

Nino Garboza

Gerente Corporativo de
Marketing y Ventas



“El éxito es el resultado de la pasión”

Jorge Añaños



Creativos
en
tiempos
de
COVID





Liderazgo Y Creatividad en tiempo de Coronavirus



Bodegas en el Perú

El canal tradicional (bodegas) en el Perú genera ventas de 20 billones de soles al año, equivale aun 3% (estimado) de PBI del Perú.

El sector está formado por 400 mil negocios aproximadamente generando cerca de 450 mil puestos de trabajo.

***El rol principal de la bodega es ser el sustento de los hogares para su comunidad**



Cambios de comportamiento de los consumidores

Sentimientos: Consumidor preocupado por su salud y economía, angustiado por la incertidumbre.

Hábitos de compra

- Compra de productos envasados, congelados en mayor medida, luego los de protección sanitaria (PH, Deterge, desinfectantes, etc).
- Compra para almacenar 3 semanas promedio (planeada).
- Buscará productos más saludables y nutritivos
- Busca productos básicos, más simples, no tan Premium.
- Buscará mayor servicio delivery por temor a salir más, esto activa compra digital o por telefono.

Hábitos de consumo

- Habrá más consumo dentro del hogar.
- Mayor preocupación por productos eleven las defensas
- Preferencia elección de productos básicos de las categorías Salud, limpieza y cuidado personal...lo más confiable y conocido.....
- No buscará lo premium necesariamente....buscará lo seguro y lo que sienta más simple y creíble.
- **En bebidas:** Agua y jugos cobran mayor relevancia , la gaseosa pierde prioridad al inicio, pero se espera nivelación en etapa post.

Cambios de comportamiento del canal: Bodegas

- Mix de canales cambia, **habrá menos tiendas de tradicional** (bodegas) por temor o limitación de traslado o contagio.
- La variable **“Proximidad”** es clave y está dando pie a potenciar el rol de los **mini markets de barrio**, PDV más surtidas ej: Supermercados, Farmacias, Mini markets, Bodegas de barrio, Mercados de abasto.
- Se potencia **tiendas de Hard discount** – tipo Mass.
- Se incrementa o refuerza el **delivery**, alianzas estratégicas para atención (gas, supermercados).
- Sentido más amplio de productos por lo tanto más almacenamiento y más surtido. **Más volumen y más disponibilidad** son clave.
- Se incrementan los esfuerzos por llegar con la venta **Casa x casa** y los programas Direct to Consumer (D2C).
- Bodegas se fortalecen, **profesionalizan (pagos digitales, pedidos sugeridos, delivery, call center, chatbot)** – canal relevante para ISM.
- **APP(s)**: Geoposicionamiento de las bodegas /Delivery especializan compras de hogar (Cornershop).
- Canal ambulatorio desaparece en una primera etapa.
- Gimnasios, bares, discotecas, eventos, restaurantes, suspendidos.
- Mayor requerimiento por equipos de mercadeo para reposición, limpieza. Canal Moderno – Canal Tradicional.



Cambios de comportamiento en la **demanda** de productos

Mayor demanda de productos de limpieza y salud: Crecen preferencia por marcas conocidas locales y confiables.

Se considera bebidas de primera necesidad: Agua y jugos en la primera etapa.
-Se duplica la demanda Online.

La creatividad es la capacidad de generar **nuevas ideas** o **conceptos** que habitualmente producen **soluciones originales**.

¿Cómo surge la Creatividad?



Liderazgo

Es la influencia que ejerce el líder a un grupo de personas en la conducta para bien o para cambiarla y así alcanzar los objetivos trazados. En este caso, las habilidades de liderazgo sirven para que los bodegueros sean agentes de cambio en sus barrios al abordar los problemas sociales de sus comunidades.



Consejos prácticos para liderar y ser creativos



Pilares en el Comportamiento del líder



Actitud proactiva



Acercarse al cliente



Arriesgarse

vinetur  

Un perro realiza la entrega de vinos a domicilio de una bodega y sus ventas se disparan

VIERNES 03 DE ABRIL DE 2020



 plus noticias 

Ucayali: bodega aplica novedoso sistema de ventas para evitar contagio de coronavirus

Por Redacción Plus Noticias - 4 Mayo, 2020



En tiempo de coronavirus, la creatividad de los comerciantes también se pone a prueba para evitar el menor contacto con los clientes y reducir la propagación del virus. Este es el caso del departamento de Ucayali donde

iGracias



Visítanos en: [f](#) [@](#) [in](#) [▶](#)