



Modelo Distribución Bimbo

Barcelona

27 de Marzo, 2007

Bimbo en cifras

- Líder en las Categorías de Pan de Molde, Tostados y Bollería Salada
 - ◆ Blanco 55%
 - ◆ Integral 60%
 - ◆ Tostados 15%
 - ◆ Bollería 50%

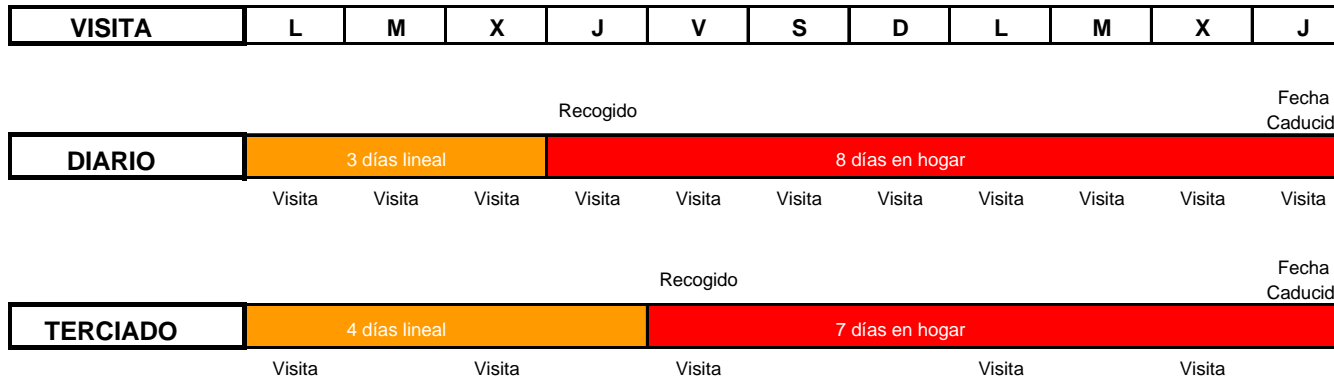
- Facturación: 450 Mio Euro
- Empleados: 3.500 personas

- 12 Plantas de Producción
 - ◆ Pan y Bollería 10
 - ◆ Pastel y Repostería 1



Basado en Servicio a Punto de Venta

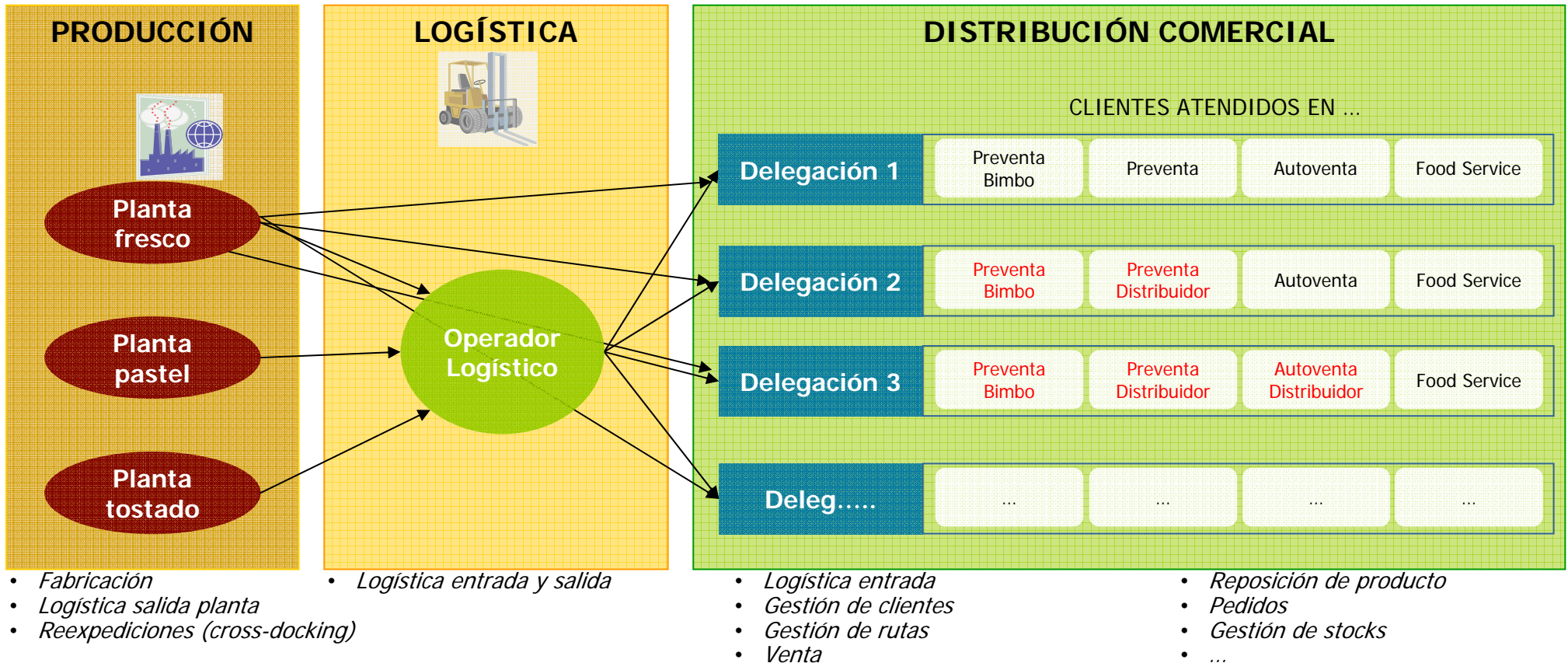
◆ Frescura



◆ Excelente **ejecución en punto de venta**.....Control del lineal

- Decisión sobre el pedido
- Nivel de stockaje en el lineal
- Bimbo asume la devolución

Una cadena de suministro complicada



PREVISIONES

PEDIDOS

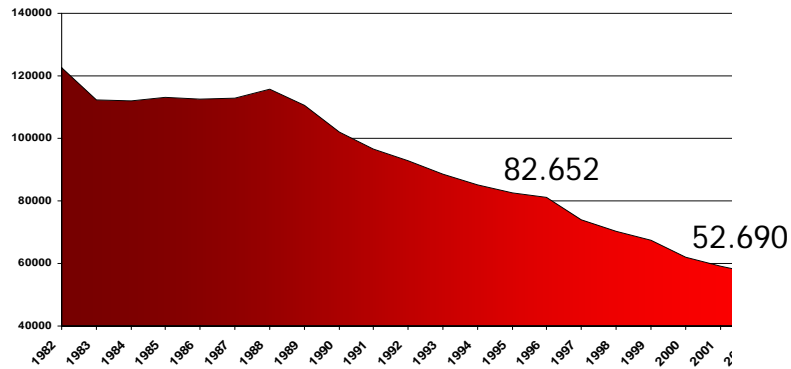
STOCKS

PLANIFICACIÓN EN PLANTA

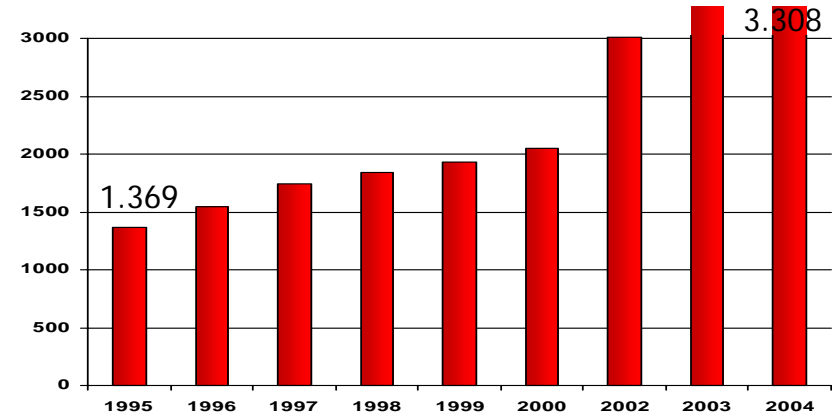
EN UN PRODUCTO 11 Dias de Vida !!!!!!!!!!!!!!!

..... en un mercado cambiante.....

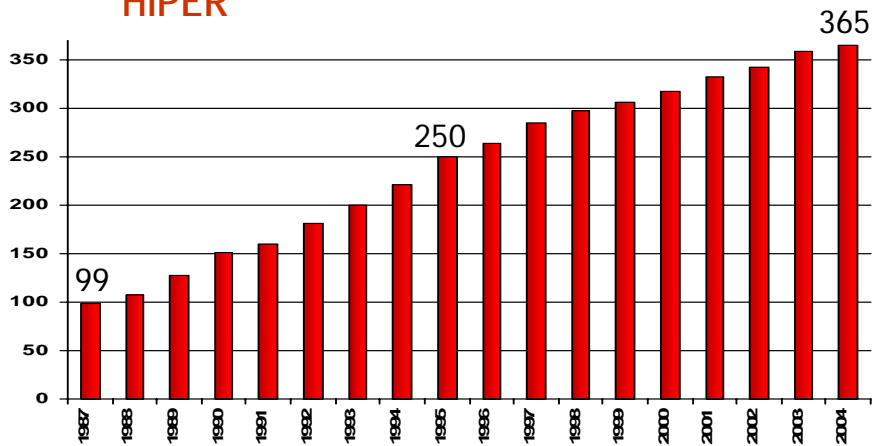
TOTAL



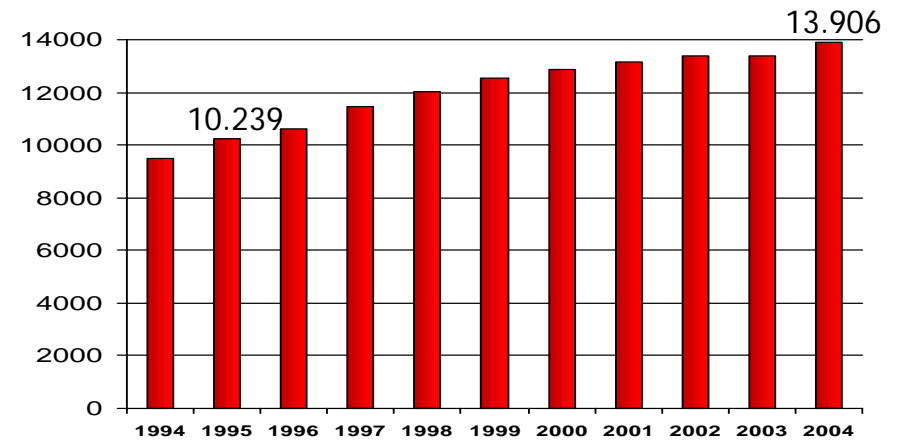
DISCOUNTERS



HIPER



SUPERS



Source: Nielsen

.....y en constante evolución.

- ◆ Concentración puntos de venta y clientes

- ◆ Modelo de negocio
 - Gamas: Clusterización de puntos de venta
 - Espacios limitados
 - Actividad punto de venta...ejecución promociones pactadas
 - Seguimiento de precios.....obliga a referencias específicas
 - Plataformas

Definición Nuevo Modelo Distribución

- ◆ Alinear la actividad de venta a los clientes y a los canales.
 - Servicio Punto de venta
 - ☰ Organizado: Portafolio, clusters y Activiad PV
 - ☰ No organizado: Venta adicional con rentabilidad
 - Plataformas: Servicio, rotaciones, supervisión...
- ◆ Mejorar Ejecución Punto de Venta
- ◆ Variablizar estructura.....
- ◆ Crear un modelo sostenible a medio plazo

Segmentación

ACTIVIDADES

- Competencias Clave
- Competencias bajo valor añadido



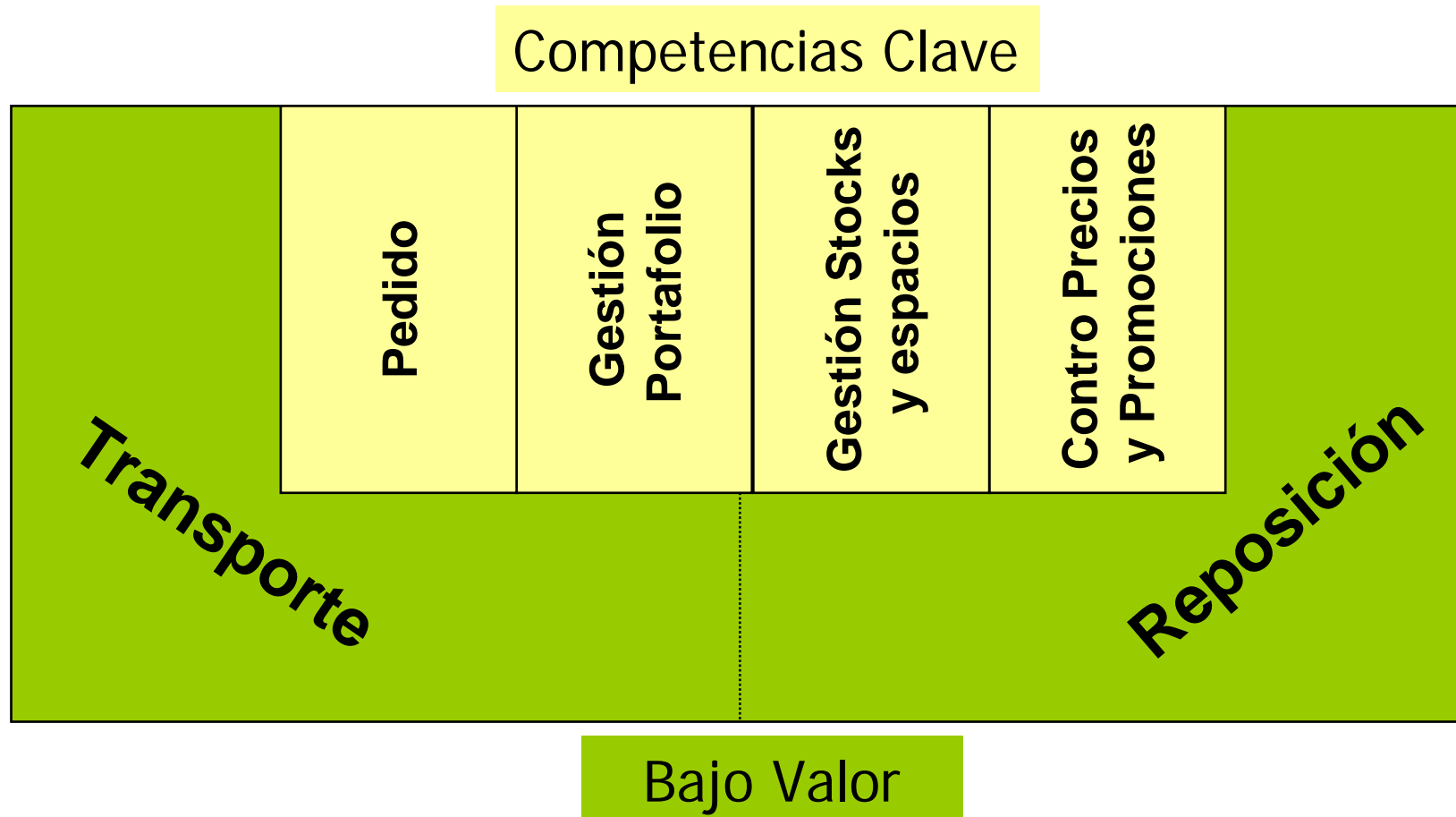
CLIENTE

- Tamaño Punto Venta
- Canal

TERRITORIO

- Concentración
- Def. Masa crítica

Actividades



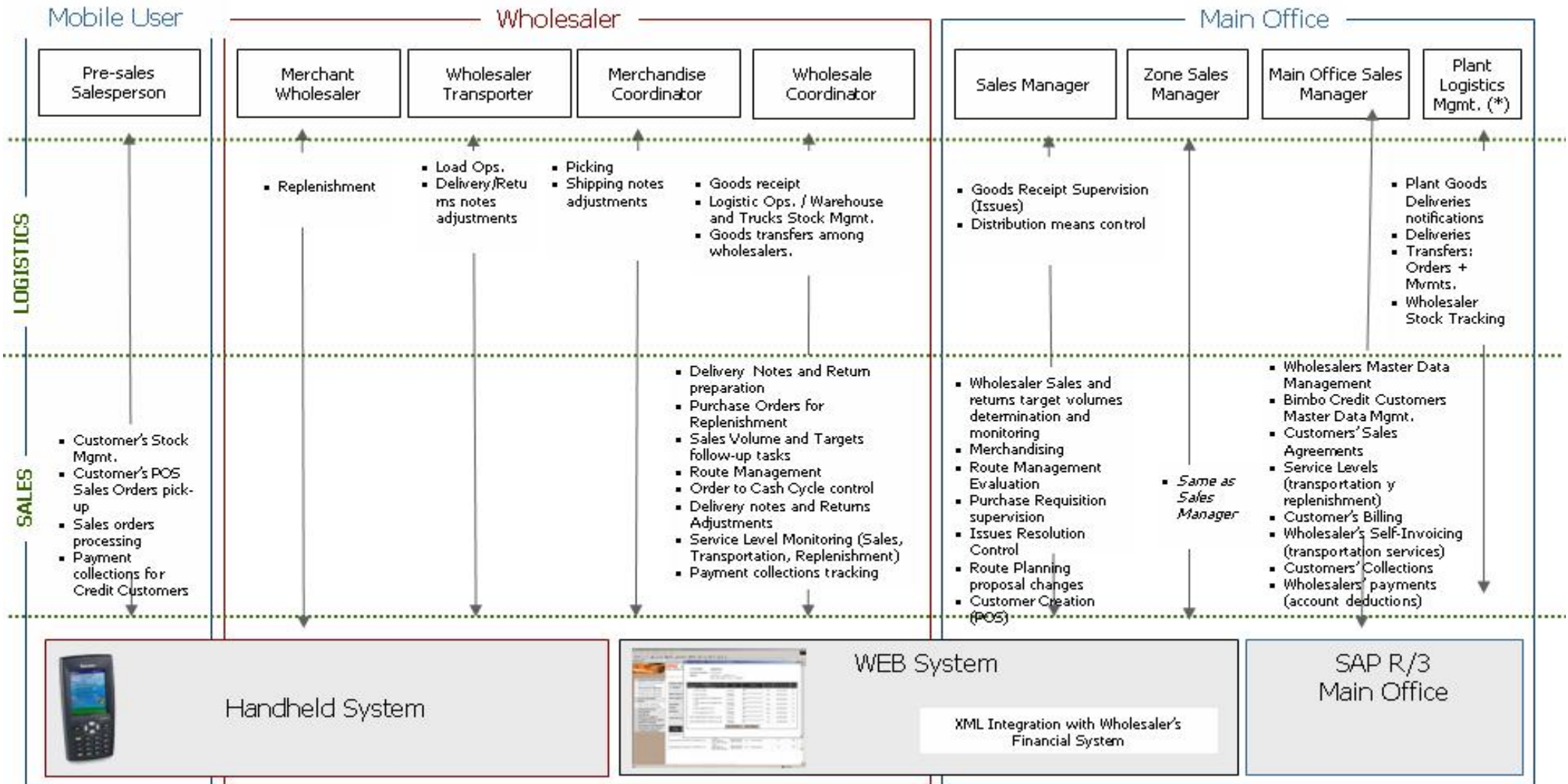
Objetivo: Fuerza de ventas dedicada a tareas con alto valor añadido

Gestión Cambio

- ◆ Complejidad operativa
 - Organizativo, personas, convenios

- ◆ Nuevos circuitos....nuevas necesidades
 - Modelos de gestión mixtos: autoventa-preventa
 - Potenciación sistemas remotos
 - Necesidad información on-line para reducir lead-times
 - Modelos mejorados para Autónomos y Distribuidores
 - Nuevos Sistema de Reporte e información

Modelo informático orientado al usuario y a las necesidades funcionales



Definitive Platform – Mobile Architecture

Hardware



Rugged handhelds with the following features:

- WIFI / GPRS / GSM / LAN Connectivity
- Windows Mobile Operative system
- Portable printers placed in the vehicles where are printed business documents, i.e. Sales Order, Delivery notes, Reports, etc.

Software

- Enabled to perform an automatic recovery from a Handheld in case of system failure, malfunction, Low battery, etc.
- .NET based applications which guarantees compatibility with upcoming Windows Mobile versions

Pre-sales Application functionalities

- Pre-Sales Sales Orders Creation
- Route Management
- Promotions Management
- Product Management by Point of Sales.
- Direct Connection to SAP R/3
- ...

Autosales Application functionalities

- Delivery notes and Invoices
- Route Management
- Promotions Management
- Product Management by Point of Sales.
- Payment collections management for Cash and Credit
- Direct Connection to SAP R/3
- ...



Definitive Platform – Web Architecture

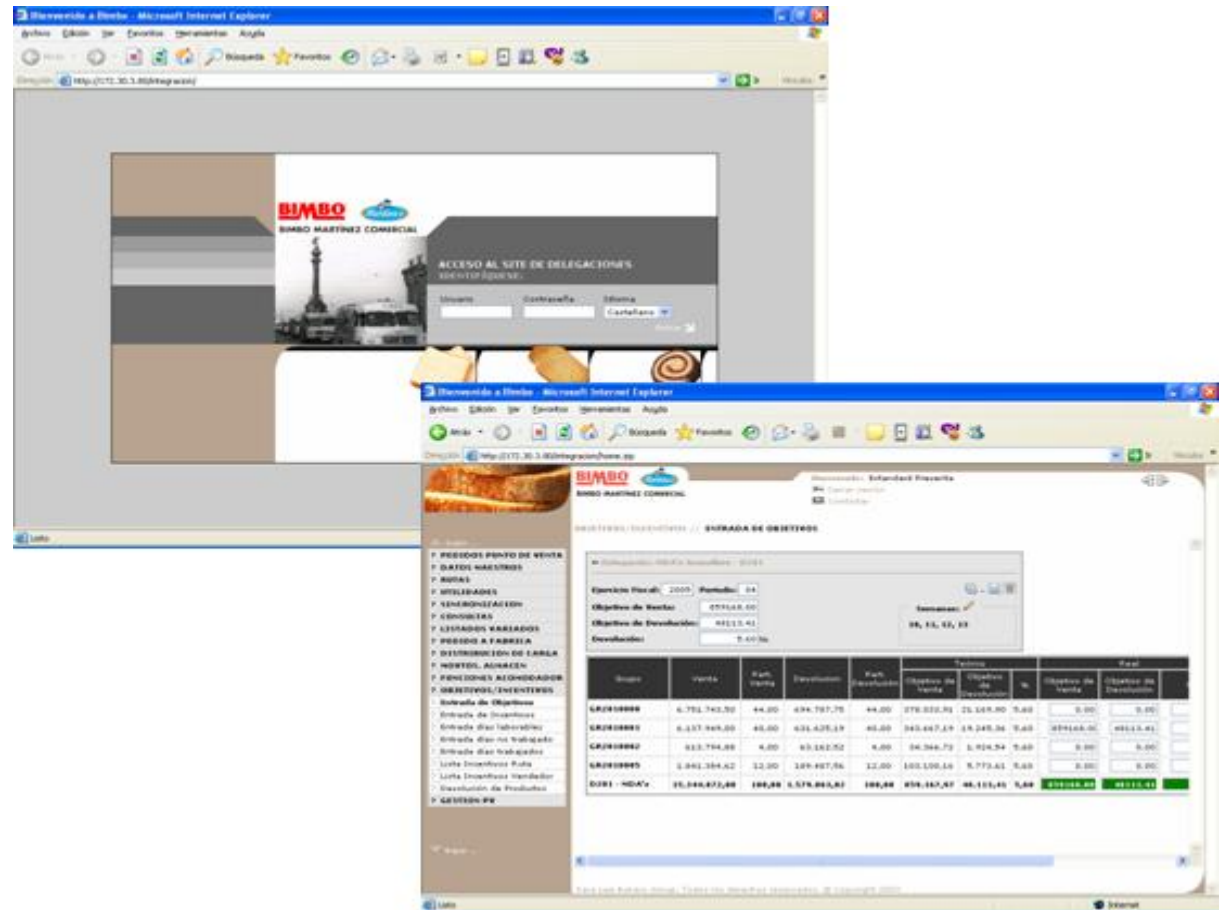
Architecture

- System based on Web Server technology
- Enabled to be used in most application servers
- Connectivity to SAP R/3 (Directly)

Functionality

- Processing of Sales Orders, Invoices and Delivery notes
- Handheld data monitoring
- SAP R/3 Master data access (Customers, Products, etc.)
- Route management
- Sales orders creation and processing (Delivery and Reception)
- Incentive/Goal Management for Sales Force
- Inventory Management
- Stock and Replenishment Management process
- Production orders processing, based on Customer Requirements

- ...



Gestión Cambio.....claves del éxito

- ◆ Diseño del Modelo e implementación: Operación de Zonas
- ◆ Modelo orientado al usuario y sus necesidades
- ◆ Priorización Flexibilidad y cambio.....vs. un modelo ROI
- ◆ Equipo Informático: Desarrollos previos e involucración
- ◆ Convivencia ambos modelos