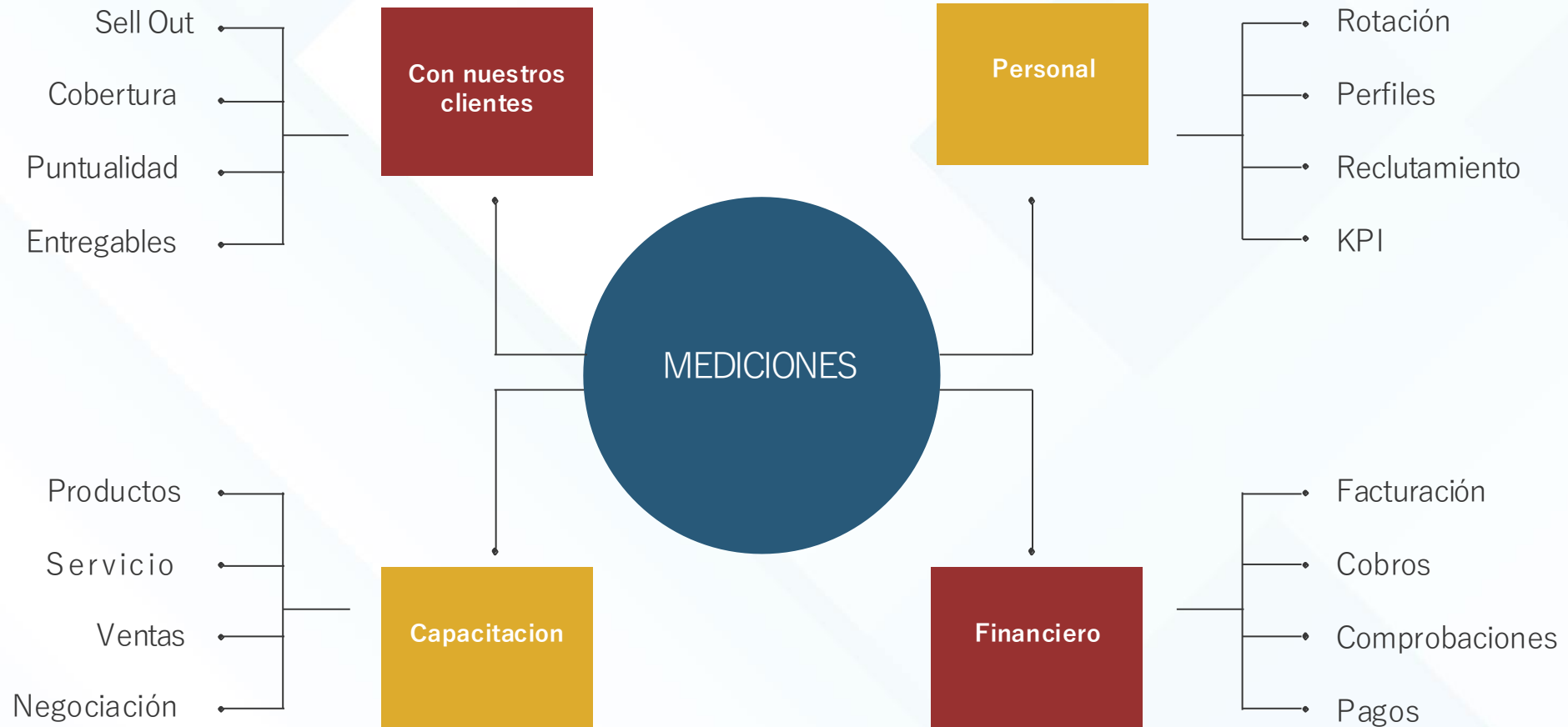
- Encargado de entrega de uniformes y materiales
- Firma de contratos
- Monitoreo diario de asistencias y cubrir con backs
- Seguimiento a asistencias y retardos
- Cartas vigencias y gafetes de ingreso
- Solución de problemas encampo



bitline
PROMOTORÍA Y
PUNTO DE VENTA



EJEMPLO DE MEDICIONES



¿Qué es nuestra plataforma **Terrand**?

Es una **Super-App B2B** para cualquier tipo de tienda/formato, que permite obtener todo lo que necesario para la ejecución, desde asistencias, cálculo de bonos, pedidos de comestibles hasta Soluciones Fintech.

CONTAMOS CON UNA PLATAFORMA PROPIA (TERRAND)

BENEFICIOS VS OTRAS PLATAFORMAS

No consume datos de usuario



Geolocalización y segmentación de guías de ejecución por tienda cadena o ciudad



*Información en vivo



Sistema totalmente auditable



Calcula bonos sueldos fijos y variables en automático



CAPACITACIÓN Y RECLUTAMIENTO

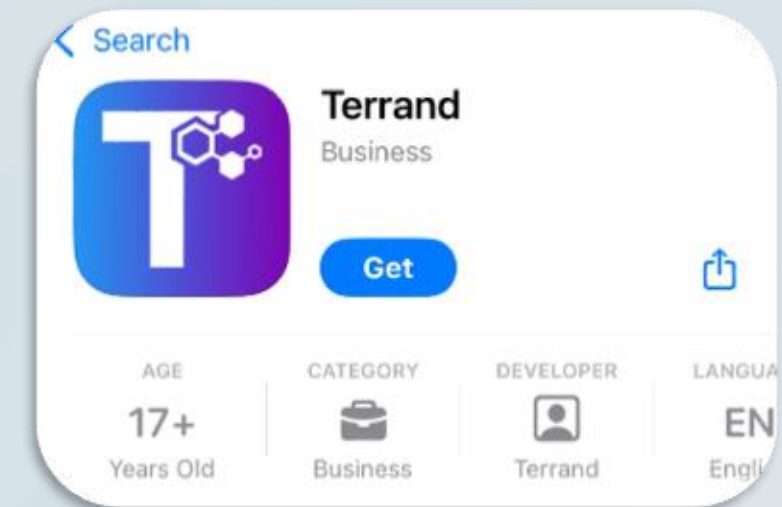
Por medio de una aplicación conectada a Terrand, se pueden realizar firmas de contrato, capacitaciones, exámenes o notificar incidencias.

Esta app permite ver las necesidades de los clientes en tiempo real.

Se crea un perfil 100% personalizado para que el cliente cuente con las funciones que mejor se adapten a sus necesidades.

Pasos para usar:

1. Descargar la App
2. Registrarse para crear una cuenta
3. Iniciar sesión





Desarrollo de plataforma y guía de ejecución modelo para la toma de decisiones oportuna e implementación de estrategias orientadas al cumplimiento de los objetivos establecidos por el cliente y estrategias de cada categoría.

KPIs Salsas & Condimentos

1. Objetivo principal
2. Manejo de precios
3. Visibilidad

KPIs Baby Food

1. Assortment
2. División por subcategoría (Etapas 1,2,3,4)
3. Caducidad



Innovación y administración de la información mediante nuestra aplicación para el monitoreo de una correcta ejecución en punto de venta así como la implementación de proyectos adicionales.

CONTENIDO

1. Perfiles personalizados en sus dos unidades de negocio (4 niveles)
2. Check in – check out
3. Geolocalización
4. Data de inventarios y agotados
5. Evidencia fotográfica de ejecución en PDV
(anaquel, precios, exhibiciones adicionales, competencia)
6. Alertas y/o notificaciones
7. Encuestas
8. Estadísticas de cobertura y ejecución
9. Seguimiento ejecución plan de trabajo



Habilitar para los empleados, una aplicación enfocada a todo lo que a Capacitación y crecimiento dentro de la organización se refiere.

CONTENIDO

Se muestran las opciones que cada usuario requiere ver según las necesidades.

1. Nombre del usuario registrado
2. Nivel en el que se encuentra según sus capacitaciones
3. Información personal
4. Capacitaciones
5. Constancias de capacitación
6. Cursos
7. Cursos Cursados
8. Evaluaciones



Habilitar el Salesforce mediante una aplicación enfocada en todo lo relacionado a la prospección de clientes, guía de ejecución diaria, cuyas métricas dan el resultado de expansión y conocimiento de la marca.

CONTENIDO

1. Nombre del usuario registrado
2. PDV activa del día
3. Geolocalización
4. Check in-out
5. Multievidencias de ventas del día
6. Seguimiento laboral vía remota del personal activo del día
7. Alerta y/o notificaciones
8. Reportes sobre las métricas de venta en los PDV activados
9. Evaluaciones
10. Capacitaciones

AUDITORÍA A TRAVÉS DE TERRAND

Empresas terceras de compras/sourcing services para medición de:

1. Procesos
2. Calidad
3. Precios
4. OTIFF
5. Proveedores



SCOPE MAYORISTAS

Mayorista vende producto que está por caducar con descuento a **Bitline-Terrand**

Bitline-Terrand captura en sistema o por la aplicación la cantidad comprada para anunciarla a sus posibles compradores en la Central de Abasto

Bitline-Terrand transporta el producto a la Central de Abasto

Bitline-Terrand revende el producto en la Central de Abasto con un margen incremental sobre el precio al que lo compró al Mayorista

CASO DE ÉXITO

3,6 millones de tiendas "mom & pop"

En América Latina compran 200.000 millones de dólares de productos al año.

Los **propietarios** de las **tiendas** "mom & pop" tienen 3 problemas principales:

1. La falta de oportunidades financieras.
2. Pierden tiempo, dinero y clientes cuando tienen que reponer sus tiendas.
3. Precios más altos porque no pueden comprar al por mayor.

En este mercado, los **productores** tienen 3 problemas principales:

1. El alto coste de la distribución.
2. Falta de conocimiento del mercado.
3. Ausencia de datos y análisis para las estrategias de venta.

Los **bancos** tienen 3 problemas principales:

1. La incapacidad de llegar a este mercado.
2. Ausencia de datos para analizar su situación financiera (los propietarios de tiendas).
3. Ausencia de estrategias de captación de clientes.

Solución

Terrand

CASO DE ÉXITO

1 Engagement

2 Empezar con las tiendas pequeñas y luego pasar a las más grandes.

3 Compromiso a través de las entregas de comestibles.
Digitalización del proceso mediante recompensas.

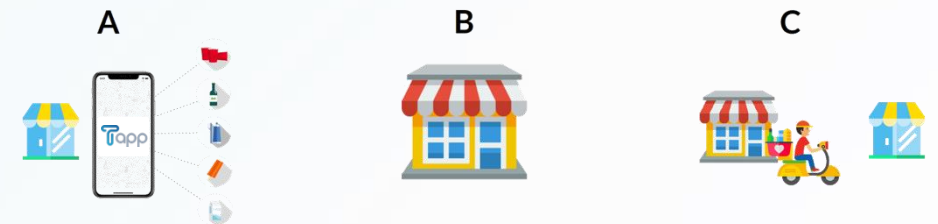
4 Análisis de datos para comprender los comportamientos del mercado.

5 Crear y ofrecer mejores productos y servicios a los propietarios
productores y consumidores, desde la logística hasta la tecnología financiera.

A) Las pequeñas tiendas “mom & pop” hacen un pedido en Terrand.

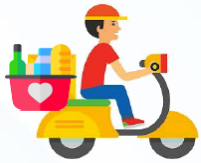
B) Localizamos la tienda mayorista más cercana.

C) El repartidor recoge la mercancía y entrega el pedido en minutos.



CASO DE ÉXITO

1



Entrega de última milla
(Ingresos de la tienda mom & pop)
12% a 20% sobre el margen de la
venta de los productos

2



Programas de fidelización
(Ingresos de los productores)
Pago mensual
Por actividad (recurrente)
1\$ por tienda

3



Análisis de datos para productores
(Ingresos de los productores)
Pago mensual
(SAAS recurrente))
1\$ por tienda

4



Soluciones Fintech
(Ingresos de los comercios
minoristas)
Crédito de hasta una
semana a la pequeña
tienda de conveniencia
1% de interés por semana



bitline

PROMOTORÍA Y
PUNTO DE VENTA