

PROPUESTA DE CAPACITACIÓN · SIDE CHIHUAHUA

VENDER EN AUTOSERVICIO

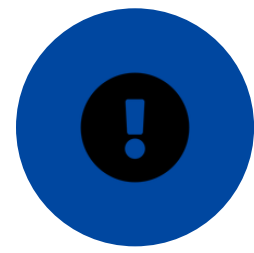
DE EMPRENDEDOR A PROVEEDOR DE CADENAS COMERCIALES

“El engrane entre entrar al anaquel y quedarse en él”

Presentado a:

Secretaría de Innovación y Desarrollo Económico (SIDE)
Gobierno del Estado de Chihuahua

Ideas Disruptivas
innovación para la vida

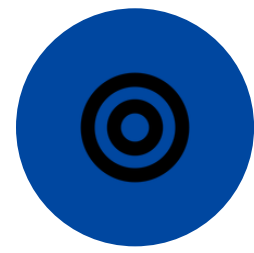


El problema que resuelve el programa

Por qué las empresas se salen del anaquel

- Márgenes mal calculados
- Desconocimiento de condiciones comerciales
- Producto que no se diferencia en el anaquel
- Falta de entendimiento de la operación logística y comercial del canal

El gobierno impulsa la entrada de las empresas al canal moderno. Sin este conocimiento, la salida es solo cuestión de tiempo.



Objetivo general del programa

1

Diagnosticar si el producto está listo para el canal moderno

2

Desarrollar una propuesta de valor diferenciada frente al anaquel

3

Completar el proceso para ser proveedor formal de una o varias cadenas

4

Creecer de forma rentable una vez dentro del anaquel



¿A quién está dirigido?

PyMEs con producto terminado

Dueños de PyMEs chihuahuenses con producto terminado (alimentos, consumo, cuidado personal, hogar) que buscan entrar al canal moderno.

Emprendedores en expansión

Emprendedores que ya venden en tianguis, mercados, e-commerce o tienda propia y quieren escalar a cadenas regionales o nacionales.



Metodología: 8 semanas, formato híbrido

Contenido grabado a ritmo propio (lecciones de 10-15 min) + sesiones en vivo + checklist práctica cada semana.

Semana 1

Semana 4

Semana 8

Semana 8



En vivo 1
Arranque

En vivo 2
Seguimiento

En vivo 3
Seguimiento

En vivo 4
Cierre

Canal asíncrono de WhatsApp durante las 8 semanas · Constancia de finalización al completar el contenido grabado y asistir (o ver el replay de) las 4 sesiones en vivo.



Temario (1/2): semanas 1-4 · 23 horas de contenido grabado

1

1. Conoce el canal moderno

- Panorama de cadenas nacionales y cómo elegir la correcta
- Modelo de negocio del autoservicio: rentabilidad y márgenes
- Vocabulario esencial: sell-in, sell-out y rotación

2

2. Diferenciación de producto

- Análisis del anaquel: qué hay hoy y dónde están los huecos
- Rutas de diferenciación: producto, empaque, marca, evidencia
- Validación antes de invertir en el canal grande

3

3. Documentación y expediente de proveedor

- Código de barras (GS1/GTIN) y Normas Oficiales Mexicanas
- Alta en SHCP y facturación electrónica (CFDI)
- Checklist: expediente de proveedor completo

4

4. Negociación: la reunión

- Márgenes y condiciones comerciales (precio, descuentos, plazos, publicidad)
- Presentación de producto: ficha técnica y catálogo
- Regla del precio único a retail



Temario (2/2): semanas 5-8

5

5. Negociación: contrato y cierre

- Tipos de contrato y cláusulas críticas antes de firmar
- Cláusulas de fill rate, OTIF y penalizaciones
- Errores que descalifican a un proveedor nuevo

6

6. Logística y CEDIS

- Qué es un CEDIS y cómo compran las cadenas grandes
- Modelos de entrega: vía CEDIS vs. entrega directa a tienda
- Indicadores de servicio: fill rate y OTIF

7

7. Crecer dentro del anaquel

- Negociación de espacio: facing, altura y ubicación
- Planogramas y exhibiciones adicionales
- Trade marketing y expansión a más cadenas

8

8. Diagnóstico y presentación con mentores

- Autoevaluación de capacidad y estructura real de costos
- Capital de trabajo: ciclo de crédito de 30-60-90 días
- Presentación en cohorte frente a mentor



Equipo: liderazgo del programa



Caro Dorantes

Diseñadora Académica del Programa; Socia y Directora de Operaciones y Marketing

14 años en marketing y estrategia comercial · Introdujo FoodLab México en La Comer, Chedraui, Liverpool y HEB Texas · Shark Tank México · Forbes 30 Promesas



Lino Romero Toledo

Fundador & CEO, Ideas Disruptivas

20+ años en innovación estratégica y transformación digital · 270+ proyectos · 10,000+ capacitados · Máster en Space Entrepreneurship



Equipo: especialistas invitados



Ana Bertha Escandón

Agronegocios y cadena de suministro

CEO de Zano Fresh · 20 años en la cadena de valor de alimentos · MBA Ejecutivo, MIT Sloan · Citrofrut, PepsiCo, Ragasa



Humberto Contreras Villegas

Cuentas clave y category management

15+ años con Walmart, Sam's Club, Soriana, HEB · Múltiples premios “Proveedor del Año” Walmart · Host del podcast “Retail en tu Idioma”

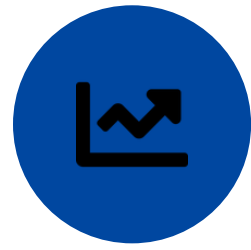


Aimeé Verdín Madrigal

Retail y cuentas clave

20+ años en retail (Sephora, Nike, Liverpool) · Key account Palacio de Hierro y Martí · Trade marketing en Mattel · MBA IPADE

Especialistas adicionales invitados con experiencia en retail, a confirmar según la fecha de arranque y el perfil de las empresas participantes



Resultados e indicadores a dar seguimiento



Empresas participantes que completan el programa



Empresas que inician el proceso de alta como proveedor en al menos una cadena



Productos chihuahuenses colocados en anaquel en los meses posteriores al cierre



Nivel de satisfacción y retroalimentación cualitativa de los participantes

Gracias

“El engrane entre entrar al anaquel y quedarse en él”



Ideas Disruptivas
innovación para la vida