



# TIENDAS DE BARRIO: El centro de la reactivación económica



Bogotá  
Abril 2020



## IMPORTANCIA EN COLOMBIA



**+ 300.000**

tiendas de barrio existen actualmente

**92%**

se encuentran en estratos 1, 2 y 3

**63%**

de las marcas de alimentos se venden en este canal

**40%**

de los ingresos proviene de la cerveza y cerca del **60% del consumo** dentro del establecimiento

## INSIGHTS RELEVANTES

- CANAL DE DISTRIBUCIÓN más grande del comercio formal
- Puente entre el PRODUCTO Y EL CLIENTE FINAL
- PRECIOS COMPETITIVOS, variedad y cercanía.
- VENTA FRACCIONADA en unidades y fiado



## RETOS SIGLO XXI

**+ 22.000**

tiendas de barrio desaparecieron en los últimos dos años. Cerca del 7% del total (Nielsen 2019).

**+ 2.600 *hard discounts***



Ambicioso proceso de expansión en los últimos años y en zonas donde predominaban las tiendas de barrio

## La tecnología: un desafío

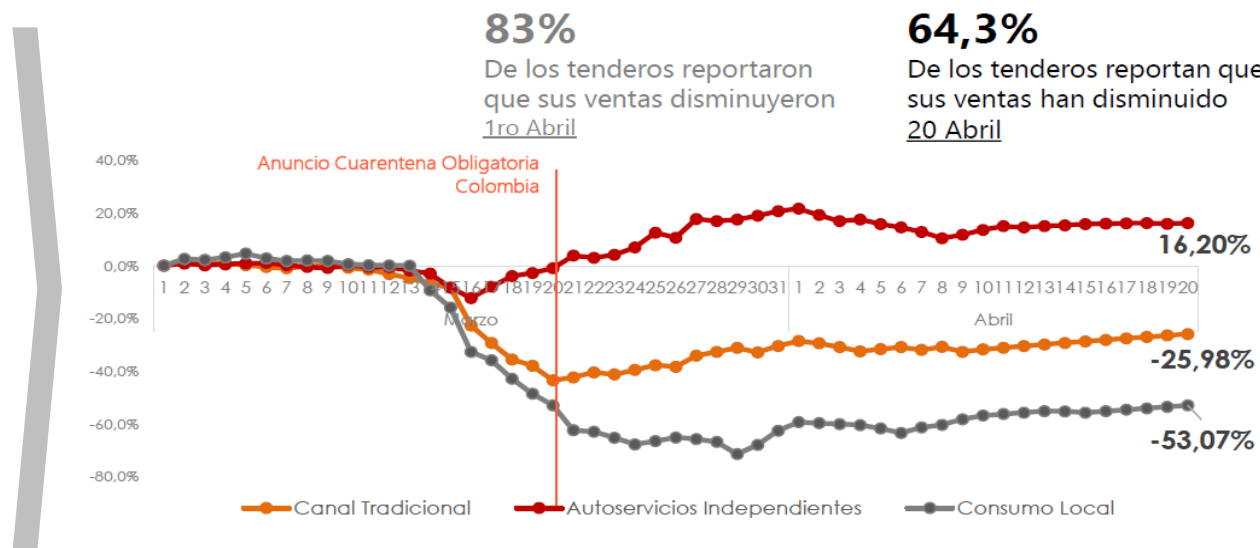


La masificación de plataformas tecnológicas, los cambios en patrones de consumo y la **escasa modernización** de algunos de los establecimientos, les plantea un reto inmediato de evolución.



## REALIDADES EN CUARENTENA

- ✓ Nuevos hábitos de higiene
- ✓ Movilidad restringida
- ✓ Diminución en uso de efectivo
- ✓ Educación y trabajo en casa
- ✓ Incertidumbre social y económica
- ✓ Asegurar el abastecimiento
- ✓ Incremento de domicilios
- ✓ Habilidades y herramientas de tecnificación se hacen necesarias



## CANAL TRADICIONAL VS GRANDES SUPERFICIES:

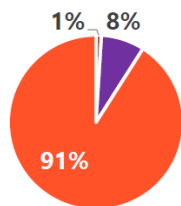
- Canal Tradicional: caídas entre el 35% y 45% desde el 16 de marzo
- Grandes Superficies: crecimiento sostenido a la fecha entre 15% y 20%

## CIERRES CANAL TRADICIONAL

**18%**

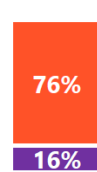
De los establecimientos correspondientes al canal tradicional declaran haber cerrado su negocio

% PDV CERRADOS TAMAÑO EN VENTAS



- A
- B
- C

% PDV CERRADOS TIPO ESTABLECIMIENTO



- Consumo Local
- Tiendas de Barrio
- Autoservicios Independientes

El cierre de negocios se concentra en los establecimientos más pequeños en términos de venta. **Establecimientos de consumo local concentran más del 70% de los cierres a nivel Colombia.**

## DOMICILIOS EN AUGE

**20%**

De los establecimientos están ofreciendo domicilios ante la situación

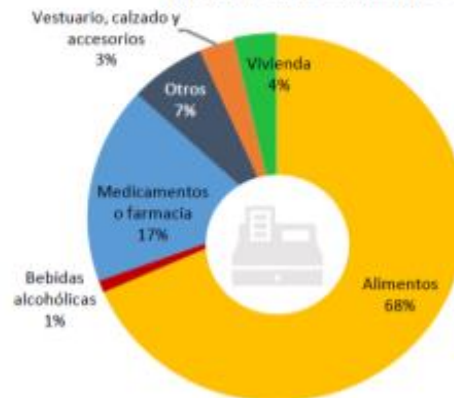
**5%**

Ofrecían domicilios antes de que se declarara cuarentena



La mayoría de los domiciliarios se transportan en **bicicleta** o a pie, y los establecimientos están atendiendo sus domicilios por teléfono.

¿QUÉ ES LO QUE LAS PERSONAS PIDEN POR DOMICILIOS?



**7 DE CADA 10**

domicilios son alimentos y productos básicos de la canasta familiar



# ANTE LA COYUNTURA BAVARIA LE APUESTA AL CRECIMIENTO DE LAS TIENDAS DE BARRIO EN COLOMBIA A TRAVÉS DE TIENDACERCA COMO CENTRO DE LA REACTIVACIÓN ECONÓMICA

## 1 CONECTAR

- ✓ DIRECTORIO WEB que conecta a +50k tenderos con sus vecinos para recibir productos a través de DOMICILIOS
  - ✓ Ubicación de las Tiendas de Barrio por GEOREFERENCIACIÓN
  - ✓ Comunicación a través de TELÉFONO FIJO, CELULAR Y/O WhatsApp
  - ✓ Genera tráfico en el punto de venta
- OFERTA Y DEMANDA**



## 2 DIGITALIZAR

- ✓ PLATAFORMA tecnológica que crea el sitio web del tendero.
  - ✓ MARKETING DIGITAL conectado al inventario de cada tienda
  - ✓ Sistema de pagos integrado (PUNTOPAY)
  - ✓ CARRITO de compras y gestión de pedidos
  - ✓ DIVERSIFICACIÓN del negocio: pago de facturas, recarga de celulares, etc.
- E-COMMERCE DEL TENDERO**



## 3 FORTALECER

- ✓ Entrega de INFRAESTRUCTURA física para asegurar domicilios (bicicletas)
  - ✓ FORMACIÓN personalizada: apropiación tecnológica y desarrollo de capacidades
  - ✓ INCLUSIÓN FINANCIERA: bancarización y acceso a microcréditos
  - ✓ ALIANZAS y contrapartidas de valor
- SOSTENIBILIDAD**



## 4 MEDIR

Aseguramos medición de impacto para evidenciar los efectos de TiendaCerca en los ingresos y desarrollo de los tenderos



## NUESTROS ALIADOS



VIDEO