

Cómo incrementar ventas y mejorar la gestión

SEÑALAN EN GL GROUP QUE CONTAR CON SOLUCIONES DE DISPOSITIVOS DE EXHIBICIÓN Y PROTECCIÓN ELECTRÓNICA, PERMITE A LOS NEGOCIOS Y TIENDAS DE DISTINTAS ÁREAS DEL MERCADO DEL RETAIL INCREMENTAR SUS VENTAS Y OPTIMIZAR SU GESTIÓN.

Con más de 15 años de experiencia en dar soluciones orientadas a la exhibición segura de productos de consumo masivo para múltiples áreas del retail, GL Group está presente en prácticamente todo el Mercosur (Argentina, Chile, Colombia, Perú y Ecuador), manejando sus operaciones desde Chile.

Además de sus oficinas administrativas, disponen de un laboratorio propio, servicio técnico y centro de distribución para cumplir cabalmente con las exigencias y necesidades de sus clientes.

EXHIBIR Y PROTEGER

Trabajan con diversas líneas presentes en más de 100 países, concentrándose en el retail —con una participación del 90% del mercado— supermercados, tiendas por departamento, tiendas minoristas y farmacias.

“El principal objetivo de la compañía es disponer de una amplia gama de alternativas innovadoras para mejorar la exhibición de productos, apoyar la gestión y aumentar las ventas de cada negocio, con el agregado de que sea en forma segura. La decisión de compra se genera en el punto de venta y, por ello, la importancia en la exhibición”, señala Luis Caravello, gerente de ventas de GL Group.

Dentro de sus líneas destacan los **escudos invisibles** (cuya aplicación está dirigida a las categorías como cosmética, belleza, limpieza corporal, cremas, etc.) que a través de una solución simple y práctica logran disminuir pérdidas en 75%, sin reducir la venta del mismo producto, ya que posibilita una buena exhibición.

Asimismo, están los **separadores y empujadores** de góndolas, diseñados para satisfacer el creciente desafío de exhibición de productos en las diversas categorías de una tienda, potenciando la primera línea.

Es una opción versátil e innovadora para supermercados, farmacias y a sus proveedores, y puede ser configurada de infinitas formas diferentes. También podemos encontrar las cajas de seguridad o safers que permiten una



Esta práctica solución, enfocada a aparatos electrónicos, es muy utilizada en la actualidad.



Las alternativas para la protección y exhibición de productos son múltiples.

experiencia de compra real ya que no existe la necesidad de una vitrina, y el consumidor puede hacer efectivo el

autoservicio. Otra alternativa requerida en el mundo actual son las soluciones de protección y exhibición electrónica

MAYORES VENTAS

“De acuerdo a los resultados obtenidos de nuestros clientes, todos los métodos de exhibición y protección hacen que las ventas de un negocio se incrementen al menos en 30%”, asegura Gady Levin, director ejecutivo de GL Group.

Añade que la idea de GL Group es, efectivamente, elevar las ventas de sus clientes a través de soluciones concretas, prácticas, interesantes y proactivas. “Igualmente, en términos de gestión, son herramientas indispensables para tomar decisiones adecuadas ya que se logra obtener un feedback de los consumidores”.

(INVUE), enfocada a aparatos tecnológicos como teléfonos móviles, cámaras y filmadoras, computadores

personales, tablets, iPods, MP3, entre otros.

Una de las opciones novedosas e interesantes para colaborar en la adecuada toma de decisiones y, con ello, a la óptima gestión de una empresa son los **contadores de personas**. Como lo dice su nombre, mide el tráfico de público en una tienda lo que posibilita contrastar datos duros, ayudando a desarrollar buenas prácticas en cuanto a exhibición, layout, marketing y turnos o rotación del personal. Esto se traduce, sin duda, en el mejoramiento de las acciones en las diversas áreas de una empresa, reduciendo costos y haciendo más eficientes las labores.

La tecnología no se queda atrás, ya que lo último que ha llegado al mercado nacional son los **precios electrónicos** que prometen modernizar la estrategia de una tienda en este sentido, ya que se define e implementa de forma instantánea. Este caso también se traduce en una mejora del tiempo de respuesta, actualización de precios en línea y mayor eficiencia en el uso de recursos.

Una de las innovaciones tecnológicas en este campo es el sistema de control de transacciones. Permite a los encargados de tiendas identificar las pérdidas ocurridas en las cajas registradoras, gracias a su integración con los sistemas POS (módulos de control de cajas) que tenga operando en el lugar.

Así, el método, forma una sólida base para realizar consultas y obtener reportes y videos detallados sobre el control y la venta de los productos, identificando además los fraudes generados en la caja registradora, ahorrando millones de pesos. Se pueden realizar consultas en más de 30 indicadores clave.

La empresa también dispone de otras opciones de gestión y protección de productos como RFID, una tecnología de identificación de inventario que permite ver en línea el stock de productos y, así, agilizar las ventas.

Hay múltiples accesorios, circuitos cerrados de TV, cerraduras con llave electrónica para vitrinas, sistema interactivo que posibilita la existencia de un promotor virtual, gancheras de seguridad, cámara riel/Tracam, etiquetas electrónicas y muchos otros.