

Sector

Gestión de un punto de venta

Nivel

4

Temáticas

Gestión del surtido

Marketing de servicios

Gestión de operaciones

Recursos humanos

Modalidad

Competitivo

Tiempo

16 a 32 horas



TechRetail reproduce el escenario competitivo de cinco tiendas de comercialización de artículos de tecnología. Todas ellas empiezan la simulación en la misma posición competitiva.

El simulador reproduce un mercado con 4 segmentos de demanda: especialistas, impulsivos, innovadores y prácticos.

El surtido de la tienda está organizada en tres secciones: informática, imagen y sonido y accesorios. En cada sección se consideran tres líneas de producto.

El simulador focaliza su actuación sobre la definición del surtido de productos, la organización del punto de venta, la definición del equipo de vendedores, la marca y la gestión de clientes.



Los participantes deberán tomar decisiones relacionadas con:

Surtido de productos

Priorización de las secciones y profundidad de cada línea de producto.

Proveedores

Selección de proveedores por sección.

Punto de venta

Asignación de espacios e inversiones en mejora del punto de venta.

Marca

Priorización de segmentos de demanda y atributos de imagen, y presupuesto de gasto en marca.

Precios

Nivel de margen/ precios por línea producto. Priorización de ofertas y promociones.

Equipo de ventas

Perfil del personal, dimensionamiento de plantilla y capacitación del personal.

Gestión del cliente

Modelo de calidad del servicio y modos de pago.