



# kigüi

## **Sistema de Gestión Comercial**

Cómo usar Kigüi para convertir el riesgo detectado en oportunidades comerciales controladas.

# Objetivo del área comercial con Kigüi

**El área comercial transforma riesgo en oportunidad de venta rentable.**

Comercial es responsable de:

- Definir la estrategia de descuentos y activaciones
- Evaluar y aprobar sugerencias generadas por el sistema
- Maximizar venta antes del vencimiento
- Proteger margen y rentabilidad
- Evitar descuentos innecesarios o tardíos
- Gestionar acciones comerciales frente a sobrestock o baja rotación

**👉 Comercial no ejecuta en tienda.  
Define estrategia y controla impacto.**



# Cómo se generan los descuentos en Kigüi



## Origen del descuento

Los descuentos sugeridos son la consecuencia de:

### 1. Reglas de negocio definidas

- Política comercial
- Días a vencimiento por categoría
- Nivel de rotación

### 2. Revisiones en tienda por lote

- Fecha real de vencimiento
- Cantidad real disponible



## Flujo de generación

Riesgo detectado

- Sugerencia de descuento
- Aprobación Comercial
- Activación en tienda
- Impacto en ventas / merma



## Qué controla Comercial

- Profundidad del descuento / Vigencia
- Alineación con margen
- Evitar sobre reacción

👉 El sistema sugiere.

👉 Comercial decide.








# Cómo analizar una sugerencia de descuento

## Definir el modo de decisión

Kigüi puede estar configurado de dos formas:

- ◆ A) Descuentos predefinidos:
  - La regla ya define % y vigencia
  - Comercial solo valida
- ◆ B) Descuento definido caso a caso:
  - Se define nuevo precio o % de descuento

## Entender el escenario

-  Cantidad disponible /  Nivel de rotación
  -  Días reales a vencimiento
  -  Margen del producto
  -  Sucursal afectada
- 👉 No todos los riesgos requieren el mismo descuento.

## Validar integración operativa

- 🔌 Si Kigüi está integrado al POS:
  - El descuento se manda automáticamente al aprobar.
- ⚠️ Si NO está integrado:
  - El descuento debe cargarse primero en el sistema
  - Luego confirmarse en Kigüi.

👉 **El sistema propone según reglas.**

👉 **Comercial define el nivel de autonomía.**



# Estados del ciclo del descuento

📌 Módulo: Gestion de Descuentos

📌 Para Aprobar (45) ⌚ Esperando Activación (128) ⌚ Activos (512) ⌚ Para Dar de Baja (117) ⌚ Esperando Desactivación (225)

## 1. Para Aprobar

📌 Descuentos sugeridos esperando decisión.

- Se define el precio o valida el sugerido
- Sin integración, el descuento debe impactarse en el sistema de Punto de Venta antes de confirmar

👉 Con integración, el descuento pasa automáticamente al siguiente estado.

## 2. Esperando Activación en Tienda

- El descuento ya fue activado en sistema
- La tienda tiene pendiente ejecutar la acción en App
- Falta confirmación de colocación de cartelera

👉 Todavía no está validado en piso de venta.

## 3. Activos

- Activos en sistema
- Ejecutados y confirmados en tienda

👉 Es el estado donde se materializa la estrategia comercial y comienza el impacto real en ventas y merma.

## 4. Esperando Desactivación en Tienda

- Descuento ya inactivo en sistema
- La tienda debe retirar cartelera y confirmar en App



# Cómo revisar y aprobar un descuento sugerido

📌 Módulo: Gestion de Descuentos → Para aprobar

Producto	178135   7795917008135	Ventas Promedio N/A	FIAM. COCI. CAMPO AUSTRAL PAL. DE CER.
Revisión	5 Unidades (Stock: 4.0 Unidades)	Vencimiento 16 de Febrero de 2026	Reportado 11 de Febrero de 2026

Nuevo Precio  \$ válido hasta el 16 de Febrero de 2026 como máximo

## 🔍 1. Qué mirar antes de aprobar

En la tarjeta de cada sugerencia, revisar:

- Cantidad reportada y fecha de vencimiento
- Stock total en sistema
- Verificar vigencia (fecha de retiro)

👉 Validar: ¿El descuento protege margen?

## ✍️ 2. Modalidad 1: Aprobación 1 a 1

En la pestaña "Para Aprobar":

- Definir nuevo precio o validar el sugerido
- Click en Aprobar o Rechazar

## 📁 3. Modalidad 2: Aprobación masiva (Excel)

1. Descargar el Excel desde la pestaña "Para Aprobar"
2. Completar columnas obligatorias
3. Subir el archivo en Carga Masiva de Descuentos

## ⚠️ Si NO hay integración con el Punto de Venta:

- Primero cargar el precio en el sistema del cliente.
- Luego aprobar en Kigüi.



# Analizar el riesgo antes de descontar

📌 Módulo: Análisis de Stock → Información completa → Filtro estado: "Sobrestock"

Sucursal	Categoría	PLU	EAN	Descripción	Stock	Ventas Diarias Prom	Días de Stock	Estado
Sucursal Nuche	ADEREZOS	40800	7792900990774	DOS ANCLAS SALSA ALIOLI	64.00	0.14	464	Sobrestock

**Riesgo no solo es vencimiento.**

**También puede ser capital inmovilizado, baja rotación o mala asignación.**

## Acciones posibles:

- Descuento estratégico
- Reubicación entre sucursales
- Devolución a proveedor
- Negociación comercial
- Promoción cruzada

## 👉 Antes de descontar, preguntarse:

- ¿Es un problema de precio?
- ¿Es un problema de ubicación?
- ¿Es un problema de compra?
- ¿Es un problema de negociación?

## 👉 Comercial decide el tratamiento.

\*Sobrestock = El producto tiene más días de stock que el máximo configurado.

# **Cuándo NO descontar**

## **El problema no es vencimiento real**

- El lote tiene buena rotación o se acerca a su estacionalidad
- El stock se consume antes del vencimiento

## **El problema es de ejecución**

- Falta de exhibición o reposición
  - Mala ubicación en góndola / Error de cartelera
- 👉 Primero corregir ejecución, luego evaluar precio.

## **El margen queda comprometido sin necesidad**

- El descuento no acelera la venta significativamente
- La categoría tiene demanda estable
- Se genera precedente de precio bajo

## **Es un caso puntual de una sucursal**

- No generalizar descuentos por un caso aislado
- Analizar si es redistribución y no precio

👉 **¿Estoy resolviendo el problema correcto?**

👉 **Descontar es una herramienta.  
No una reacción automática.**



# KPIs clave del área comercial en Kigüi

**El objetivo no es aprobar más descuentos. Es maximizar resultado con mínima erosión de margen.**

## **KPIs de Efectividad**

- % de lotes vendidos antes del vencimiento
- Tiempo promedio desde activación hasta agotamiento

👉 Miden velocidad y reacción.

## **KPIs de Rentabilidad**

- Margen promedio post descuento
- % de descuentos que requirieron profundización
- Impacto neto en margen por categoría

👉 Miden calidad de decisión.

## **KPI más importante**

📌 Margen protegido vs merma evitada

👉 **Comercial no gestiona descuentos.**

👉 **Gestiona margen bajo riesgo.**



# Cómo medir si el descuento funcionó

## Indicadores clave a mirar



Velocidad de venta

- Ventas antes vs durante el descuento
- Días de stock reducidos



Merma evitada

- ¿Se liquidó el lote antes del vencimiento?



Impacto en margen

- Margen con descuento vs margen esperado sin descuento

## Señales de que fue efectivo

- ✓ Se agotó el lote antes del vencimiento
- ✓ Se redujeron días de stock
- ✓ No generó ruptura posterior
- ✓ No afectó ventas del resto de la categoría

## Señales de alerta

- ⚠ El producto no aceleró ventas
- ⚠ Impactó margen más de lo necesario

👉 **Si el descuento funcionó, el riesgo desaparece sin generar nuevo problema.**

# CIERRE EJECUTIVO

Kigüi como herramienta de decisión comercial

## **Gestión integral del riesgo**

Vencimiento + sobrestock + capital inmovilizado

## **Alineación entre Comercial, Operaciones y Tienda**

Una sola lógica de decisión

## **Impacto económico medible**

Ventas protegidas. Merma controlada. Margen cuidado.

 **Descontar deja de ser una reacción.  
Se convierte en una estrategia.**

# Del riesgo detectado al impacto en resultados

## Del análisis de riesgo al impacto en ventas y merma

### **Cómo el sistema impacta en el negocio**

1. Detecta riesgo por vencimiento o sobrestock
2. Prioriza lotes críticos por sucursal
3. Sugiere acción (descuento / reubicación / baja)
4. Ordena la ejecución en tienda
5. Valida con IA la correcta implementación
6. Mide impacto en ventas y reducción de merma

### **Impacto directo en:**

- Menor pérdida por vencimiento
- Mayor rotación de stock
- Mejor margen gestionado
- Mayor disciplina comercial
- Mejor coordinación Comercial–Operaciones

 **El sistema convierte riesgo en acción medible.**

# El loop completo del Sistema Comercial

## Flujo completo

Datos →

Detección de Riesgo (Vencimiento / Sobrestock) →

Sugerencia de Acción →

Decisión Comercial →

Activación en sistema →

Ejecución en tienda →

Validación con IA →

Impacto medible en ventas y merma

## Qué pasa si se omite un paso

Si no se decide → el riesgo se materializa en merma

Si no se impacta en sistema → desalineación de precios

Si no se ejecuta en tienda → descuento no genera efecto

Si no se valida ejecución → se pierde consistencia

Si no se mide impacto → no hay aprendizaje comercial

 **Kigüi transforma riesgo en decisiones ejecutadas.**

 **Y decisiones ejecutadas en resultados medibles.**