Advantys

Distribuidor 360

Cuadro de mando para la distribución a hostelería

“Logra la visibilidad de los principales indicadores de tu negocio con métricas adaptadas al sector por especialistas en la Distribución a Hostelería.”

Conocemos los retos a los que te enfrentas

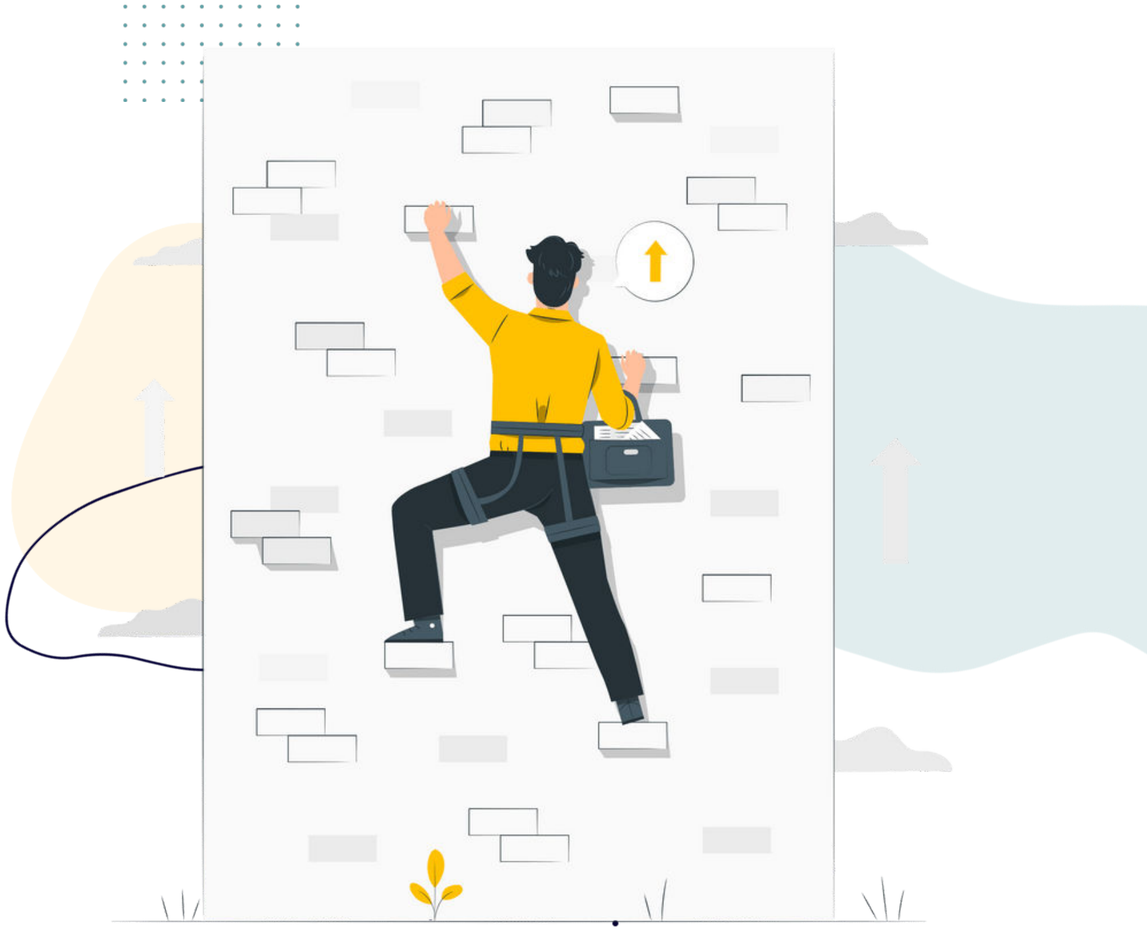
Distribuidor 360 está diseñado por consultores de negocio especializados en el sector de la distribución a hostelería que conocemos los grandes retos del sector.

Negocio tremendamente dinámico, con cientos de operaciones diarias de pequeño importe difíciles de controlar

Estructuras ajustadas y falta de recursos administrativos que puedan dedicarse a la gestión y el control.

Muchos indicadores a tener en cuenta: márgenes, descuentos, volúmenes, cobros, stocks, nivel de servicio, equilibrio de rutas, tesorería y financiación, productividades...

Necesidad de apostar por las nuevas tecnologías para mejorar márgenes, escalar el negocio y ampliar nuestras opciones de gestión.



Necesitas un cuadro de mando integral

Mucho más que un conjunto de estadísticas comerciales.

Evolución de los costes por departamento y su peso en los costes unitarios

Consigue una visión general de la evolución de los costes por departamento, de los costes unitarios (por bulto, por pedido, por kg, ...) y del peso relativo de cada departamento de la empresa en dichos costes unitarios para medir la eficiencia de tus operaciones.

Rentabilidad de los clientes

Descubre qué clientes son los que más aportan o restan al margen bruto de la empresa y aquellos que suponen un mayor coste asociado.

Gestión del circulante

Controla los principales KPIs de control de la tesorería: la gestión del crédito y el cobro, la financiación de proveedores, la gestión de stocks, el impacto de cada proveedor en las necesidades de circulante de la empresa...

Productividad de los equipos de trabajo

Identifica desajustes en los procesos y áreas de potencial mejora de la eficiencia de tu negocio gracias a métricas de productividad de los diferentes equipos de trabajo: repartidores, comerciales, almaceneros, administración...

Visión independiente de la rentabilidad de los diferentes negocios por separado

Porque es habitual que en la misma sociedad convivan negocios de naturaleza diferente: distribución capilar, cash&carry, venta no capilar a subdistribuidores, servicios logísticos de gran volumen...

Indicadores del servicio a los clientes

Descubre cómo afectan las faltas de stock a los pedidos de nuestros clientes, con qué frecuencia real estamos sirviendo, qué nivel de fueras de ruta estamos atendiendo... incluso si estamos cumpliendo los horarios establecidos por los clientes

Que hable tu mismo idioma (y el de tus proveedores)

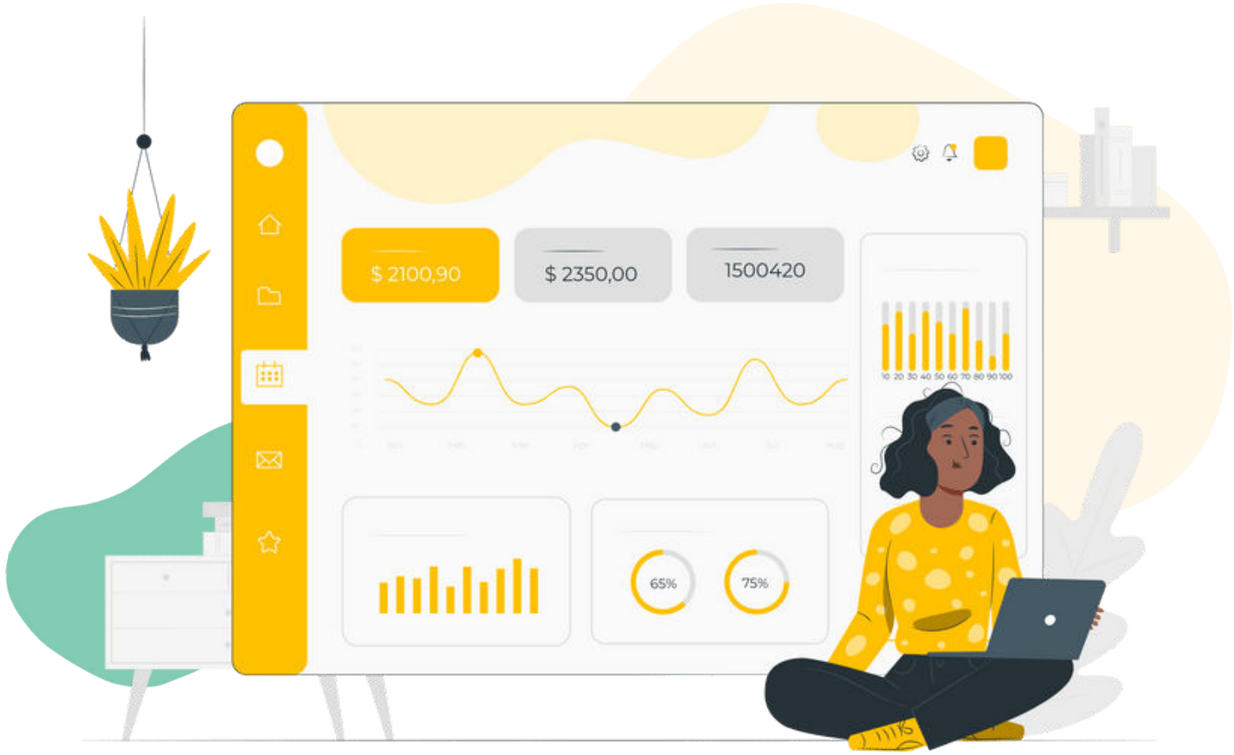
Necesitas que tu herramienta hable el idioma de la distribución a hostelería, para poder darte respuesta a las preguntas que tu negocio, especialmente en la interacción con tus proveedores.

El idioma y las cifras que necesitas para interaccionar con tus proveedores

Distribuidor 360 te prepara para abordar las conversaciones con tus proveedores con la mejor de las posiciones, aportándote datos como la numérica de clientes, de retención de clientes, de referenciación, de aumento del valor medio por bulto o Kg.

Adaptable a las diferentes métricas que se usan en el sector

Si en las conversaciones con los proveedores hablamos sobre márgenes que se establecen en margen/bulto... mi cuadro de mando me debe permitir el coste bulto; si mis proveedores me exigen numérica , mi cuadro de mando me debe permitir conocer el coste de cada punto de numérica...



Que te muestre los estándares del sector

Aplica los datos de tu negocio de distribución a hostelería a unos estándares generales del sector para diagnosticar fácilmente la salud de tu empresa.

Mi negocio crece, pero...
¿Con cifras adecuadas a tu sector?

Más allá de que evolucione al alza o a la baja de los diferentes indicadores... ¿tu nivel de referenciación es “bueno” o hay aún mucho recorrido para equipararte a las distribuidoras que mejor lo hacen? ¿y la fidelidad de tus clientes? ¿y tus costes por bulto?

Y con información fácilmente interpretable y didáctica

Distribuidor 360 es un cuadro de mando que nos aporta una cantidad impresionante de información, pero centrada en la experiencia del usuario.

Cuadro de mando en dos niveles

Discrimina la información clave de la información útil gracias a una estructura en dos niveles: un nivel de seguimiento frecuente con los datos clave de todas las áreas y un nivel de mayor profundidad para cada una de las áreas.

Distingue fácilmente entre lo que contempla y lo que excluye

Porque para interpretar los datos y sacar conclusiones necesitas conocer los datos, pero entendiendo la estructura y filtros aplicados para no perderte el valor de los detalles ocultos.

“Tips” y consejos para guiarte en las cifras

Un cuadro de mando construido sobre la experiencia nos permite aportarte “tips”, consejos y guías de buenas prácticas que te permitirán interpretar sin fisuras todos los datos de Distribuidor 360.

Estás de suerte, porque...

Ahora tienes Distribuidor 360

Un cuadro de mando para la dirección no es acumular muchos datos, sino disponer de información fácilmente interpretable y referencias útiles para el negocio que permitan pasar a la acción

Distribuidor 360, en detalle

Un cuadro de mando con toda la información que necesitas de un vistazo.

Resumen del negocio

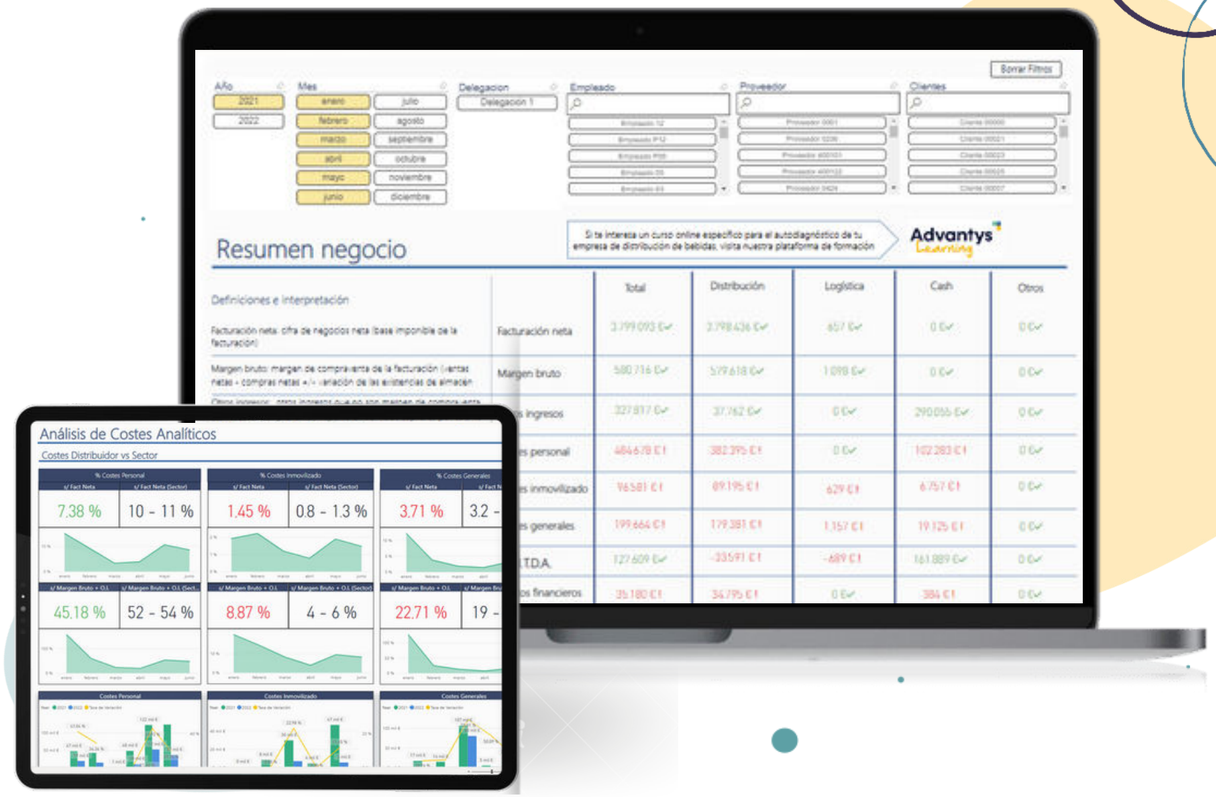
Tabla resumida con todos los KPIs indispensables para saber la salud de tu empresa, tanto total, como separando las diferentes líneas de negocio. Incluye indicadores como facturación neta, margen bruto, otros ingresos, costes de personal, inmovilizados, costes generales, EBITDA, Gastos financieros, amortizaciones y el resultado del negocio.

Comparativas de costes analíticos

Visualización rápida de los costes de tu negocio comparándolos con los estándares del sector, incluyendo el coste general, de personal, del inmovilizado, así como los costes unitarios porkilogramo, bultos o pedidos.

Análisis de rentabilidad

Estudio de la rentabilidad del negocio, tanto una visión general como el detalle por cliente y por proveedor, incluyendo la evolución, el top 10, la aportación unitaria...



Distribuidor 360, en detalle

Un cuadro de mando con toda la información que necesitas de un vistazo.

Datos clave de la rentabilidad

Datos globales que incluyen la facturación neta, el EBITDA, los kilogramos servidos, los BE (Bultos Equivalentes) entregados o el número de albaranes realizados.

Rentabilidad unitaria de la distribución

Relacionando las magnitudes clave de la rentabilidad unitaria (facturación neta, margen y coste del servicio) con las principales unidades de medida del sector (Bulto Equivalente, Kg y pedido).

Numérica mensual de clientes y compradores

Entendiendo como clientes aquellos que han comprado en el último mes y como compradores aquellos que lo han hecho en los últimos doce meses, evolución de ambos indicadores por separado y el ratio entre ellos.

Distribuidor 360, en detalle

Un cuadro de mando con toda la información que necesitas de un vistazo.

Indicadores del circulante

Cifras absolutas y evoluciones mensuales de indicadores del circulante como el Periodo medio de Cobro, los días de stock, el periodo medio de pago a proveedores o las necesidades operativas de fondos.

Ecuación de ventas

Indicadores de numérica de clientes y compradores, frecuencia de pedidos por cliente, número de referencias por pedido, tamaño medio por pedido y cliente (en kg, bultos y facturación neta)

Análisis de la productividad

Estudio de todos los departamentos, desde la preventa al reparto, incluyendo administración y almacén. Incluye métricas como la profundidad de pedido, el número de pedidos, bultos o albaranes por empleado y día. Análisis también de la productividad comercial y repartidor en base a facturación neta, bultos, kilogramos o pedidos por día y mes.

Por qué Advantys

Advantys

Porque sabemos que necesitas a alguien que hable de bultos, rutas, gestión de stocks, nulos de reparto, ratio de pedidos por comercial, referenciación, costes y márgenes por preventa y reparto, etc. y no un simple desarrollador de software

Nos motivan los retos difíciles, porque lo fácil lo hace cualquiera, pero sólo los valientes se atreven con lo intrépido.

Conocimiento

Consultores especializados con un alto conocimiento en empresas de fabricación y distribución a hostelería y a impulso.

Experiencia

Más de 20 años de experiencia al servicio de los mejores fabricantes y distribuidores de nuestro país.

Especialización

Trabajamos únicamente y exclusivamente en el sector de la distribución a hostelería y canal impulso.

Doble visión

Trabajar tanto con fabricantes como con distribuidores nos otorga una visión doble 360º de todo el negocio.

Advantys

www.advantys.es

Todos los recursos empleados han sido sacados de Storyset, freepik o pexels