

eRetail Week Experience 2024

Visitaremos las operaciones de



FRÁVEGA



Ficha para la visita técnica:

Ficha para la visita técnica:	1
Introducción	1
Ficha Técnica de la Visita a Droguería del Sud	2
Objetivos de la Visita	2
Contexto y Datos para Profundizar la Visita	2
Preguntas Disparadoras	2

Introducción

En el marco del **eRetail Week 2024**, se realizarán visitas técnicas a destacadas empresas del sector, proporcionando a los asistentes una oportunidad única para conocer de primera mano las mejores prácticas en comercio electrónico, logística y omnicanalidad en la industria de la salud, belleza y consumo masivo. **Estas visitas permiten explorar la operación "end to end" de líderes del mercado**, ofreciendo una visión profunda de sus desafíos, innovaciones y estrategias que impulsan el éxito en un entorno digital y omnicanal.

Los participantes tendrán la posibilidad de **interactuar con equipos clave de cada empresa**, quienes compartirán sus experiencias y conocimientos sobre la gestión eficiente de sus operaciones, la optimización de procesos y el fortalecimiento de la relación con el cliente. Este recorrido busca enriquecer el aprendizaje y fomentar el intercambio de buenas prácticas, apoyando el crecimiento y la evolución de los profesionales en el ecosistema de comercio electrónico.

👉 En esta ocasión, la visita técnica se centrará en una empresa pionera y líder en Argentina del sector Pharma

👉 Al finalizar la jornada, podrán asistir al [eLíderes Forum](#), un espacio colaborativo donde los líderes más influyentes de la industria digital comparten sus experiencias y perspectivas de manera abierta, sin juicios ni prejuicios, enfocados en el aprendizaje y el crecimiento colectivo.

Ficha Técnica de la Visita a Frávega

Nombre de la Empresa: Frávega

Vertical: Tecnología y Retail

Sitio Web: <https://www.fravega.com/>

objetivos de la visita

1. **Examinar el modelo de marketplace propio:** analizar cómo los sellers contribuyen al volumen de ventas de Frávega.
2. **Optimizar procesos de omnicanalidad:** explorar la integración entre el centro de distribución, sucursales como puntos de pickup y polos logísticos.
3. **Identificar innovaciones clave:** entender las estrategias implementadas para optimizar la experiencia del cliente en puntos de pickup store.
4. **Aprender de la experiencia:** conocer cómo Frávega enfrenta desafíos operativos mediante innovación y eficiencia.

contexto y datos para profundizar la visita

- **Integración de sucursales:** Frávega opera más de 120 puntos de pickup como polos logísticos.
- **Modelo omnicanal:** innovaciones implementadas para mejorar la eficiencia y satisfacción del cliente.
- **Enfoque en el cliente:** operaciones diseñadas para superar retos operativos y liderar el mercado.

Preguntas disparadoras

1. ¿Qué impacto tiene el modelo de marketplace en sus operaciones generales?
2. ¿Cómo optimizan el proceso de pickup store para mejorar la experiencia del cliente?
3. ¿Qué innovaciones recientes han implementado en su centro de distribución?