



30 años optimizando el punto de venta con innovación y compromiso



Información de la empresa

¿Quiénes somos?



+ 30 años liderando la optimización del punto de venta en sectores clave.



Cobertura nacional con **+10,600** puntos gestionados mensualmente.



Equipo experto: +200 profesionales de campo.



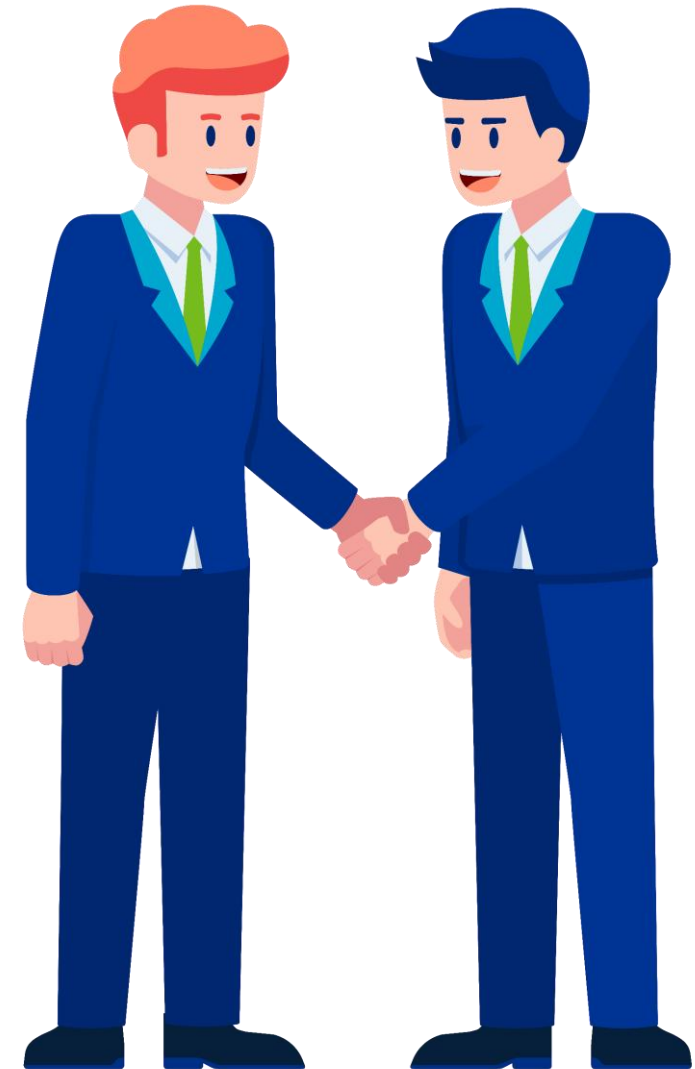
Innovación constante y compromiso con la excelencia.



Resultados medibles para nuestros clientes.



Sostenibilidad.



Misión

Empoderar a las marcas para que brillen en el punto de venta mediante la optimización y gestión eficiente del mismo, proporcionando soluciones innovadoras y personalizadas que generan valor financiero para nuestros clientes, a la vez que promovemos un impacto social positivo y sostenibilidad ambiental.

Hacemos esto porque creemos en el poder del punto de venta como un motor clave para el crecimiento del negocio. Nos enfocamos en servir a fabricantes en los sectores de alimentación y bebidas, electrónica de consumo, perfumería y cosmética y farma/OTC.



Visión

Nuestra visión es ser el socio estratégico líder en la gestión del punto de venta en los próximos 10 años.

Nos vemos como un facilitador esencial para el crecimiento de nuestros clientes, proporcionando servicios y soluciones que les permitan destacar en un mercado cada vez más competitivo.

Nos esforzamos por ser reconocidos por nuestra capacidad para innovar, adaptarnos y ofrecer resultados excepcionales, siempre con un enfoque en la mejora continua y la excelencia en el servicio.



Descripción de la actividad

- Somos una empresa especializada en la gestión y optimización del punto de venta con más de 10 años experiencia en el sector, trabajando de forma integral el punto de venta
- Nuestra misión es ayudar a nuestros clientes a detectar y generar oportunidades en el punto de venta. Para ello, creemos en la innovación como una forma diferente de hacer las cosas, construyendo proyectos personalizados para que las marcas de nuestros clientes convivan de forma especial en el lugar de venta.
- Nuestro objetivo: ser los “ojos” y “manos” de nuestros clientes. Ponemos a su disposición una estructura, procesos y herramientas de trabajo únicas en el mercado.
- Para ello nos convertimos en socios de viaje ayudándoles y asesorándoles en la toma de decisiones basadas en datos para maximizar su presencia y resultado en las tiendas.
- Nuestra máxima: **“Si tú creces, nosotros crecemos contigo”**

Valores

- 1. Orientación al cliente:** Nos esforzamos por entender y satisfacer las necesidades de nuestros clientes, y nos comprometemos a proporcionarles un servicio excepcional.
- 2. Innovación:** Buscamos constantemente nuevas y mejores formas de hacer las cosas. Creemos que la innovación es clave para mantenernos a la vanguardia en un mundo en constante cambio.
- 3. Trabajo en equipo:** Valoramos la colaboración y creemos que trabajando juntos podemos lograr mucho más de lo que podríamos lograr individualmente.
- 4. Adaptación:** Entendemos que el cambio es una parte constante de la vida y nos esforzamos por ser flexibles y adaptables en respuesta a las nuevas oportunidades y desafíos.
- 5. Honestidad e integridad:** Nos comprometemos a actuar con honestidad e integridad en todas nuestras interacciones. Creemos que la confianza y el respeto son la base de todas las relaciones exitosas.
- 6. Pasión:** Nos apasiona lo que hacemos y nos esforzamos por inyectar esa pasión en cada proyecto, cada interacción y cada solución que proporcionamos.

Mercado



Alimentación
y bebidas



Electrónica de
consumo



Beauty



Farma/OTC

- ✓ Fabricantes de alimentación y bebidas
- ✓ Fabricantes de electrónica de consumo
- ✓ Fabricantes de perfumería y cosmética
- ✓ Farmacéuticas

Con presencia nacional en distribución organizada (hiper/super, category killers, perfumerías y farmacias) con facturación superior a 30 millones de euros.

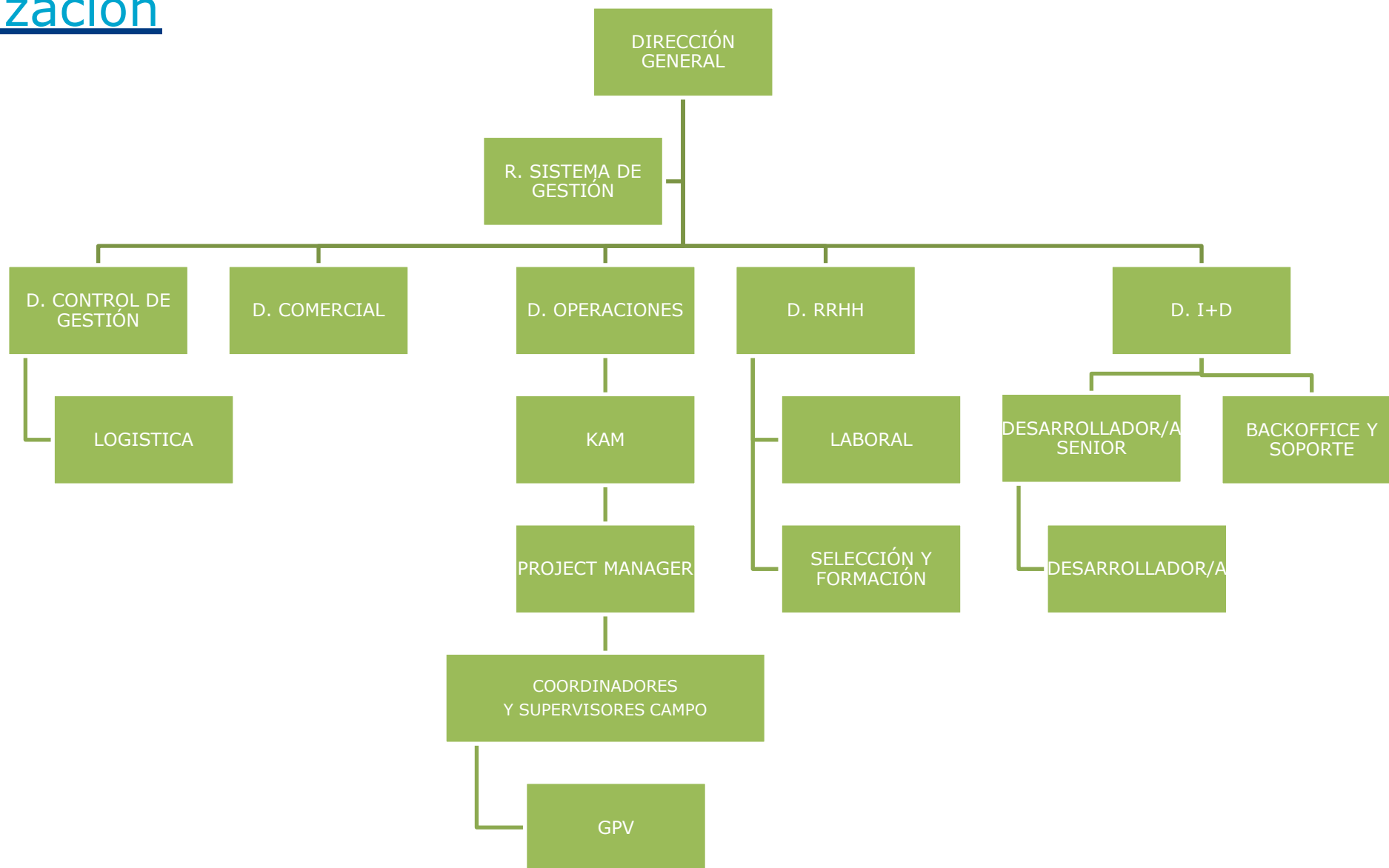
Diferenciación sobre la competencia

- ✓ **Transparencia.** Gracias a nuestra tecnología, nuestros clientes tienen información en tiempo real de su proyecto.
- ✓ **Implicación.** Nos convertimos en un departamento más de nuestros clientes y trabajamos codo con codo.
Dimensionamos los proyectos y somos proactivos proponiendo mejoras, detectando problemas y buscando soluciones.
- ✓ **Innovación.** Es uno de nuestros valores fundamentales y es por ello que siempre buscamos la mejor manera de hacer las cosas y construimos los procesos y las herramientas con ese objetivo en mente, por ello, siempre tenemos los últimos desarrollos del sector incluso antes de que los clientes los soliciten.

Cadena de valor: Algunos puntos de venta visitadas

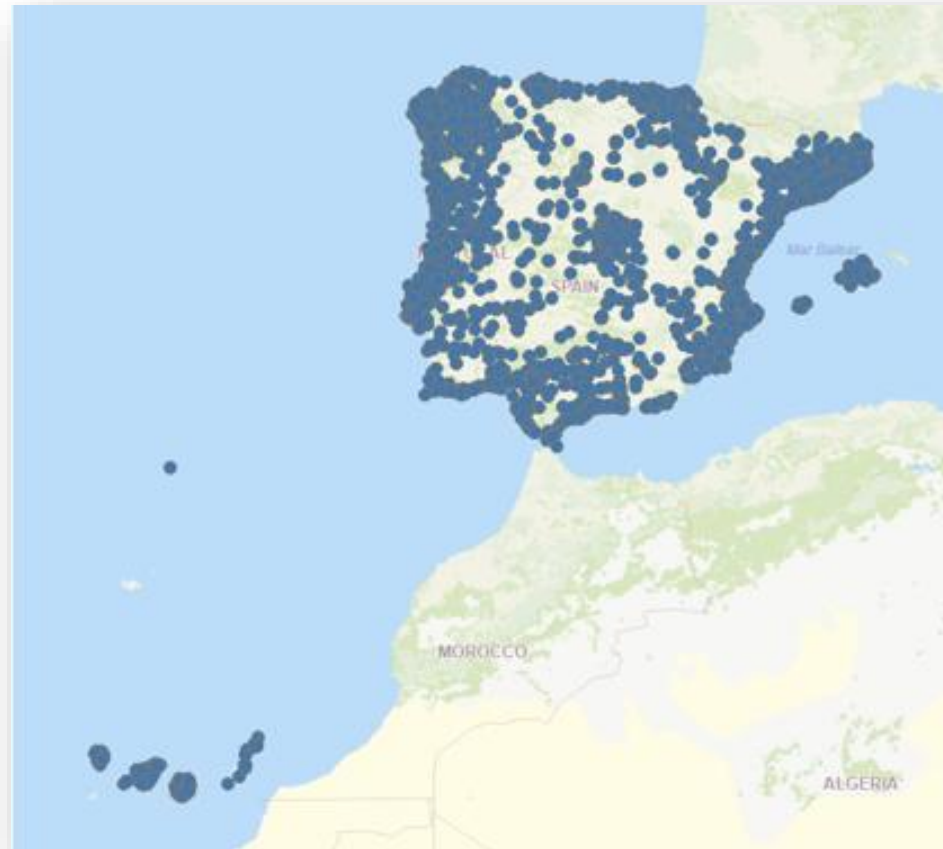


Organización



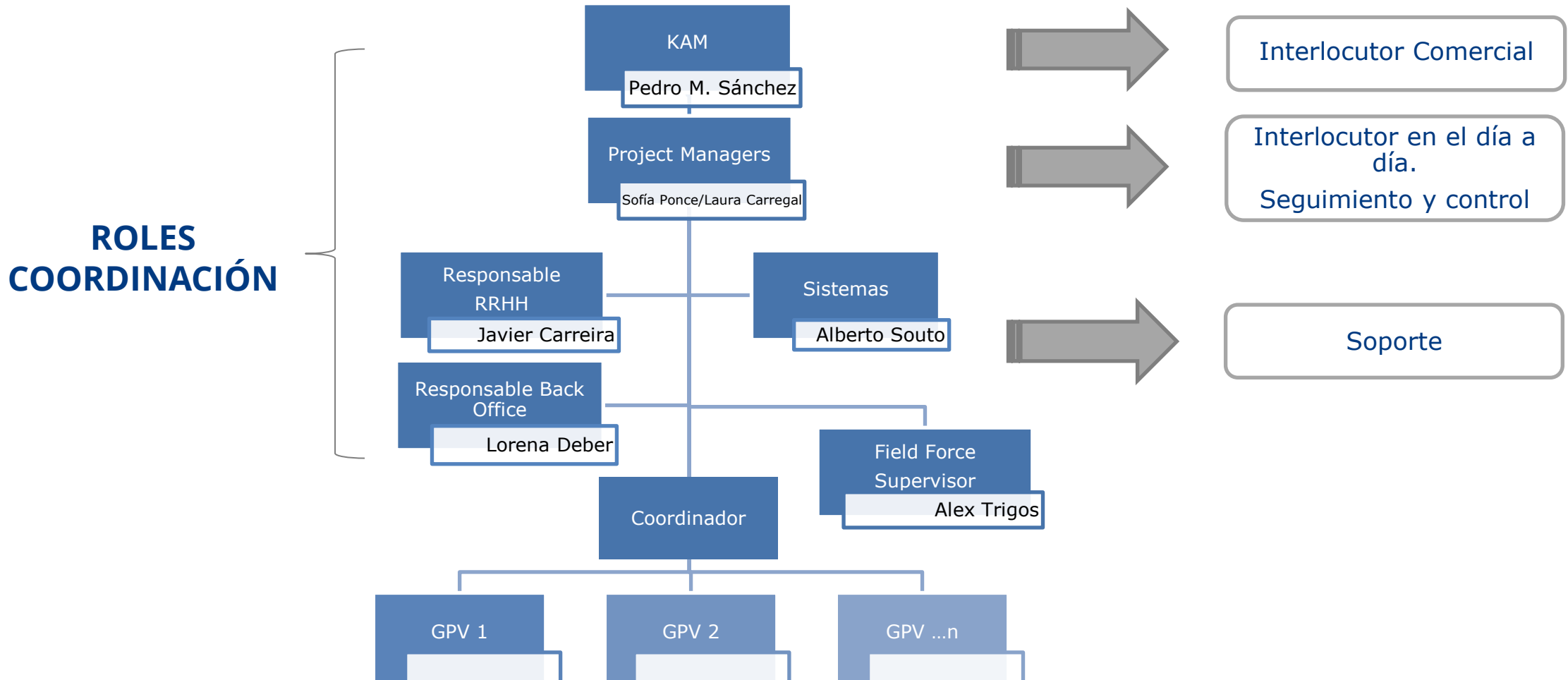
Cobertura Geográfica

En Servicios Reunidos damos cobertura en todo el territorio nacional (incluidas las Islas) y Portugal.



Organización del servicio

Servicios Reunidos aporta una estructura, externa e independiente, de expertos en gestión comercial y trade marketing que está en constante comunicación con el cliente.



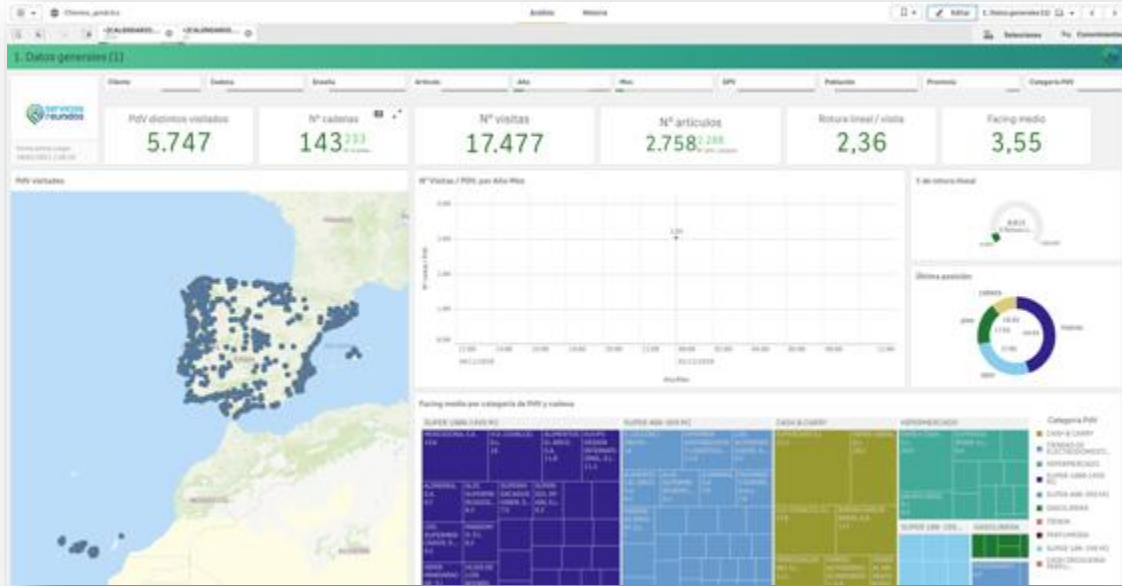
¿Cuántos GPV's tiene Servicios Reunidos? ¿Qué perfil tienen?

En la actualidad, Servicios Reunidos cuenta con casi 230 profesionales de campo.

¿Qué perfil buscamos?

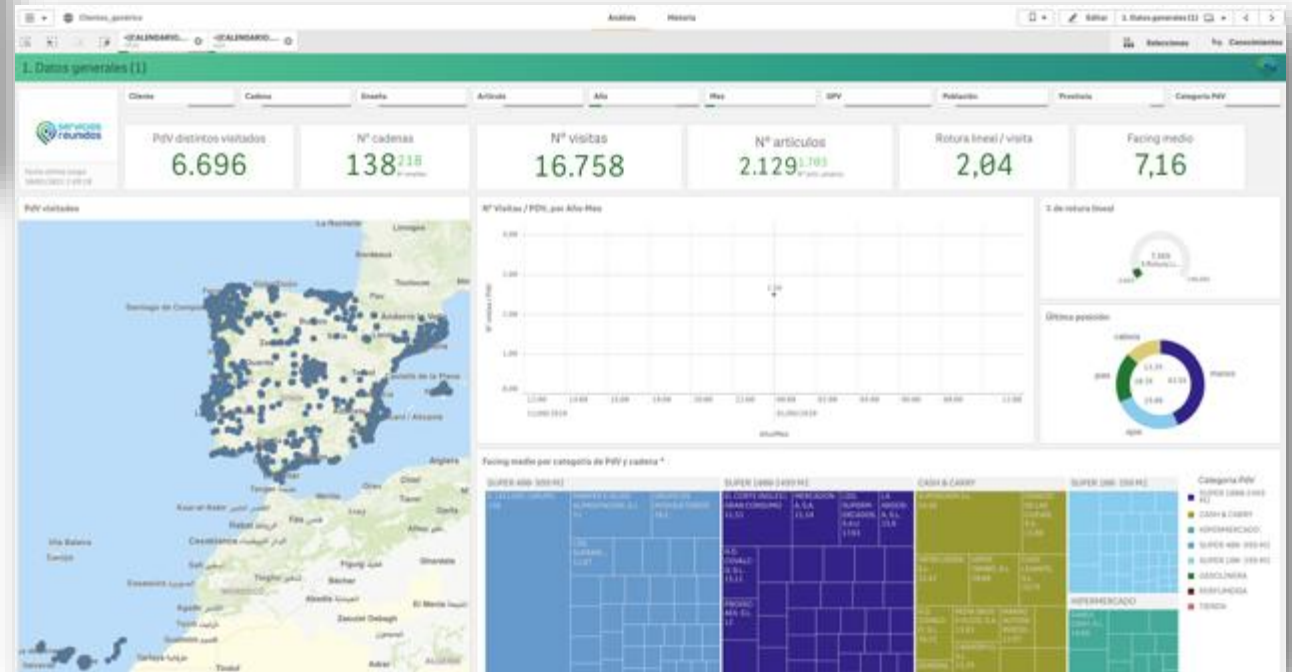
- ✓ Orientado/a al logro de objetivos.
- ✓ Habilidades sociales.
- ✓ Habilidad para las ventas y orientación al cliente.
- ✓ Capacidad de planificación y organización.
- ✓ Resolución de problemas y capacidad para tomar decisiones.
- ✓ Alto grado de iniciativa y compromiso.
- ✓ Trabajo en equipo.
- ✓ Estudios académicos: módulos de grado medio. Valorables estudios universitarios.
- ✓ Experiencia laboral mínima de 1 año.

Algunos datos: Visitas mensuales

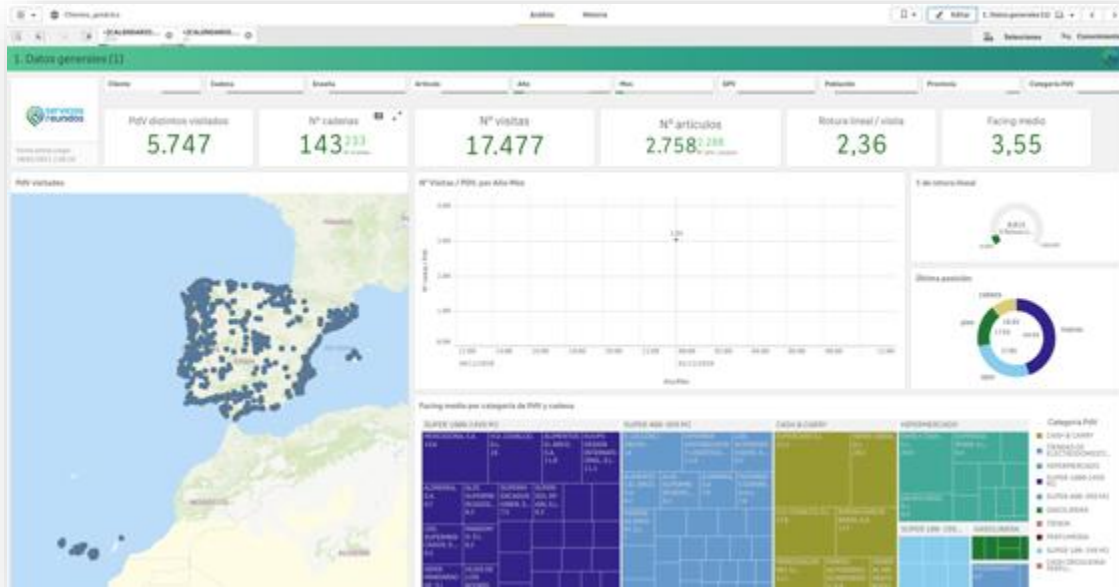


Diciembre 2023: 22.133 visitas

Diciembre 2.022: 17.477 visitas

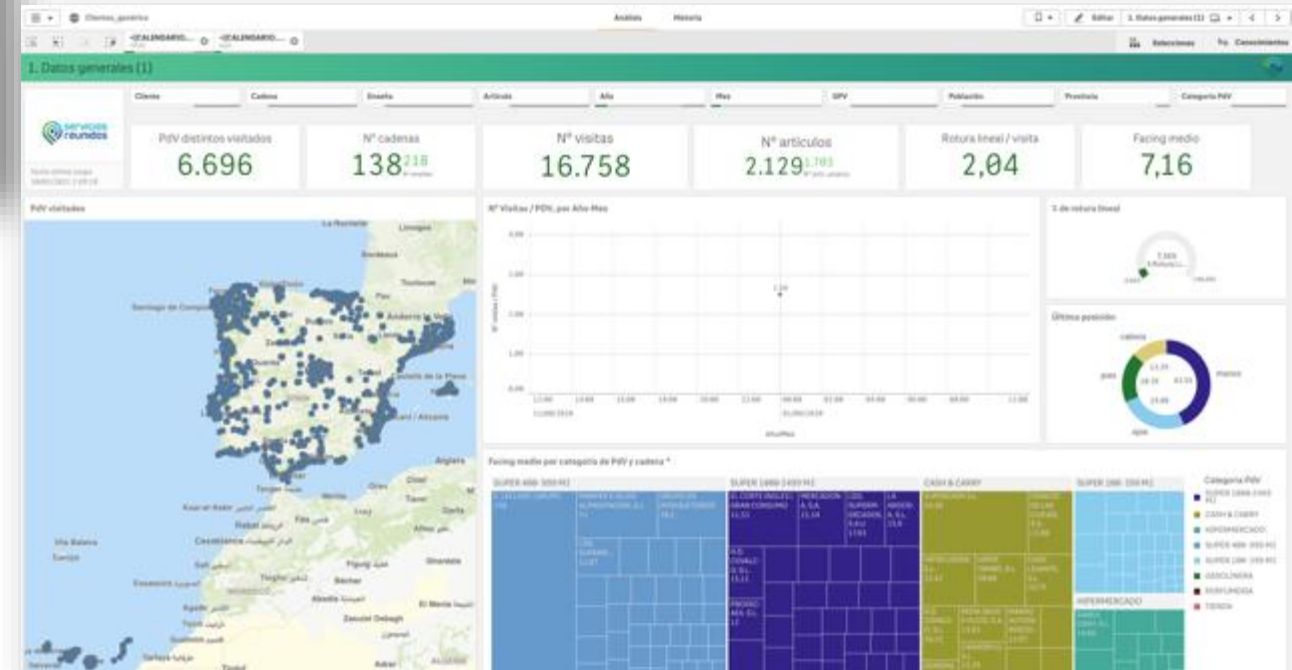


Puntos de venta visitados



Septiembre 2023: 7.646 PDV

Diciembre 2022: 5.747 PDV



¿Cuál es la frecuencia de cobertura por tipo de tienda?

Cadena	Centros Visitados	% Centros Visitados	Nº Visitas	% Visitas	Centros Total	% Presencia
Totales	5.146	100,00%	68.039	100,00%	22.920	22,45%
ACTIVA	120	2,33%	445	0,65%	223	53,81%
AGRUCAN, S.L.	13	0,25%	128	0,19%	29	44,83%
AHORRAMAS, S.A.	207	4,02%	1.506	2,35%	270	76,67%
ARENAL	31	0,60%	249	0,37%	45	68,89%
AUCHAN RETAIL ESPAÑA, S.L.	222	4,31%	11.037	16,22%	378	58,73%
BON PREU, S.A.	104	2,02%	737	1,08%	204	59,98%
CENOR	39	0,76%	145	0,21%	111	35,14%
CENTRAL DE COMPRAS DE SUPERMERCADOS CANARIOS, S.L. (CENCOSU)	151	2,93%	481	0,71%	195	77,44%
CENTROS COMERCIALES CARREFOUR, S.A.	424	8,24%	24.420	35,89%	1.278	33,18%
CEPSA	33	0,64%	117	0,17%	753	4,38%
COFAC	13	0,25%	48	0,07%	52	25,00%
COMERCIAL ALVAREZ	1	0,02%	4	0,01%	2	50,00%
COMERCIAL JESUMAN, S.A.	63	1,22%	902	1,33%	69	91,30%
CONDIS SUPERMERCATS, S.A.	182	3,54%	1.403	2,06%	672	27,08%
CONSUM, S.COOP.	246	4,78%	932	1,37%	781	31,50%
DE LA UZ	5	0,10%	6	0,01%	28	17,86%
DIA, S.A.	423	8,22%	1.928	2,83%	3.561	11,88%
DISTRICAM LICORES, S.L.	1	0,02%	1	0,00%	1	100,00%
ECO MORA, S.A.	14	0,27%	45	0,07%	119	11,76%
EL CORTE INGLES GRAN CONSUMO	343	6,67%	16.048	23,59%	775	44,26%
FACSA	8	0,16%	33	0,05%	10	80,00%
FARMACIAS	1.888	36,69%	2.239	3,29%	10.032	18,82%
FERRETERIAS	2	0,04%	4	0,01%	2	100,00%
FNAC	31	0,60%	457	0,67%	35	88,57%
FRAGADIS, S.L.	34	0,66%	127	0,19%	201	16,92%
GRUPO FROIZ, S.L.	244	4,74%	2.274	3,34%	341	71,55%
GRUPO REPSOL	304	5,91%	2.233	3,28%	959	31,70%

Como podemos ver en el cuadro a modo de ejemplo, la frecuencia de visita se adapta a las necesidades de nuestros clientes, para lograr la máxima eficiencia.

De esta forma, trabajamos con frecuencias:

- Semanales
- Quincenales.
- Mensuales.
- Bimensuales
- Trimestrales

¿Qué tipo de ejecución ofrecen en la tienda?

En cuanto a las funciones a desarrollar, lo trabajaremos previamente haciendo formaciones y modulando al equipo a vuestras necesidades concretas y lo que queréis que realicen en el PDV, a modo general podrían ser las siguientes:

- Lineal: ejecución de planogramas y mejora de lineal. Análisis de:

- Roturas de Stock: minimizar dicho KPI mediante una correcta ejecución de pedidos por parte del PDV. Asimismo, reposición del producto en aquellos casos en los que sea posible.
- Facing: incrementar el número de facings por SKU para incrementar la visualización del producto en el lineal.
- Posicionamiento: mejorar el posicionamiento del producto en el lineal; elemento clave para lograr una mejora en la visualización y por tanto en la consideración de compra del consumidor.
- Precio: chequeo de precios para facilitar el análisis de posibles desviaciones respecto al PVP objetivo.

- Actividad promocional: control del cumplimiento de la actividad promocional pactada en las centrales de compra. Asimismo, en caso de no ejecución por parte del PDV, actuación del GPV para su implementación.

- Espacios Adicionales: negociación en el PDV para la consecución de espacios adicionales para la marca: cabeceras, chimeneas, expositores, etc.

Para estas 3 palancas podemos establecer criterios de perfect store para alinear los objetivos del equipo en cada punto de venta.

Adicionalmente, realizamos colocación de PLV: maximizar la visualización del producto en el lineal

En definitiva, se busca la optimización de la visualización del lineal por parte de los consumidores, logrando “mancha de marca”

- Negociación: en esta segunda fase de la visita, el GPV se sienta con el responsable para tratar de incrementar las ventas y la visualización de la marca:

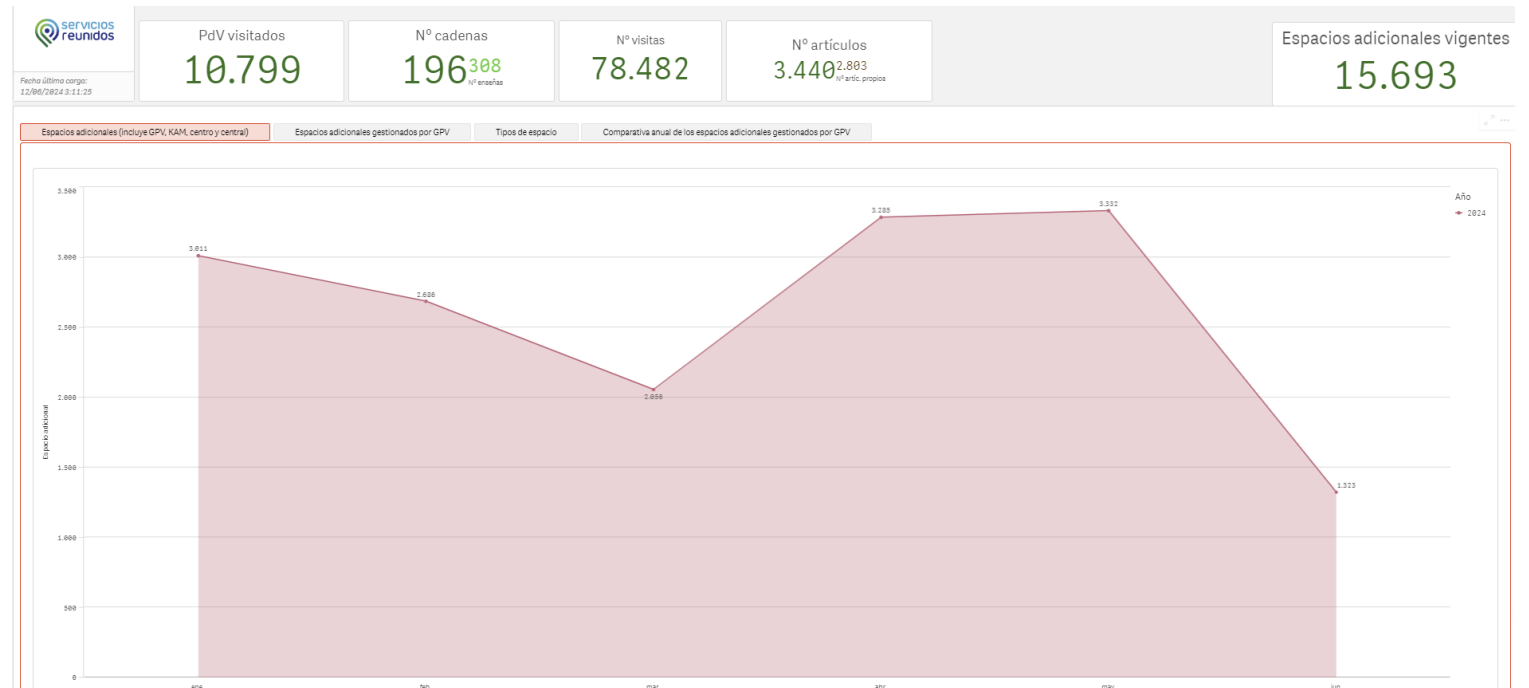
- o Segundas ubicaciones: lograr una mayor visualización de los SKU´s top mediante la consecución de una segunda ubicación.
- o Generación de pedidos
- o Introducción de referencias.
- o Control de los planes promocionales futuros.

Ejemplos de KPIs interanual en un KPI deperminado

Podemos analizar cualquier KPI que se mida en el PDV:

- Cumplimiento de surtido.
- Facing.
- Espacios Adicionales.
- Acuerdos Comerciales.
- Pedidos: introducción de referencias.
- Dispersión PVP Vs PVPR
- Share Of Space

Evolución Espacios Adicionales 2.024



Ejemplo de informes

Disponemos de las herramientas necesarias para automatizar el envío de informes con la frecuencia deseada por nuestro cliente. En dichos informes se puede recoger cualquier información que se tome en el PDV, aportando el valor añadido necesario para analizar adecuadamente la información.

Ejemplos:

4.3. Objetivo generar pedidos

Se ha generado pedido en 19 de los 80 PdV, es decir, en el 23,75% de los centros visitados se ha logrado realizar esta acción. A continuación, se segmenta en provincias, comparando el número de centros donde se ha conseguido el objetivo y los centros totales por provincia.

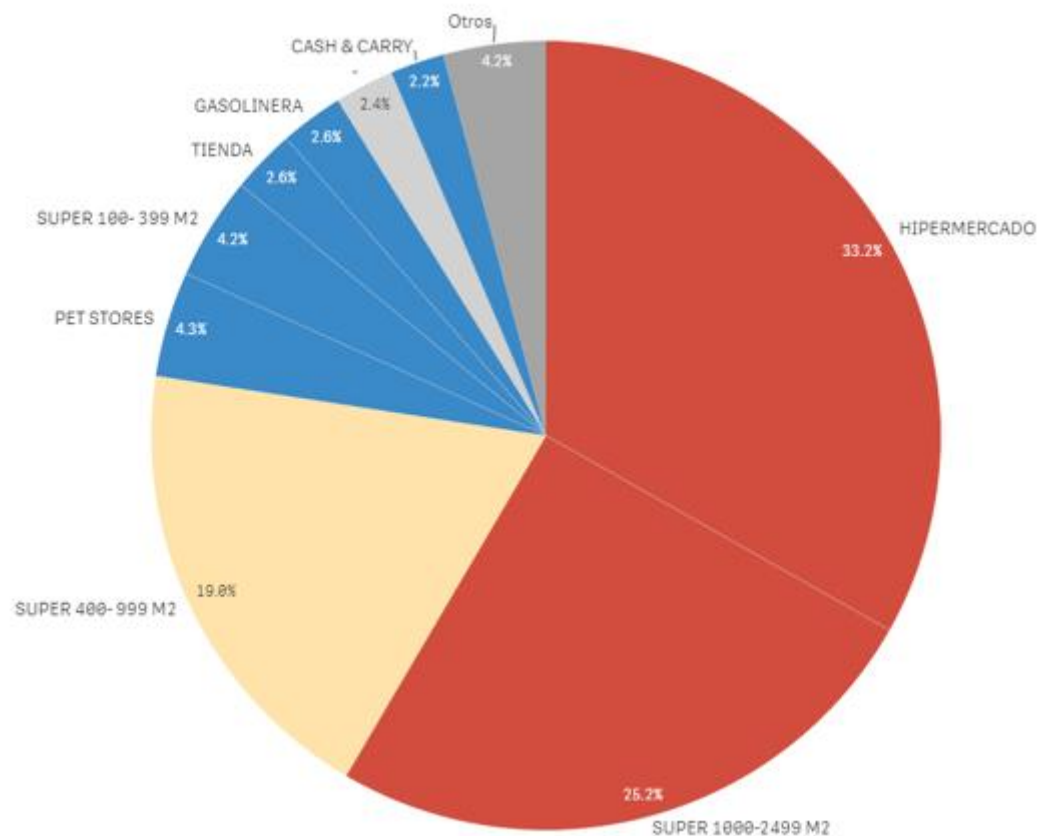
Provincia	Objetivo pedido logrado	Centros totales	% Éxito
BALEARES (ILLES)	1	1	100%
CACERES	1	1	100%
PONTEVEDRA	2	2	100%
SANTA CRUZ	1	2	50%
VALENCIA	2	4	50%
MADRID	9	37	24%
ALICANTE	1	6	17%
ASTURIAS	1	6	17%
Total general	18	59	31%



Cadena / centro	Jun.				Jul.				Ago.			
	LIQUATS	BBVV	VIVESOY	ALPRO	LIQUATS	BBVV	VIVESOY	ALPRO	LIQUATS	BBVV	VIVESOY	ALPRO
AHORRAMAS, S.A.	19,96	13,49	59,11	10,61	25,80	20,44	13,27	66,45	10,76	27,82	20,10	11,59
AHORRAMAS ANTRACITA, 12 C/V OROMO	24,00	16,00	70,50	11,00	30,38	22,00	12,50	60,00	10,75	26,31	23,00	14,00
AHORRAMAS AVDA. DE AMERICA, 2	25,00	15,00	71,00	18,00	32,25	35,00	16,50	94,00	18,00	40,88		
AHORRAMAS AVDA. DE BUENDIA, 15	32,00	19,00	92,00	17,00	40,00	33,00	19,00	91,50	17,00	40,13		
AHORRAMAS AVDA. DE DAROCA, 300	20,50	12,50	65,50	15,00	28,38	18,33	9,33	51,00	11,00	22,42	20,00	9,00
AHORRAMAS AVDA. DE EUROPA C/V MOLINOS VIENTO, 6	18,00	10,00	67,00	12,00	26,75	16,00	11,00	67,00	10,00	26,00		
AHORRAMAS AVDA. DE LA GAVIA, 48 C/V ADRIADA	21,00	15,50	76,50	13,50	31,63	22,00	16,00	72,00	14,67	31,17	24,00	16,00
AHORRAMAS AVDA. DE LA MANCHA, 36	17,00	12,00	0,00	13,00	10,50	23,00	15,00	84,00	12,50	33,63		
AHORRAMAS AVDA. JOSE ANTONIO, 4	17,00	9,00	0,00	6,00	8,00	24,50	16,50	77,50	13,50	33,00		
AHORRAMAS AVDA. RAMON Y CAJAL, 23	21,00	13,00	97,00	18,00	37,25	31,00	16,00	124,00	13,00	46,00		
AHORRAMAS AVDA. SAN CRISPIN, 104	0,00	10,00	0,00	9,00	4,75	21,00	12,00	81,00	12,00	31,50		
AHORRAMAS BULEVAR JOSE PRAT, 35	24,00	13,50	71,50	11,50	30,13	20,67	10,67	62,33	12,00	26,42	30,00	10,00
AHORRAMAS CAMINO DE LOS VINATEROS, 40	21,00	15,50	63,00	13,00	28,13	22,33	12,00	60,33	12,00	26,67	21,00	13,00
AHORRAMAS COMUNEROS DE CASTILLA C/V LA VEGA	10,00	7,00	53,00	8,00	19,50	11,00	7,00	39,00	8,00	16,25	10,00	15,00
AHORRAMAS CTRA. QUINTANAR DE LA ORDEN-ALCAZAR (CM-310), S/N	13,00	10,00	0,00	6,00	7,25	13,00	9,50	70,00	7,00	24,88		
AHORRAMAS ENTREPEÑAS, 166	36,00	26,00	109,00	15,00	46,50	30,67	26,33	103,67	17,67	44,58		
AHORRAMAS FRANCISCO ARTIJO, 105	25,00	8,00	65,00	12,00	27,50	16,50	8,00	46,50	10,00	20,25		
AHORRAMAS FUENTENOVILLA, S/N	27,50	18,50	74,00	17,50	34,38	26,00	18,00	79,00	18,33	35,33		
AHORRAMAS LIBERTAD, 39	15,00	15,50	37,50	9,50	19,38	24,00	14,00	103,50	11,00	38,13	30,00	11,00
AHORRAMAS MIGUEL ANGEL, 1	11,00	6,00	18,00	3,50	9,63	12,00	6,00	32,67	3,00	13,42	13,00	9,00
AHORRAMAS ORTEGA Y GASSET, 38	20,00	12,00	82,00	16,00	32,50	20,00	12,00	75,00	17,00	31,00		
AHORRAMAS PARIS, 1	21,00	15,00	53,00	16,50	26,38	34,67	20,67	110,67	17,00	45,75	37,00	17,00
AHORRAMAS PARROCO JULIO MORATE, 3-5-7	26,50	22,50	89,50	15,00	38,38	24,00	13,00	70,25	14,50	30,44	23,00	13,00
AHORRAMAS PASEO DE LAS DELICIAS, 41-43	11,50	8,00	30,50	1,50	12,88	12,00	7,67	30,33	2,00	13,00	12,00	8,00

Nuestros clientes, sí así lo desean, pueden seguir en todo momento la evolución de los KPIs del proyecto; así como las gestiones realizadas en tiempo real por el equipo de GPV's a través de [Pleis](#).

Número de PdV cubiertos por tipo de tienda



PdV distintos visitados

10.799

Nº visitas

78.482

Cobertura: España y Portugal 2024
1 de enero a 11 de junio

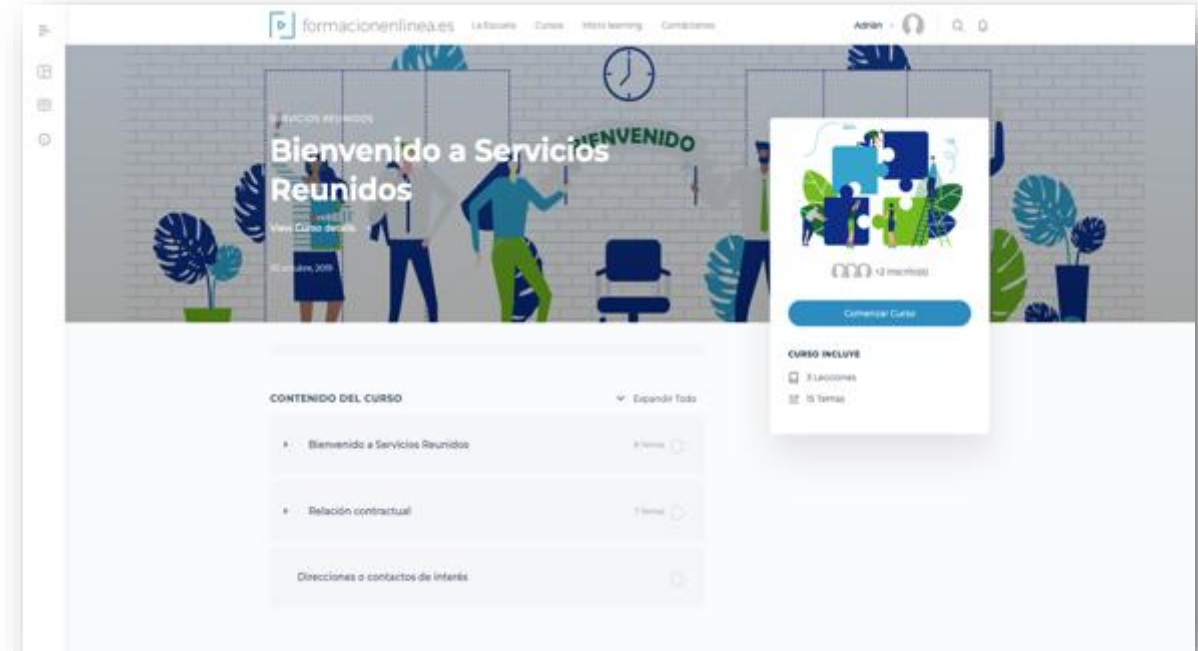
Proceso de onboarding

En Servicios Reunidos, disponemos de nuestra propia “universidad online” donde ofrecemos a nuestros representantes de venta la posibilidad de realizar cursos de formación.

<https://formacionenlinea.es/cursos/welcome-area-servicios-reunidos/>

PROCESO DE ACOMPAÑAMIENTO AL EQUIPO:

- ✓ Diariamente el Dpto. de Operaciones revisa el trabajo del equipo de GPV's en PLEIS e identifica y traslada al equipo áreas de mejora relacionadas con los siguientes indicadores:
 - Cumplimiento de rutas,
 - datos reportados correctamente,
 - fotos bien realizadas,
 - espacio correcto, precios, etc...
- ✓ Trimestralmente se envía al equipo de GPV's y al cliente, una presentación con los CASOS DE ÉXITO Y MEJORES PRÁCTICAS de ejecución del equipo.
- ✓ Bianualmente se realiza una videoconferencia con los GPV, para repasar los objetivos de los clientes, el trabajo que estamos realizando y las deficiencias que detectamos.
- ✓ Bianualmente realizamos una evaluación de desempeño a cada gpv compartiendo con él los puntos de mejora para una evolución constante.



Proceso de reclutamiento y selección

En Servicios Reunidos trabajamos con dos premisas claras:

- Agilidad
- Eficiencia

Es por ello que, ante cualquier cambio o conversión de un miembro de algún equipo, nuestro tiempo de respuesta es inmediato, consiguiendo en la mayoría de los casos el nuevo perfil en un máximo de 72 horas.

En caso contrario, ¿ qué hacemos en Servicios Reunidos?

Se le suspende la facturación a nuestro cliente hasta la entrada del nuevo perfil.

En la siguiente diapositiva detallamos el proceso de reclutamiento, selección y formación detallado en una instrucción de nuestro sistema de calidad (IT02-CG01 Reclutamiento, Selección y Formación)

Proceso de reclutamiento y selección

1. Reclutamiento:

1. El Dpto. de RRHH inicia el proceso de reclutamiento que seguirá, en la medida de lo posible, el siguiente orden para la selección de fuentes de reclutamiento de personas en función de los requisitos del proyecto:

1.1 Promoción interna.

1.2 Portal de selección corporativo.

1.3 Recomendaciones personales del cliente.

1.4 Fuentes externas (para la selección de fuentes externas se priorizarán las siguientes en la medida de lo posible)

1.4.1. GPV - *Merchands* - Reposición: LinkedIn e Infojobs.

1.4.2. Mandos intermedios - Perfiles especializados: LinkedIn.

1.4.3. Promotor@s - Montajes: Yobalia.

2. Selección:

1. A medida que se van recibiendo los CV's de las personas interesadas, el Dpto. de RRHH procede a seleccionar a las personas más adecuadas en base a los requisitos del proyecto (Criba inicial).
2. Se realizan las entrevistas personales con las personas que se filtran de la criba inicial.
3. Una vez se dispone de un número suficientemente satisfactorio para el cliente, se acuerda con el Dpto. de Operaciones la elección de las personas finalistas en el registro de **CANDIDATOS FINALISTAS**.
4. El Dpto. de Operaciones valida los candidatos finalistas dejando constancia en nuestro ERP.
5. Los candidatos finalistas pasarán una última entrevista con el cliente (si procede).
6. En los trabajos puntuales (azafatas y montajes) se seleccionará un/a únic@ candidat@.
7. El Dpto. de RRHH procede a comunicar el hecho tanto a la/s persona/s seleccionada/s como al resto de finalistas.

Proceso de reclutamiento y selección

3. Formación

Formación al personal seleccionado:

1. El Dpto. de RRHH inscribe al personal seleccionado en **FORMACIONENLINEA.ES**.
2. La formación que se establece necesaria para el personal seleccionado es:
 1. **MANUAL DE ACOGIDA.**
 2. **FORMACIÓN EN CONTROL DE GASTOS Y REGISTRO HORARIO (SEGÚN PUESTO).**
 3. **FORMACIÓN DEL PUESTO DE TRABAJO.**
 4. **FORMACIÓN PLEIS INTRODUCCIÓN DE GASTOS Y REGISTRO HORARIO.**
 5. **FORMACIÓN PLEIS EN PUESTO DE TRABAJO.**
 6. **FORMACIÓN PRL.**
3. El personal seleccionado realizará las formaciones necesarias en **FORMACIONENLINEA.ES**.
4. **Formación de producto y objetivos cliente.**

Establecimiento de objetivos

En Servicios Reunidos para una mejor eficiencia de los proyectos siempre adaptamos los objetivos teniendo en cuenta las necesidades del cliente, para que de esa manera sean objetivos alcanzables y que permitan al equipo estar plenamente motivados.


Programa Incentivos GPVs LIQUATS

Objetivos por GPV

	Q1		
	ENERO	FEBRERO	MARZO
FOCO	YOSOY BARISTA	ALMENDROLA	YOSOY (Campaña TV)
	Espacios: 23 YS Campaña: 14 YS Barista: 9 Almendrola: 0 SOSpace: 37%	Espacios: 23 YS Campaña: 7 YS Barista: 7 Almendrola: 9 SOSpace: 37%	Espacios: 28 YS Campaña: 14 YS Barista: 7 Almendrola: 7 SOSpace: 37%
	Espacios: 12 YS Campaña: 7 YS Barista: 5 Almendrola: 0 SOSpace: 17%	Espacios: 13 YS Campaña: 4 YS Barista: 4 Almendrola: 5 SOSpace: 17%	Espacios: 15 YS Campaña: 7 YS Barista: 4 Almendrola: 4 SOSpace: 17%
	Espacios: 15 YS Campaña: 9 YS Barista: 6 Almendrola: 0 SOSpace: 27%	Espacios: 16 YS Campaña: 5 YS Barista: 5 Almendrola: 6 SOSpace: 27%	Espacios: 19 YS Campaña: 9 YS Barista: 5 Almendrola: 5 SOSpace: 27%

Programa Incentivos GPVs LIQUATS

Q1

INCENTIVOS TRIMESTRALES	CONCURSO ESPACIO MÁS ORIGINAL
<p>300€</p> <ul style="list-style-type: none"> - Consecución de los objetivos >90% 	<p>Se premiará al espacio de YOSOY AVENA BARISTA o ALMENDROLA más original e impactante con un pack de productos YOSOY y un MAT DE YOGA</p> <p>* El espacio se elegirá entre el equipo de MKT y CIAL.</p> 
<p>150€</p> <ul style="list-style-type: none"> - Consecución de los objetivos 50% - 89% 	
<p>0€</p> <ul style="list-style-type: none"> - Consecución de objetivos <50% 	



Herramientas

Pleis

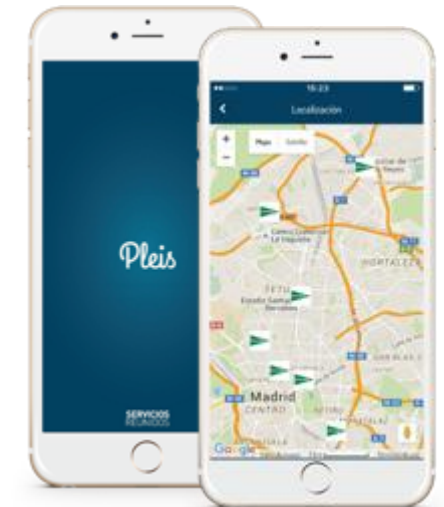
Con nuestro exclusivo Sistema Pleis contará con la mejor información en tiempo real sobre el estado de sus productos en el punto de venta y el desarrollo de nuestro servicio.

Sólo necesita un acceso web y le configuraremos un sistema de información adaptado a los requisitos de su empresa.

De este modo, podrá consultar los datos reportados diariamente a través de internet.

Se ofrece la posibilidad de crear cuadros de mando personalizados con la herramienta de Business Intelligence [Qlik Sense](#). Mediante esta herramienta, podrá visualizar y explorar sus datos de forma sencilla y estarán accesibles para que cualquier persona de la organización pueda utilizarlos.

Sistema propio que puede integrarse con los sistemas del cliente.



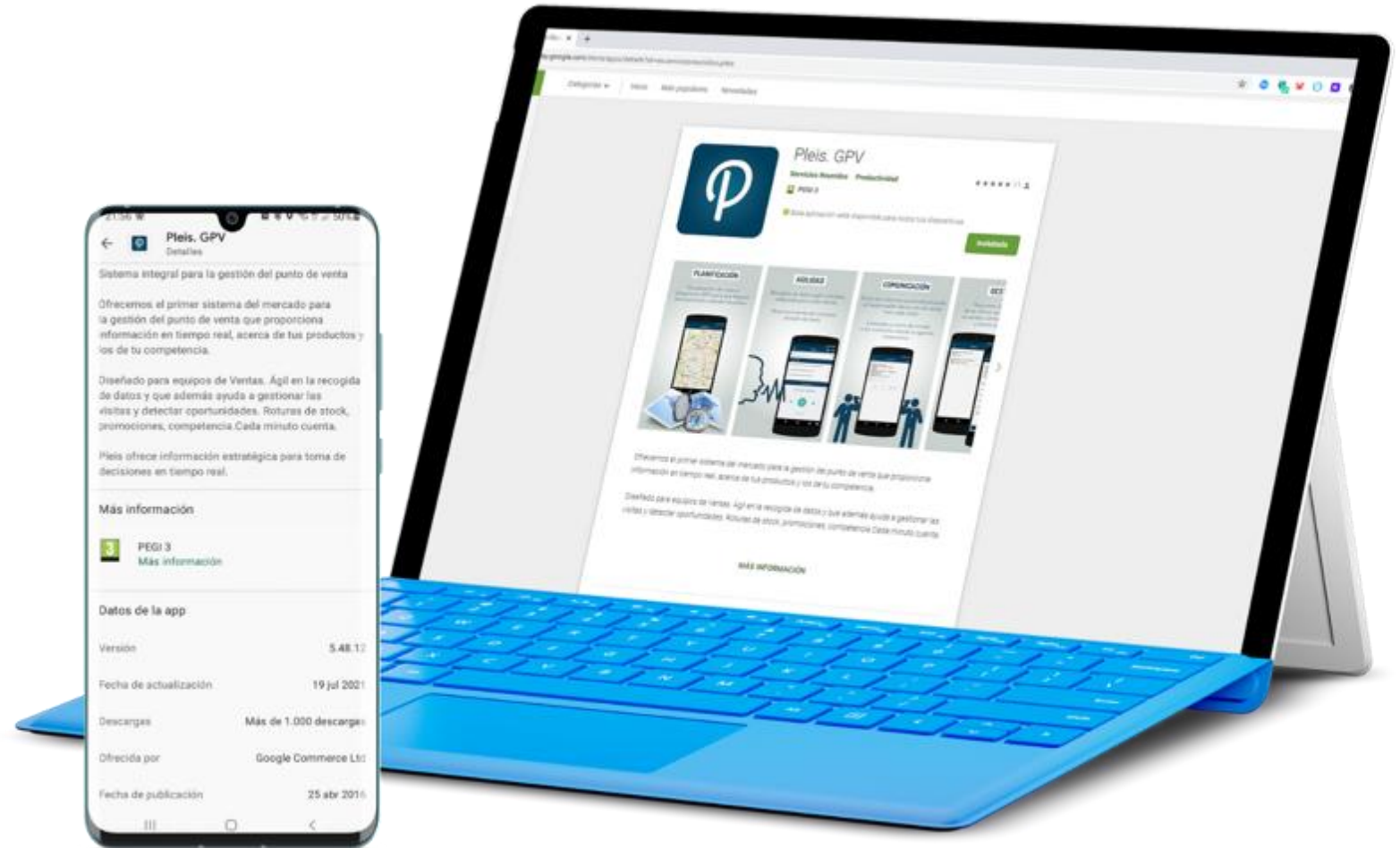
[Visitar la web de Pleis](#)

Pleis

Pleis es la aplicación de gestión del punto de venta N°1 en la Play Store con +1.000 descargas.

Con su desarrollo hemos sido pioneros en el mercado, la primera publicación de la app en 2012 como Servicios Reunidos GPV y como Pleis en 2016.

El sistema se actualiza periódicamente incorporando las últimas novedades.



Geolocalización

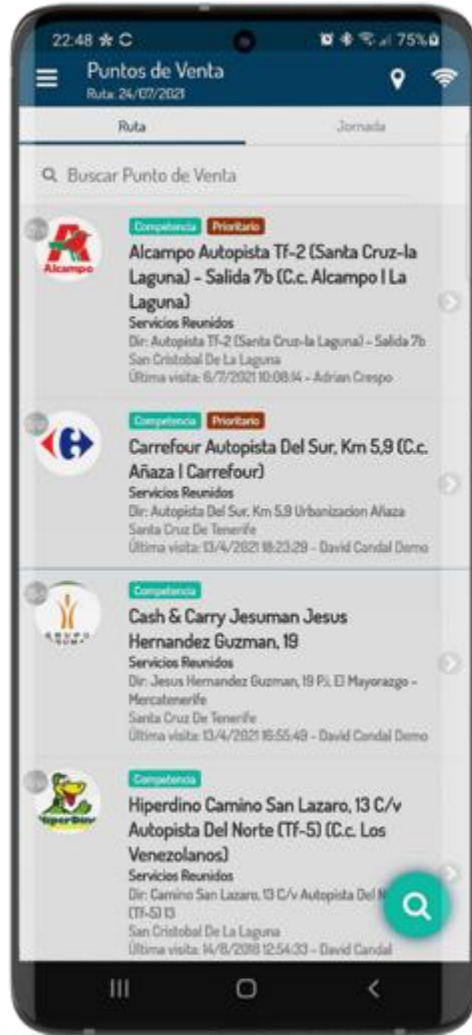


Reportes

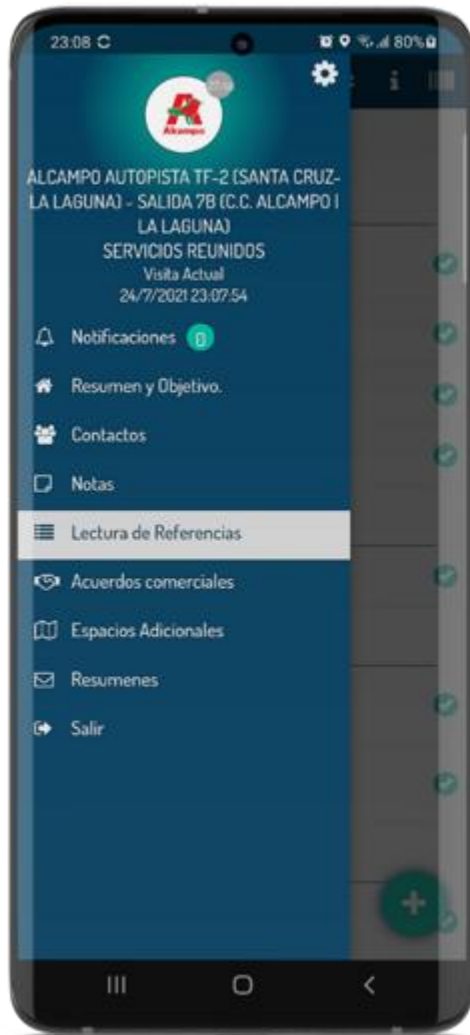


Trabaja sin conexión

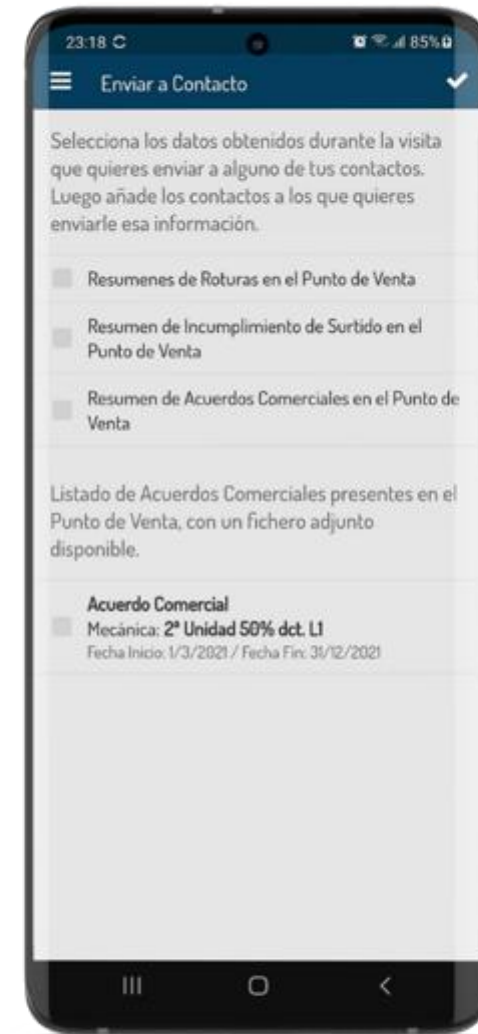
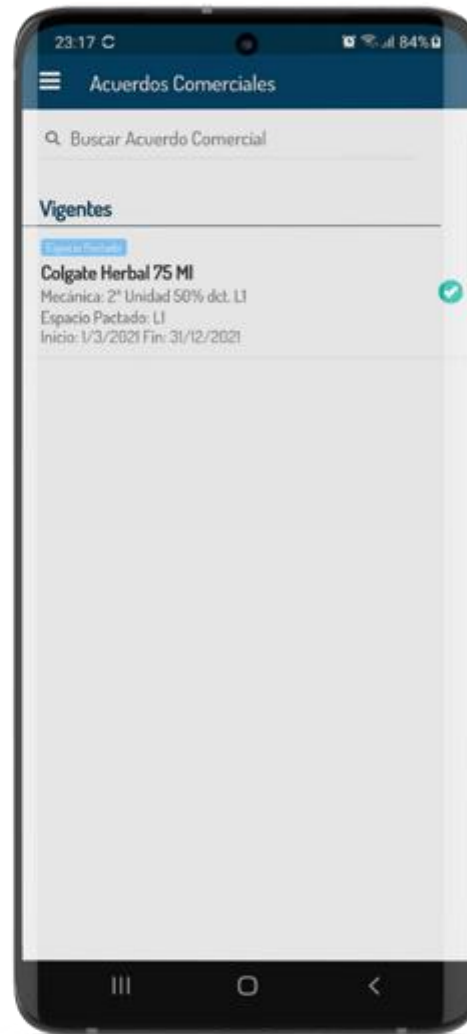
App



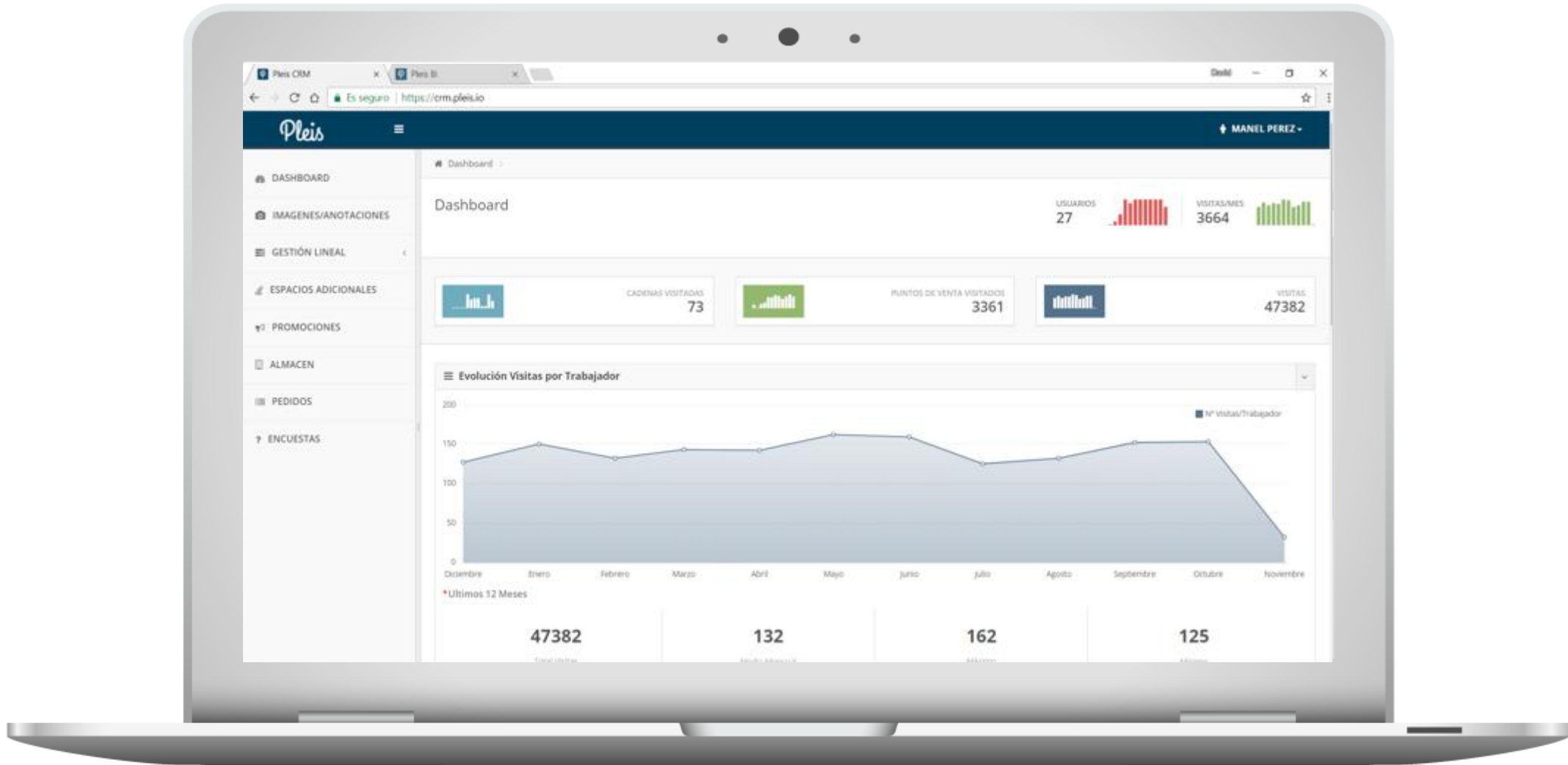
App



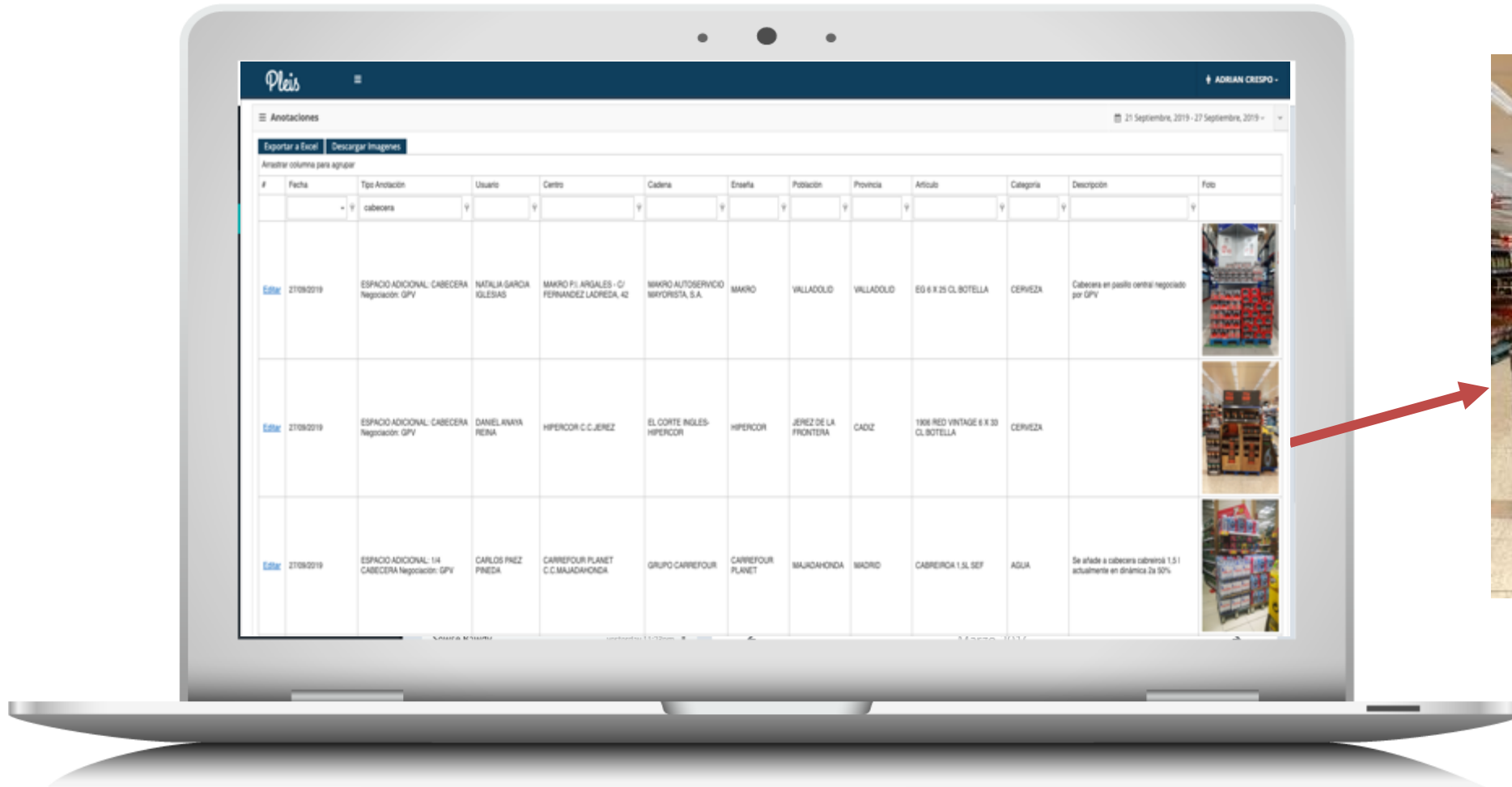
App



CRM. Seguimiento en tiempo real



CRM. Seguimiento en tiempo real



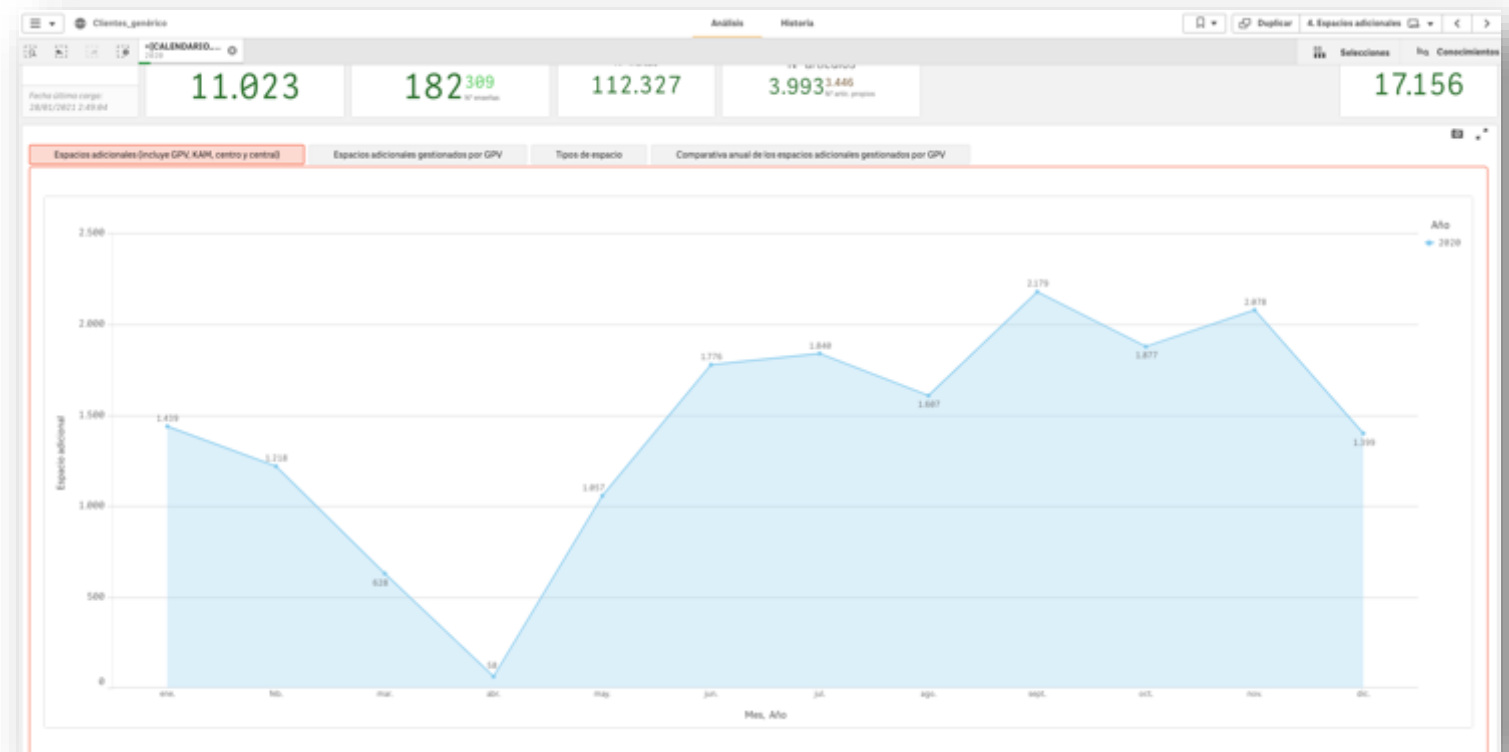
* Detalle de las visitas por fecha, centro, cadena, enseña, población, provincia, empleado, hora inicio, hora finalización, tiempo de visita, roturas de stock, precios, acuerdos, espacios adicionales,

Ejemplos de KPIs con seguimiento en tiempo real

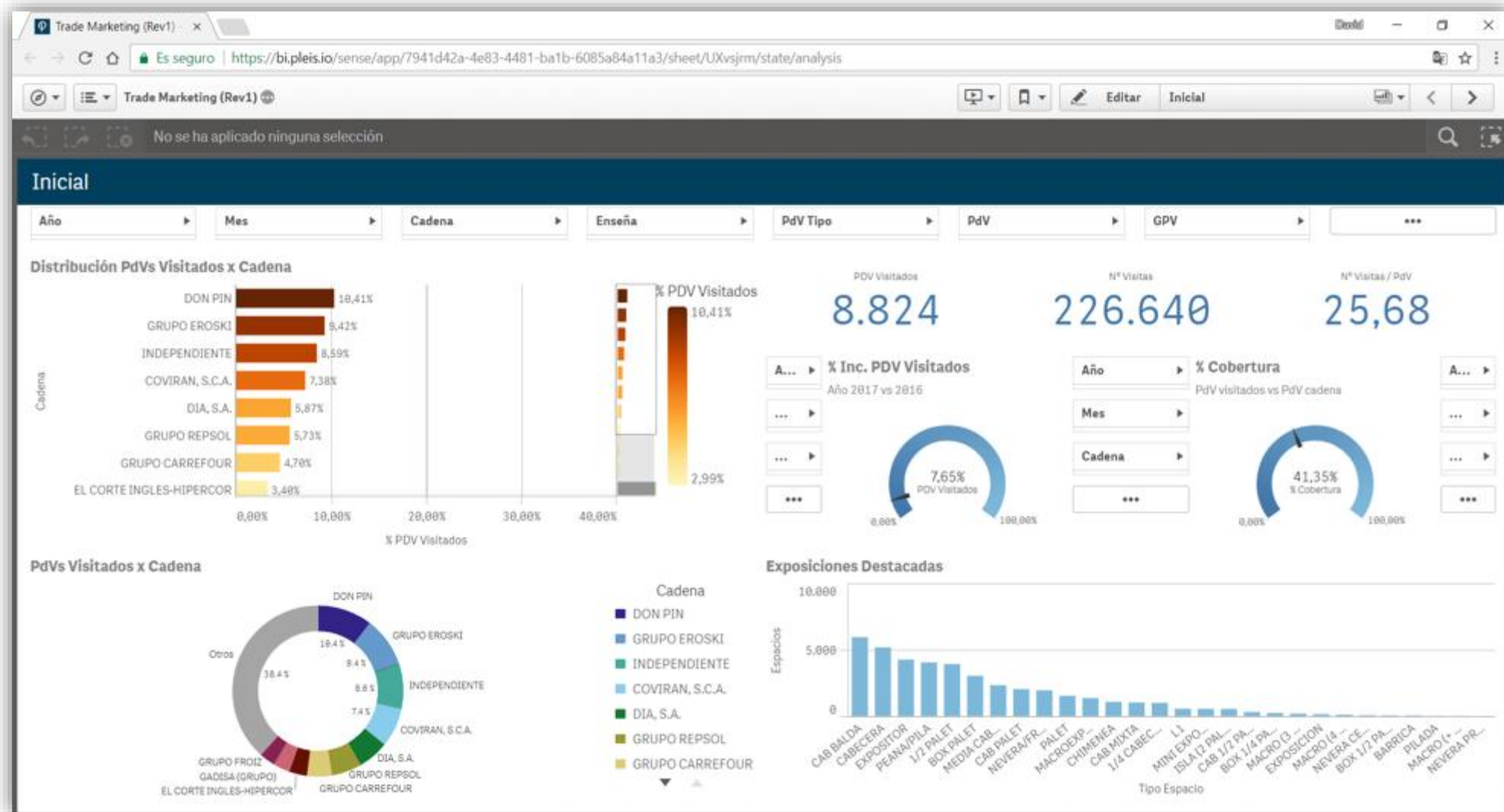
Podemos analizar cualquier KPI que se mida en el PDV:

- Cumplimiento de surtido.
- Facing.
- Espacios Adicionales.
- Acuerdos Comerciales.
- Pedidos: introducción de referencias.
- Dispersión PVP Vs PVPR
- Share Of Space

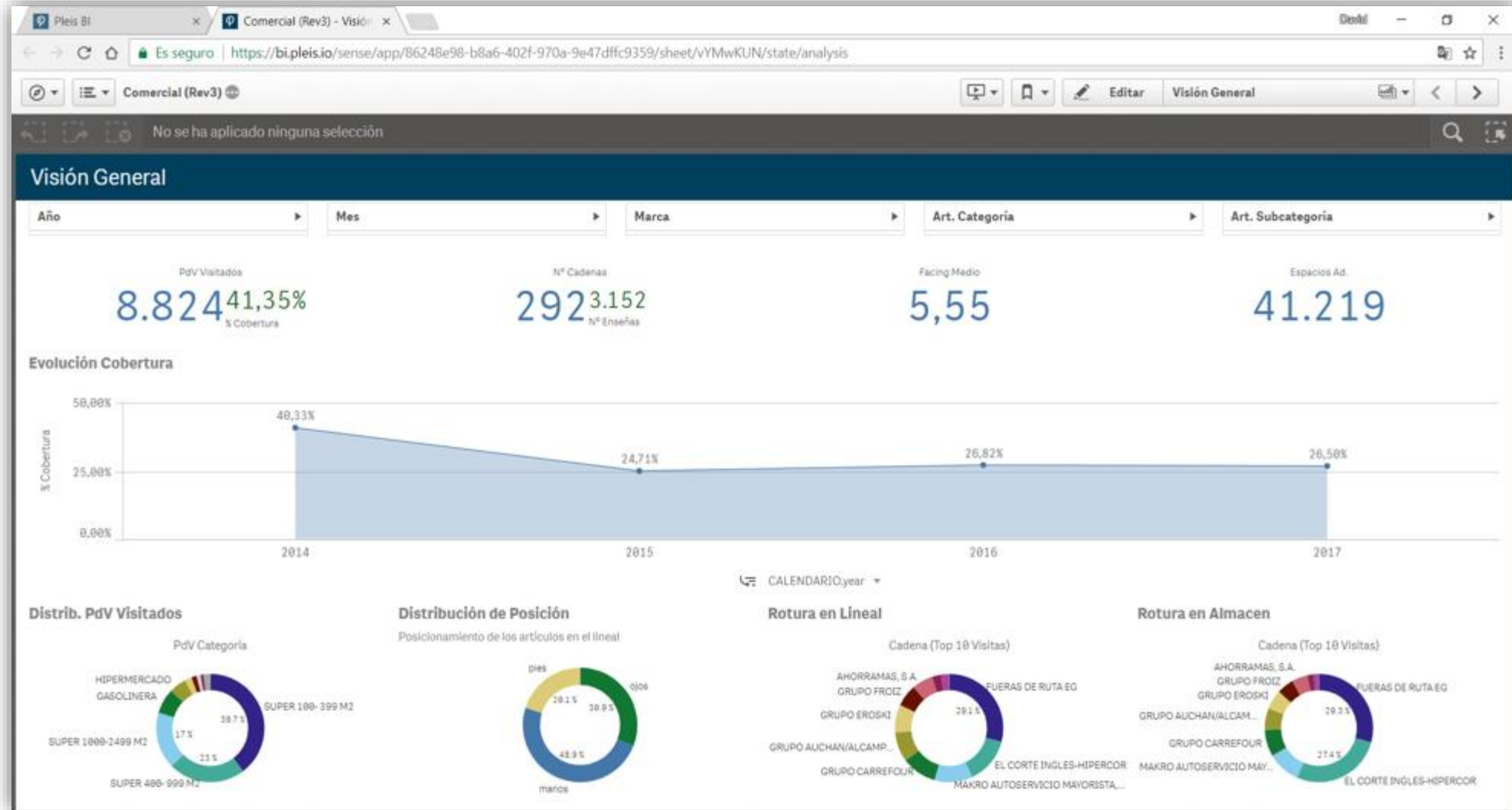
Evolución Espacios Adicionales 2.020



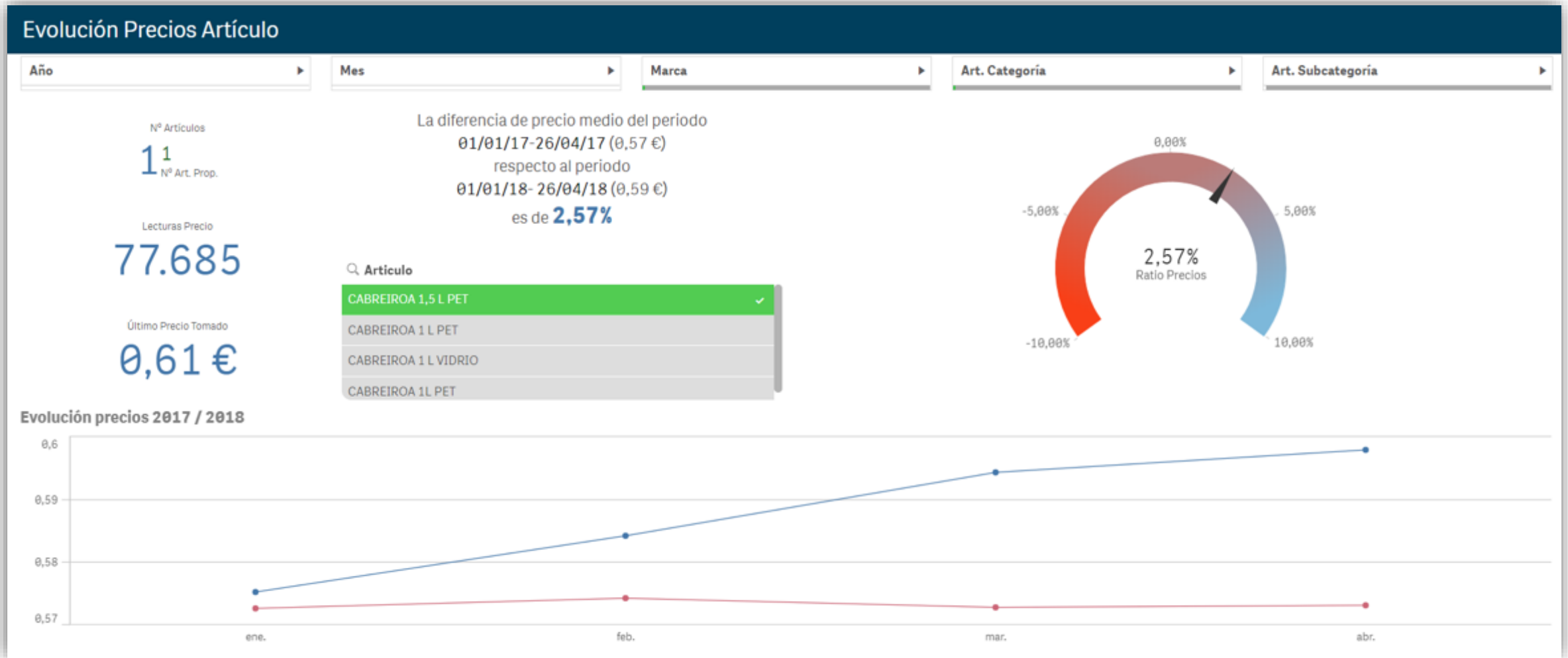
Cuadros de mando. Qlik Sense



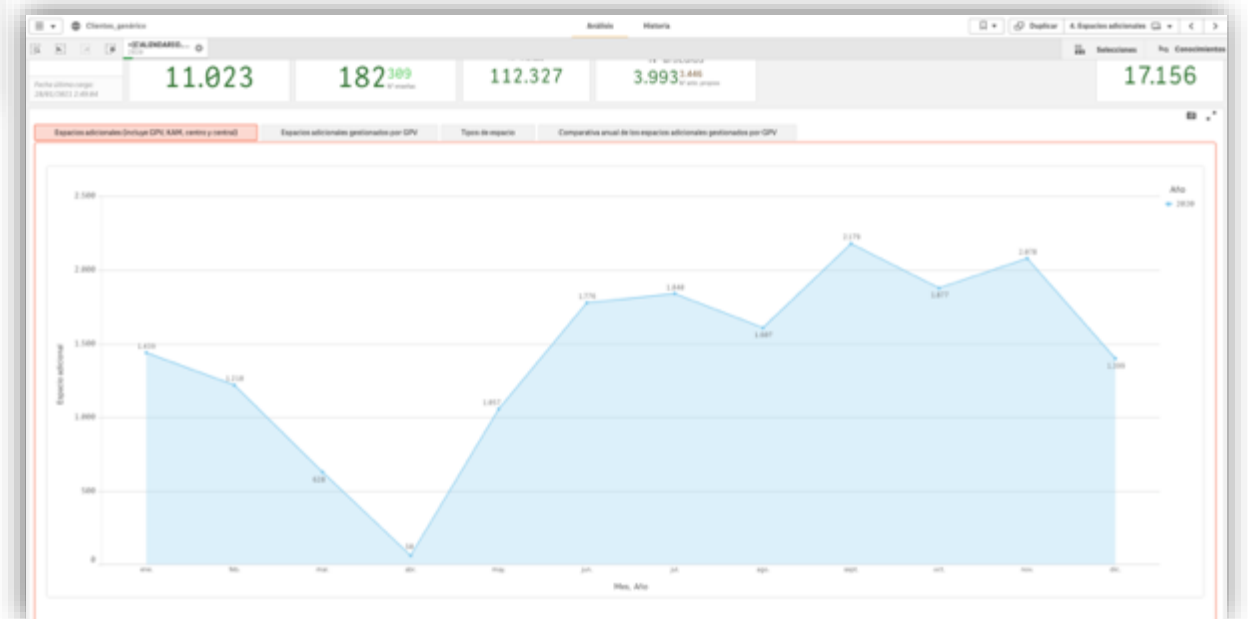
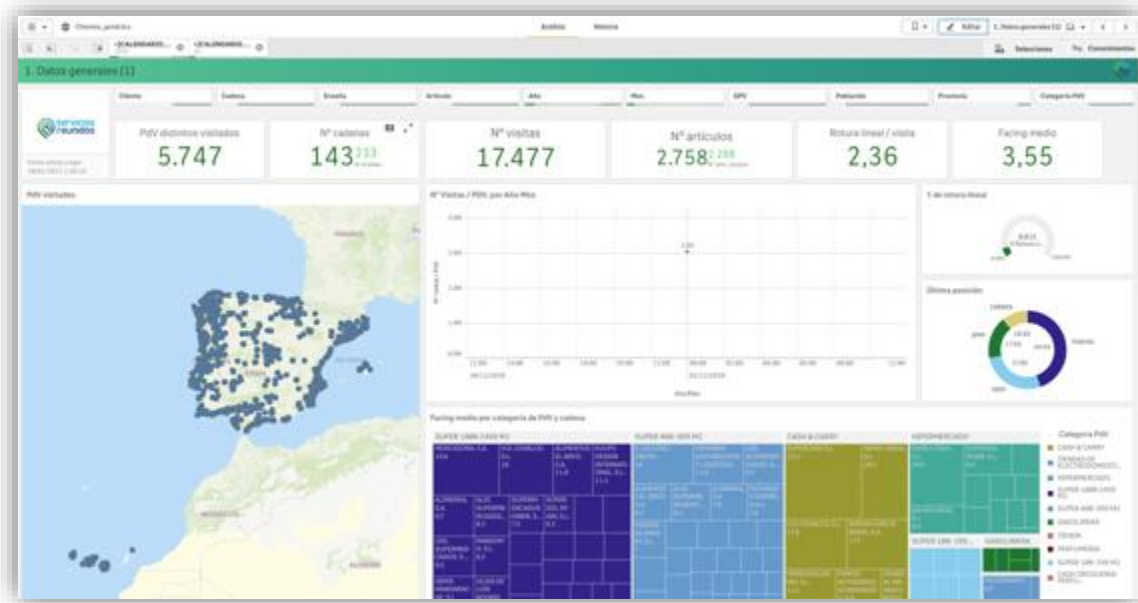
Cuadros de mando. Qlik Sense



Cuadros de mando. Qlik Sense



Cuadros de mando. Qlik Sense



NOVEDAD. Perfect Store

Vista APP: El equipo ve el alcance de sus objetivos por PDV, de forma que puede saber en que palancas priorizar para alcanzar sus objetivos



Perfect Store: Vista Pleis CRM

Vista puntuación obtenida por visita

Visitas													
Arrastrar columna para agrupar													
<input type="checkbox"/>	Fecha	Usuario	Centro	Cadena	Enseña	Poblacion	Provincia	Ptos. Surtido	Ptos. Precios	Ptos. Roturas	Ptos. Lineal	Ptos. Espacios	Ptos. Acuerdos
Filtrar													
	14/04/2021 00:00	MIVIER GIZ	ALCAMPO AVDA. ALCALDE ALFONSO MOLINA, S/N (C.C. ALCAMPO CORUÑA)	AUCHAN RETAIL ESPAÑA, S.L.	ALCAMPO	A CORUÑA	CORUÑA (A)	8,00	10,00	6,00	11,00	25,00	0,00

Vista puntuación global

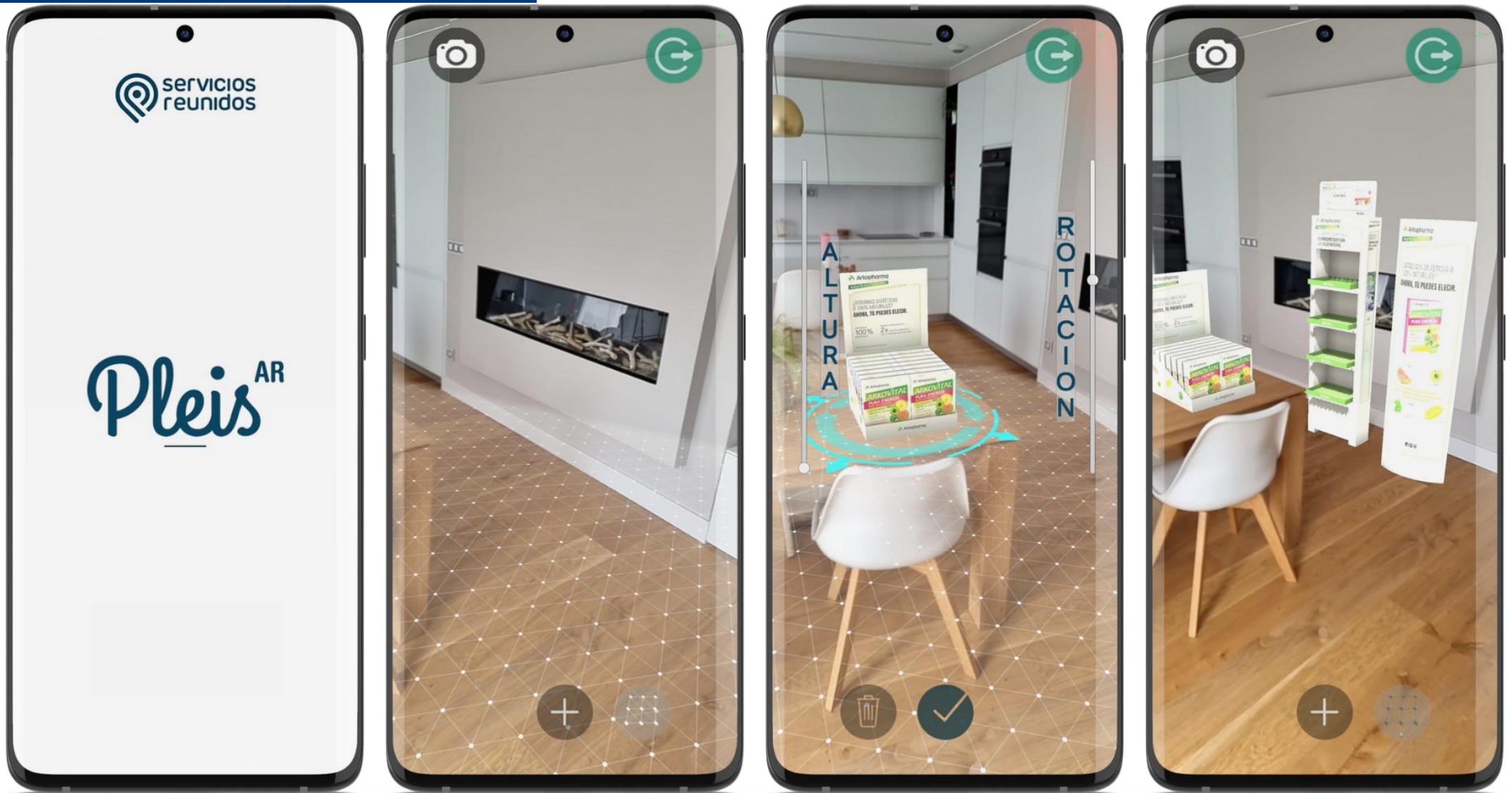
Condiciones de filtrado de datos

El campo gpv es opcional, si no se selecciona, se mostrarán los datos para todo el cliente

Año: Configuración: GPV

Categoría PDV													
Meses													
Arrastrar columna para agrupar													
<input type="checkbox"/>	Servicio	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Filtrar													
+	Total (100)	37,70	48,52	48,00	42,80	29,22	26,68	31,67	26,71	37,23	26,00	28,90	46,18
+	Surtido (10)	8,43	9,27	9,00	9,33	8,40	8,49	9,13	9,90	9,68	10,00	10,00	8,37
+	Precios (10)	3,97	6,44	8,00	6,67	4,89	5,73	5,39	5,90	7,71	5,82	6,87	7,89
+	Roturas (10)	9,97	9,21	8,00	8,80	8,93	8,54	8,78	8,86	8,75	8,36	8,43	9,05
+	Calidad del lineal (20)	0,14	2,06	5,50	5,33	0,33	2,84	3,37	1,10	6,27	1,82	3,17	7,39
+	Espacios Adicionales (30)	0,00	4,37	12,50	8,67	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4,74
+	Plan Promocional (20)	15,19	15,17	5,00	4,00	6,67	1,08	5,00	0,95	4,82	0,00	0,43	8,74

APP. Realidad aumentada





RSC

Sostenibilidad

Desde hace ya bastantes años Servicios Reunidos es una empresa muy comprometida sosteniblemente hablando, de esta manera en las siguientes diapositivas haremos un recorrido por las distintas acciones que hemos ido tomando a lo largo de los años, así como nuestros compromisos en el corto plazo.

Haremos referencia a:

- Sostenibilidad Social
- Sostenibilidad Ambiental



Sostenibilidad social

Por lo que respecta a la sostenibilidad social, en Servicios Reunidos estamos muy comprometidos con retornar a la sociedad los éxitos conseguidos con el paso de los años. La compañía trabaja y desarrolla un plan centrado en 2 ámbitos:

- Apoyo al deporte base y femenino: un elemento fundamental en el desarrollo de la infancia es el deporte; para ello colaboramos con una escuela de fútbol base (Verdugo) y al Club de Hockey Dominicos, donde se entrena a niños desde los 3 hasta los 18 años. Adicionalmente, uno de nuestros éxitos como compañía siempre ha estado ligado a la labor fundamental de las mujeres, ya desde su fundación; por eso mismo patrocinamos al Club Ciclista Cambre Femenino.
- Lucha contra la exclusión social: en este ámbito colaboramos con diferentes organizaciones sin ánimo de lucro como pueden ser: Aldeas Infantiles, Apem Coruña y Bancos de Alimentos. Adicionalmente, se está ultimando un acuerdo con Down Coruña, donde el objetivo último será la de ofrecer oportunidades laborales y trabajar para que la exclusión social de este colectivo en nuestra ciudad sea cero. En esta línea tenemos un proyecto para patrocinar un equipo de hockey para niños con síndrome de Down.



Club A.A. Dominicos

8 de junio · 🌐

Hoy queremos agradecer a la importante empresa de marketing Servicios Reunidos, que haya decidido apoyar a nuestro proyecto de OK Liga Plata. No dudéis en confiar en ellos si queréis realizar cualquier campaña de marketing en vuestro negocio. Podéis encontrar más información en: <https://serviciosreunidos.es/>

Sostenibilidad ambiental

Por lo que respecta a la sostenibilidad ambiental, cabe destacar que es una cuestión que genera una enorme preocupación en el seno de la compañía; prueba de ello es que Servicios Reunidos es **socio Signatory del Pacto Mundial de Naciones Unidas** desde Marzo del año 2019. Adicionalmente, somos una de las 76 empresas españolas pertenecientes al **Climate Ambition Accelerator**.

Consecuencia de lo anterior, desde Servicios Reunidos hemos ido tomando una serie de medidas con el objetivo de reducir nuestro impacto medioambiental y la huella de carbono.

COMPANY INFORMATION	COP	
<p>Overview</p> <p>Country: Spain</p> <p>Org. Type: SME</p> <p>Sector: Support Services</p> <p>Engagement Tier: Signatory</p> <p>Global Compact Status: Active</p> <p>Ownership: Privately Held</p>		<p>Participant Since 13 March 2019</p> <p>Next COP due on: 2022-02-19</p>
		
<p>1A Ingenieros SLP Abac Capital S.L. ADIF - Administrador de Infraestructuras Ferroviarias Adolfo Domínguez, S.A. Agroamb Prodalt S.L. Aguas y Saneamientos de Torremolinos, S.A. (Aguas de Torremolinos) Atalaya Mining PLC Alain Affelou España, S.A.U. Banca March S.A. Cabify mobility International S.L. Cables de Comunicaciones Zaragoza S.L. Capital Energy Cementos Molins, S.A. Coca-Cola Europacific Partners España Comsa Corporación Construcciones y Auxiliar de Ferrocarriles, S.A. (CAF, S.A.) Creo Gestores Energéticos, S.L. Disfrimur S.L. DKV Seguros y Reaseguros S.A.E. Ebro Foods, S.A. Eccofreight Transport Services S.L. El Corte Inglés, S.A. Enagás Esteve Healthcare, S.L. Eulen, S.A. Euskaltel, S.A.</p>	<p>Exolum Factoría de Soluciones S.L. FCC Construcción Ferrocarrils de La Generalitat de Catalunya Ficosa International, S.A. Fluidra, S.A. GAE Comunidades Sur S.L. GlovoApp Grupo Ilunion, S.A. Grupo Sese Hidraña, Gestión Integral de Aguas de Andalucía, S.A. Íber Sostenibilidad y Desarrollo, S.L. Iberdrola S.A. INDCRESA J&A Garrigues, S.L.P. José María Lázaro, S.A. – Taisi Lluich Essence S.L. Natra S.A. Nechi Group NH Hotel Group, S.A. Obras Subterráneas S.A. Orona S. Coop Paradores de Turismo de España S.A. Parques Reunidos Servicios Centrales S.A. Pegasus Aero Group</p>	<p>Phi 4 Tech Primaflor Promotora de Informaciones S.A.- Prisa Puerto Yacht Cartagena S.L. Quiero salvar el mundo haciendo marketing, S.L. Química del Cinca, S.L. Redsys Servicios de Procesamiento, S.L. REVENGA Smart Solutions (Revenga Ingenieros, S.A.) Rigual, S.A. S.A.T. 2803 Trops Sacyr, S.A. Salto Systems Samarketing S.L. Sanitas S.A. de Seguros Servicios Reunidos Externalización, S.L. Sodexo Iberia S.A. Solaria Energía y Medioambiente Solarpack Corporación Tecnológica, S.A. Supermercados Consum Transfesa Logistics S.A. Trueworld Organization TUI Holding Spain S.L.U. TYPESA (Técnica y Proyectos S.A.) Ubesol, S.L. Unicaja Banco S.A.</p>



Más información

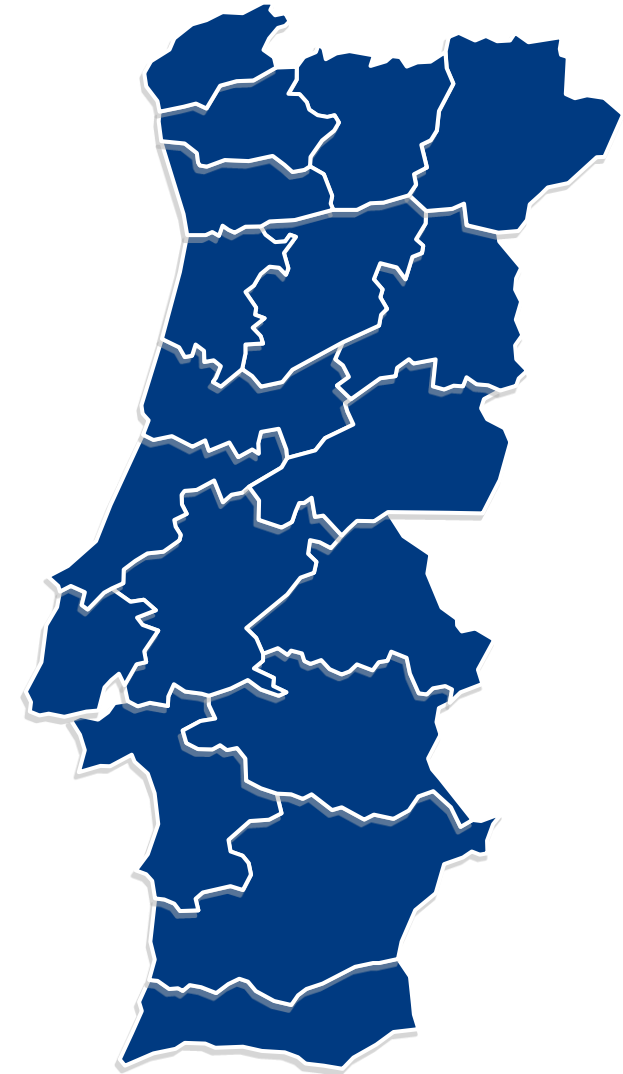
Portugal

En el año 2.017, Servicios Reunidos toma la decisión de hacer extensible sus servicios en Portugal; la misma viene derivada de la necesidad de brindar la cobertura de servicio a nuestros clientes.

De esta forma, nuestros clientes “Iberia” tienen la tranquilidad en la ejecución del servicio y la facilidad de gestionar ambos países con un único interlocutor, lo que supone enormes beneficios operacionales.

En la actualidad, damos una cobertura total en el país, trabajando con:

- Royal Canin.
- Noel Alimentaria.
- Trust.
- Alcon.
- Lego.
- Uniconf.



Plataforma logística



Nuevas instalaciones 2025



Nuevas instalaciones 2025



SUPERFICIE CONSTRUIDA

Sup. planta baja	4.295,20 m ² .
Sup. entreplanta	231,85 m ² .
Sup. planta 1º	753,45 m ² .
Sup. planta 2º	753,45 m ² .
	<hr/>
	6.033,95 m ² .

Partners logísticos

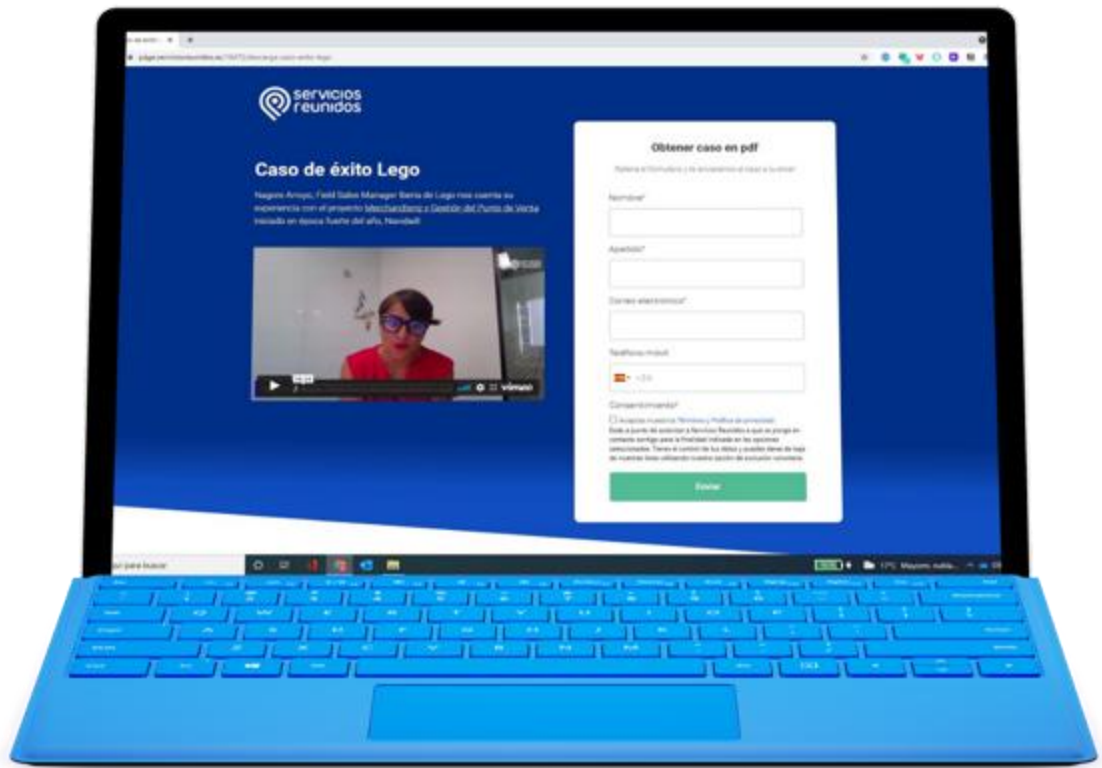
A través de nuestros partners logísticos Ctt Express, GLS y CBL disponemos de un almacén por provincia.



Caso de éxito Lego

Nagore Arroyo, Field Sales Manager Iberia para Lego nos cuenta su experiencia con empresas de outsourcing comercial para proyectos de merchandising y gestión del punto de venta.

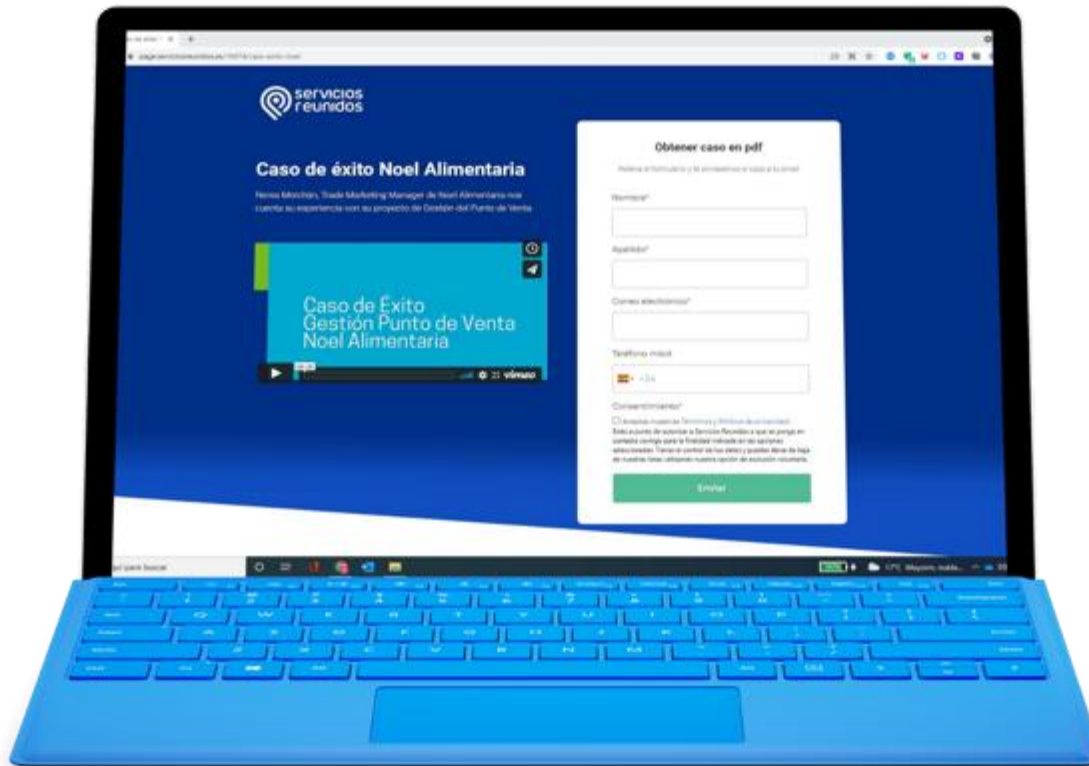
Ver caso de éxito y [descargarlo](#) en pdf



Caso de éxito Noel Alimentaria

Nera Merchan, Trade Marketing Manager de Noel nos cuenta su experiencia en la gestión del punto de venta y la transición de agencia para este servicio.

Ver caso de éxito y [descargarlo](#) en pdf



Caso de éxito Harman (JBL)

Alejandro Luis Frías Fehl, Marketing Manager de la división Lifestyle Audio en Harman Internacional nos cuenta su experiencia con su proyecto de Gestión del Punto de Venta en electrónica de consumo.

Descargar caso



Alejandro Frías
Sr. Marketing
Manager Harman
LifeStyle Audio

Pyme Innovadora



PYMES Innovadoras WEB

Filtrar por CIF, Razón Social o CC.AA:

CIF

Razón Social

CC.AA.

** Si está interesado, en la exportación Excel se mostrará el CNAE

Registro de pequeñas y medianas empresas innovadoras Fecha de Publicación: 28/11/2022

CIF	Razón Social	CC.AA.	Validez del Sello
B70330709	SERVICIOS REUNIDOS EXTERNALIZACIÓN, S.L.	GALICIA	27/08/2023

Último proyecto I+D

PLATAFORMA TECNOLÓGICA DE INTELIGENCIA DE NEGOCIO PARA MEJORA DEL POSICIONAMIENTO EN CANAL HÍBRIDO

OBJETIVO: Desarrollar una plataforma tecnológica de investigación de mercados para el posicionamiento dinámico en canales de venta tanto físicos como virtuales, que permita a los fabricantes mejorar sus procesos comerciales y de marketing gracias a la captación automática de información disponible sobre sus productos y la competencia.

FECHA COMIENZO PROYECTO: 4/03/2019

FECHA FINAL PROYECTO: 30/11/2021

El resultado obtenido ha sido satisfacción completando un prototipo de la plataforma totalmente funcional que usa inteligencia artificial, reconocimiento automático de patrones y tecnología web scraping para obtener información de valor para los fabricantes.

Este proyecto está ejecutado por SERVICIOS REUNIDOS en la Comunidad Autónoma de Galicia, tiene un presupuesto total de 509.832 €, y ha sido cofinanciado por el **Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER)** con el objetivo de promover el desarrollo tecnológico, la innovación y una investigación de calidad.



UNIÓN EUROPEA

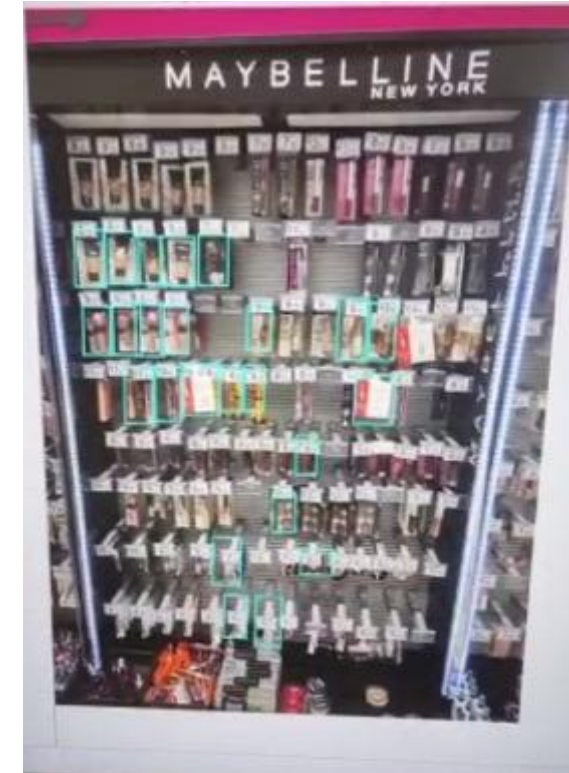
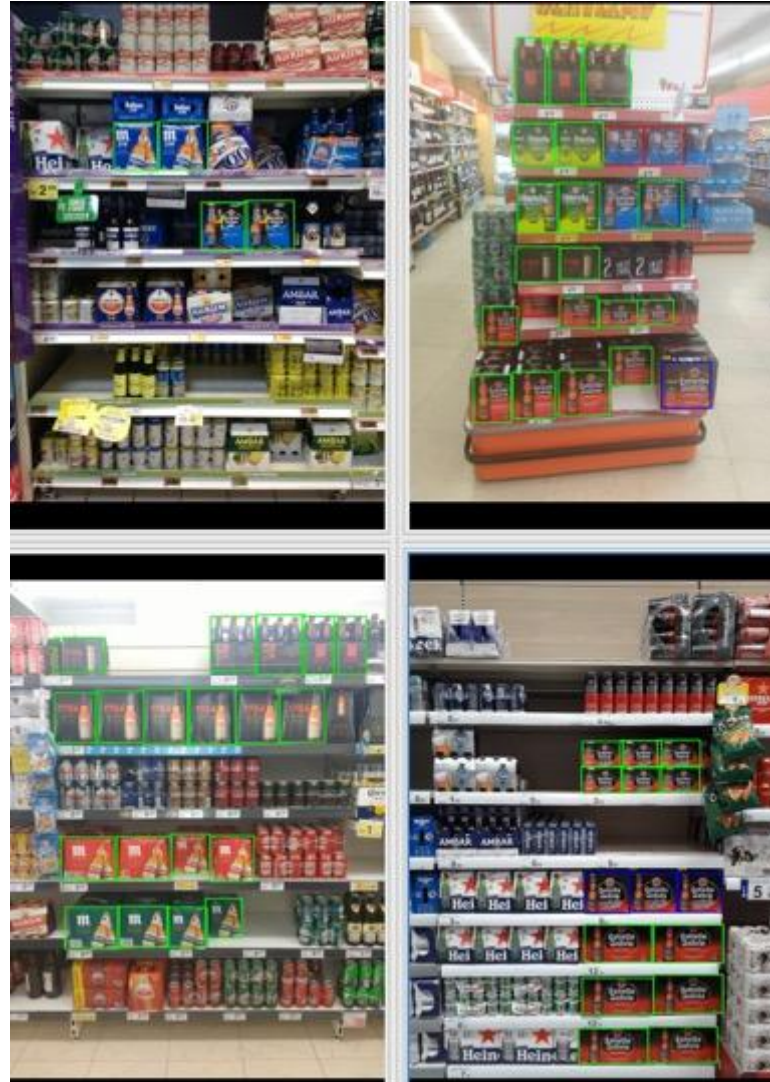


NOVEDAD. Reconocimiento de imágenes

El Proyecto financiado por el CDTI tiene 3 bloques:

- Tecnología propia de reconocimiento de imágenes
- Extracción automática de datos del comercio electrónico
- Desarrollo de algoritmos de predicción

La tecnología ya está desarrollada y es funcional: alcanza una tasa de reconocimiento de imágenes de un 95% en pack y botellas individuales de agua, cerveza o vino.



Certificados Calidad y Seguridad de la información

Applus+



CERTIFICADO

Núm. EC-10759/21

LGAI Technological Center, S.A. (Applus+) certifica que el sistema de Gestión de la Calidad de la organización:

SERVICIOS REUNIDOS EXTERNALIZACIÓN, S.L.

Avda. De la Concordia, 198, 1º B - SEDE CENTRAL
15009, La Coruña

Rúa Parroquia de Rois, Naves B31-2 y 3
15165, Bergondo (La Coruña)

para las actividades de:

- Servicios de gestión de punto de venta (merchandising, comerciales, GPV's, auditorías).
- Consultoría comercial, acciones promocionales, publicidad en el lugar de venta y logística promocional que incluye manipulado de mercancía en general y productos alimentarios.
- Desarrollo y soporte de la tecnología para el punto de venta: CRM y BI.

es conforme con los requisitos de la norma UNE-EN ISO 9001:2015

EMISIÓN INICIAL: 03/09/2021
VIGENCIA DESDE: 03/09/2024
CADUCIDAD: 02/09/2027

Director General
Applus+ Certification, B.U.



Xavier Ruiz Peña

Directora Técnica
Applus+ Certification, B.U.



Cristina Bachiller Martínez



El presente certificado se considerará válido siempre que se cumplan todas las condiciones del contrato del cual este certificado forma parte. LGAI Technological Center, S.A. (Applus+) Campus U.A.B., Ronda de la Font del Carme s/n, 08193 Bellaterra, Barcelona.

Applus+



CERTIFICADO

Núm. SI-0444/21

LGAI Technological Center, S.A. (Applus+) certifica que el sistema de Gestión de Seguridad de la Información de la organización:

SERVICIOS REUNIDOS EXTERNALIZACIÓN, S.L.

Avda. De la Concordia, 198, 1º B
15009, La Coruña

para las actividades de:

El sistema de gestión de seguridad de la información que da soporte a las actividades de negocio de:

- Servicios de gestión de punto de venta (merchandising, comerciales, GPV's, auditorías).
- Consultoría comercial, logística promocional y manipulado, acciones promocionales, publicidad en el lugar de venta.
- Desarrollo y soporte de la tecnología para el punto de venta: CRM y BI

De acuerdo con la Declaración de Aplicabilidad Edición 00 del 04/06/2024

es conforme con los requisitos de la norma ISO/IEC 27001:2022

EMISIÓN INICIAL: 10/09/2021
EXPIRACIÓN CICLO ANTERIOR: 09/09/2024
VIGENCIA DESDE: 09/09/2024
AUDITORÍA RENOVACIÓN: 13/08/2024
CADUCIDAD: 09/09/2027

Director General
Applus+ Certification, B.U.



Xavier Ruiz Peña

Directora Técnica
Applus+ Certification, B.U.



Cristina Bachiller Martínez



El presente certificado se considerará válido siempre que se cumplan todas las condiciones del contrato del cual este certificado forma parte. LGAI Technological Center, S.A. (Applus+) Campus U.A.B., Ronda de la Font del Carme s/n, 08193 Bellaterra, Barcelona.

Indicadores Ardán



SERVICIOS REUNIDOS EXTERNALIZACION, S.L.
ha obtenido el indicador ARDÁN

EMPRESA BIEN GESTIONADA 2022

Las empresas Bien Gestionadas cumplen varios criterios simultáneamente: crecimiento de los ingresos, rentabilidad, productividad y liquidez; con valores por encima de la mediana del sector en el que operan y durante un período de tres años consecutivos.

Período de Referencia: 2018-2020

En Vigo, a 1 de octubre de 2022



SERVICIOS REUNIDOS EXTERNALIZACION, S.L.
ha obtenido el indicador ARDÁN

EMPRESA INNOVADORA

Las Empresas Innovadoras presentan altos niveles en su desempeño innovador medido a través de indicadores como el esfuerzo en I+D interna, capacitación en I+D+i, tecnología en procesos, productividad laboral o retorno de la I+D+i.

Empresas participantes en la Encuesta sobre capacidades de I+D+i de la Comunidad Autónoma Gallega (2023)
Consortio de la Zona Franca de Vigo/ Axencia Galega de Innovación (GAN)



SERVICIOS REUNIDOS EXTERNALIZACION, S.L.


EMPRESA IGUAL EN GÉNERO 2024

Las empresas iguales en Género presentan altos valores en igualdad desde una perspectiva de género en el ámbito laboral, medida en tres dimensiones: igualdad de funciones, igualdad de retribuciones e igualdad por actuaciones.

Empresas participantes en la Encuesta sobre Igualdad de Género (2024)
Consortio de la Zona Franca de Vigo

En Vigo, a 1 de Octubre de 2024


David Regades Fernández
Delegado Especial del Estado en el
Consortio de la Zona Franca de Vigo




SERVICIOS REUNIDOS EXTERNALIZACION, S.L.
ha obtenido el indicador ARDÁN

EMPRESA DE ALTO RENDIMIENTO 2024

Las empresas de Alto Rendimiento alcanzan una rentabilidad económica media de al menos el 25% en los tres años del periodo de referencia y superior al 15% en cada uno de los años.

Período de Referencia: 2020-2022

En Vigo, a 1 de Octubre de 2024


David Regades Fernández
Delegado Especial del Estado en el
Consortio de la Zona Franca de Vigo


SERVICIOS REUNIDOS EXTERNALIZACION, S.L.

EMPRESA DE ALTO RENDIMIENTO 2024

Las empresas de Alto Rendimiento alcanzan una rentabilidad económica media de al menos el 25% en los tres años del periodo de referencia y superior al 15% en cada uno de los años.

Período de Referencia: 2020-2022

En Vigo, a 1 de Octubre de 2024


David Regades Fernández
Delegado Especial del Estado en el
Consortio de la Zona Franca de Vigo

SERVICIOS REUNIDOS EXTERNALIZACION, S.L.

EMPRESA DE ALTO RENDIMIENTO 2024

Las empresas de Alto Rendimiento alcanzan una rentabilidad económica media de al menos el 25% en los tres años del periodo de referencia y superior al 15% en cada uno de los años.

Período de Referencia: 2020-2022

En Vigo, a 1 de Octubre de 2024


David Regades Fernández
Delegado Especial del Estado en el
Consortio de la Zona Franca de Vigo

Premio Solución Tecnológica 2022



Premio iniciativa empresarial AJE 2022



Premio Joven Empresario Galicia 2023





Orientación al cliente · Innovación · Trabajo en equipo · Adaptación · Honestidad e integridad · Pasión

Servicios Reunidos, tus mayores aliados en el punto de venta.



serviciosreunidos

Líderes en estrategia y gestión
de punto de venta

A CORUÑA | LISBOA | MADRID | OPORTO | TENERIFE | VIGO

WWW.SERVICIOSREUNIDOS.ES