

Cadena de Pinturerías

Caso de Éxito

PINTECORD

The logo for Pintecord features the word "PINTECORD" in a bold, blue, italicized sans-serif font. Below the text is a graphic element consisting of a blue curved line that arches over a solid orange curved line, creating a stylized horizon or wave effect.

Ficha Técnica

Cadena líder en venta de pinturas en la región

+ 30 años en el mercado

+ 25 sucursales

+ 150 colaboradores

Vende marcas líderes: Sherwin Williams, Alba, Plavicon, Cetol, Duzke

“ La empresa precisaba un importante cambio gerencial, renovar su modelo de gestión y recuperar su presencia e imagen.

”

EL PUNTO DE PARTIDA

- 25 sucursales
- Líder que no tiene respuesta de sus gerentes
- Bajo desarrollo de gerencias
- Sin Estado de Resultados mensual
- Sistema Informático obsoleto
- Bajo nivel de Rentabilidad – Cerca del Punto de Equilibrio
- Bajo nivel de búsqueda y renovación de proveedores
- Desarrollo de marca e imagen que precisaba renovación

- Estructura Organizacional que precisa renovación
- Bajo nivel de fidelización de Pintores
- Pocas capacitaciones anuales a pintores
- Bajo desarrollo de los Encargados de Sucursales



QUE SE HIZO

1. Cambio de sistema informático
2. Desarrollo de Tableros (Power BI)
3. Estado de Resultado mensual
4. Renovación de personas y perfil en área RRHH y Marketing
5. Creación del área de Calidad
6. Capacitación y Desarrollo de Encargados
7. Nuevos esquemas de comisiones
8. Definición de Objetivos por sucursal y global empresa
9. Reactivación de Unidad de Negocios: Talleristas

10. Inicio de venta a Red de Distribuidores
11. Apertura de 5 nuevos locales
12. Cambio de imagen en locales
13. Relanzamiento de campañas publicitarias
14. 14. Acciones de RSE
15. Evaluaciones de Desempeño para Gerencias
16. Modificación de los Principales Procesos Comerciales
17. Transformación de la Gestión de Depósito
18. Relanzamiento de Club de Pintores

19. Nuevas capacitaciones anuales para Pintores
20. Lanzamiento de Plataforma Ecommerce
21. Modificación de la Unidad de Negocios: Venta a Empresas
22. Plan Integral de capacitación técnica y sobre técnicas de venta para todos los vendedores



RESULTADO

- ✓ Pasó de 25 a 30 sucursales
- ✓ Mejoró de manera significativa su RENTABILIDAD
- ✓ Los encargados capacitados lograban incrementar +30% facturación
- ✓ Club de Pintores pasó de 120 a 680 pintores
- ✓ Capacitaciones de proveedores pasaron de 3 a 12 por año
- ✓ Estado de Resultado le permitió tomar MEJORES DECISIONES
- ✓ Renovó su imagen, recuperó clientes “empresa”
- ✓ Ampliación a otras líneas de productos
- ✓ Recibió reconocimiento como: Empresa del Año
- ✓ Reconocimiento a: Gerente del Año

12.000 M2 DEPÓSITO



RENOVACION LOCALES



VARIEDAD DE OFERTA



APERTURA Y RENOVACION DE LOCALES



Referencia:

Líderes del Proyecto en la empresa:

Jorge Pavan – Presidente

Marcos Pavan – Gerente General

Teléfonos de Consulta:

+5493513224370

+5493512492205



Ayudamos a las empresas a aumentar sus ventas,
mejorar su rentabilidad e innovar, mediante
modelos integrales de gestión

+ 20 años

+ 250 proyectos