

## **SISTEMA DE VENTA MULTICANAL – MULTIFORMATO**

Mgter. Claudia ABRAHAM  
Egresada MBA UNCUYO

### **RESUMEN**

En este trabajo se desarrolla un plan de negocio para la implementación de un sistema de venta, que integra el canal físico de venta (tradicional- local) con lo digital, virtual, móvil y social, que se desarrollará en Cencosud S.A. empresa de Retail ubicada en (Argentina, Chile, Colombia, Perú y Brasil) este proyecto plantea las mejores transferencias de fortalezas entre el formato supermercado (retail tradicional), los especialistas en productos no alimenticios, el canal virtual y la venta por catálogo, con algunos detalles de fenómenos actuales que vinieron de la mano de la tecnología (fenómeno SOLOMO: social – local - móvil), que contribuyen a cerrar por completo la integración de los canales que se pretende lograr con este sistema de venta.

El factor diferenciador de esta propuesta es que se puede comprobar fácilmente la ganancia de la cuota de mercado con bajos costos de implementación.

### **ABSTRACT**

This paper presents a business plan for the implementation of a sales system that integrates physical sales channel (traditional-local) with digital, virtual, mobile and social, to be held at Cencosud SA develops Retail company located in (Argentina, Chile, Colombia, Peru and Brazil), this project proposes the best transfers strengths between the supermarket format (traditional retail), specialists in non-food products, the virtual channel and catalog sales, with some details of current events that came from the hand of technology (SOLOMO phenomenon: Social - Local - Mobile), contributing to completely close the channel integration to be achieved with this system of sale.

The differentiating factor of this proposal is that it can be checked easily gain market share with low implementation costs.