

Nombre del programa
“Viste tu Casa”
(Colcerámica – Corona)

Mecanismos de distribución inclusiva:

Inclusión de BoP en la venta y distribución de productos de cerámica en zonas de estratos 1 y 2, en cinco ciudades, con una fuerza de venta de 300 personas y 220 mil familias beneficiadas.

Participantes en la cadena de valor:



Socios del programa:



Retos de “Viste tu Casa”

Etapa de concepción:

- Generar confianza y legitimidad en las comunidades
- Mantener la línea de productos por tres años, cuando la práctica normal es dos
- Capacitación de la fuerza de ventas
- Creación e implementación de sistemas de financiación y créditos para la compra del producto
- Interacción con los centros de servicio Colcerámica y otros pequeños distribuidores en los barrios

Etapa de crecimiento:

- Superar los beneficios del SISBEN en la contratación de promotoras
- Capacitación de la fuerza de ventas
- El trabajo puerta a puerta requiere talentos especiales
- Alta rotación de empleados
- Monitoreo de personal contratado via outsourcing
- Creación e implementación de sistemas de financiación y créditos para la compra del producto
- Ajustes a modelo de distribución para manejar pequeños pedidos
- ¿Cómo entregar 2000 pedidos mensuales dentro de un plazo de 5 días?
- Creación de espacios dentro del almacén de la fábrica para limpieza y alistamiento de pedidos
- Dificultades de acceso y seguridad en ciertas localidades

Modelo de negocio

- Automatizar el canal de ventas
- Capacitación de la fuerza de ventas
- Retos especiales del trabajo puerta a puerta
- Monitoreo y evaluación de desempeño para aumentar la productividad en ventas
- Incrementar el número de promotores de 300 a 450