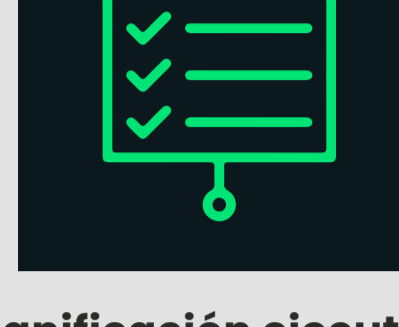




¿Qué es un JBP?

El Joint Business Plan (JBP) o plan de negocios es un conjunto de estrategias que se ejecutan a largo plazo entre la industria y el minorista, con el objetivo de lograr resultados positivos para todas las partes, incluido el consumidor final.

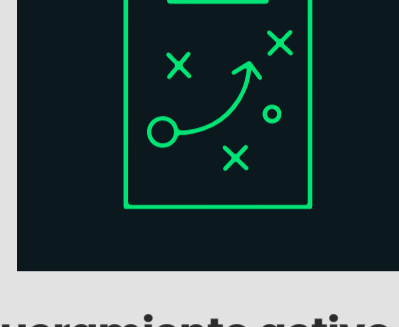
El JBP involucra:



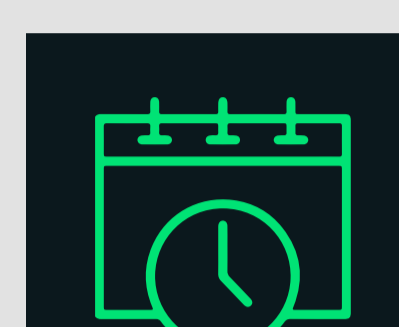
Planificación ejecutada de forma conjunta, entre la industria y el minorista



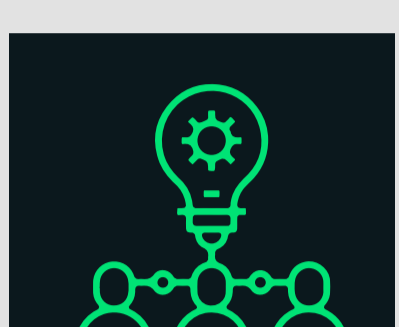
Relación de interdependencia entre las partes



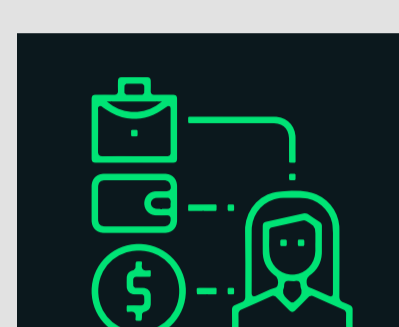
Involucramiento activo de las partes para la definición y ejecución de estrategias



Seguimiento frecuente para el análisis de las tareas



Equipo multidisciplinario y multifuncional



Foco en la satisfacción del consumidor final como una de las métricas principales del éxito del proyecto.

Ejemplos de objetivos de un JBP:

- ✓ Aumento de la facturación;
- ✓ Desarrollo tecnológico;
- ✓ Expansión de canales de ventas;
- ✓ Fortalecimiento de la marca;
- ✓ Aumento del ticket medio de los productos;
- ✓ Creación de nuevos canales de ventas;
- ✓ Creación de nuevos productos.

¿Por qué tu empresa debe crear un JBP?

1. Aumento de la representatividad de la empresa en el mercado

"Con las acciones de JBP, hemos logrado más que duplicar la representatividad de nuestra marca en el mercado en línea."

Heloisa Sevciuc, Digital Transformation en Nestlé Purina



"En un solo producto logramos aumentar la facturación en un **25%**, en virtud de la creación de JBP."

Gustavo Ramos, Director adjunto de Comercial y Marketing en Coop



2. Reducción del tiempo medio de entrega de los productos

"O objetivo do nosso JBP era resolver problemas de logística. Com isso, conseguimos reduzir o tempo médio de entrega dos nossos produtos de 45 para 12 dias. Isso afetou positivamente todos os envolvidos no processo, porque os nossos clientes reduziram o custo de investimentos imobilizado no estoque".

Maria Liz Fraga, Business Advisor Account na Goodyear



3. Mejora en la relación entre la industria y el comercio minorista

"Cuando los resultados comienzan a aparecer, la relación entre las empresas mejora aún más porque los objetivos se construyen juntos. Ganamos más cercanía entre los equipos y esto se refleja en el resultado final".

Maria Liz Fraga, Business Advisor Account en Goodyear



Cómo Lett le ayuda a tu marca en la ejecución de JBP

Sigue los KPIs para alcanzar los objetivos de tu JBP, como **surtido, disponibilidad de inventario, contenido digital, evaluaciones y comentarios de los consumidores, posición de los productos en las búsquedas en los comercios electrónicos** ¡y mucho más!



¿Quieres saber exactamente cómo crear tu JBP?

[Haz clic aquí](#)

