



# CPFR SAM'S CLUB

# CPFR SAM'S CLUB (MADRID)



En Sam's Club, la planificación eficiente, el pronóstico preciso y la reposición estratégica son fundamentales para garantizar la disponibilidad de productos y maximizar la satisfacción de los socios de cada Club.

En esta capacitación desarrollarás habilidades avanzadas en la navegación y análisis de datos dentro de la plataforma MADRID, obteniendo insights estratégicos sobre ventas, inventarios y comportamientos del consumidor. A través de ejercicios prácticos, aprenderás a interpretar métricas y aplicar estrategias basadas en datos para optimizar el abastecimiento en Sam's Club.

Al finalizar esta capacitación, serás capaz de:

- Acceder y navegar eficazmente en la plataforma MADRID.
- Analizar datos de ventas y comportamiento del consumidor.
- Mejorar la gestión de inventarios y flujos.
- Generar reportes y dashboards estratégicos para la toma de decisiones.

## TEMARIO

### Módulo 1: Introducción a MADRID y Navegación de la plataforma

- Beneficios para CPFR y optimización del retail
- Panel de control y menú principal
- Configuración de filtros y personalización de vistas
- Interpretación de métricas clave
- Exportación y descarga de datos

## Módulo 2: Análisis de Datos de Ventas, Compra (Sell-In) y Pronósticos (Sell-Out)

- Interpretación y filtrado de reportes de ventas (Brick + Ecommerce)
- Interpretación y filtrado de reportes de compra histórica (Sell-In)
- Interpretación y filtrado de reportes de compras futuras (Recships)
- Interpretación y filtrado de reportes de Forecast (Sell-Out)

## Módulo 3: Gestión de Inventarios y Reposición

- Análisis de niveles de stock en On Hand y Total Cadena del Club
- Análisis de niveles de stock en CEDIS

## Módulo 4: Generación de Reportes Adicionales

- Sección INSIGHTS
  - Drivers de Venta & Lealtad de Marca
  - Ranking de producto/mercado & Insights de Marca
- Sección SUPPLY CHAIN
  - Rendimiento de la cadena de suministro
  - Eficiencia de Inventario
  - Scorecard
- Sección DATA EXPORTER

## Módulo 5: Generación de Reportes y ESTRATEGIAS

- Análisis avanzado con visualización de datos y creación de tableros/dashboards
- Creación de Estrategia – CORRECCIÓN DE FORECAST
- Creación de Estrategia – NIVELACIÓN DE INVENTARIOS / COMPRA ADICIONAL
- EMPUJES de Cedis a Clubs con base en rol/calendario de distribución

## Módulo 6: Cierre



**14 horas**  
**2 sesiones**



**Nivel: Básico - Intermedio**



# CONTÁCTANOS!!!



[contacto@retailertec.com](mailto:contacto@retailertec.com)



[www.retailertec.com](http://www.retailertec.com)



+52 55 34 36 30 90



teachable