



Planificación eficiente Trade Marketing y Gestión por Categorías

Situación

¿Qué métodos y herramientas se necesitan para un plan de Trade?

Con frecuencia el departamento de Trade Marketing y Gestión por Categorías cae en la monotonía de ofrecer a sus clientes de la Distribución lo que ellos piden: promociones simples con fuertes descuentos en precio, al poder ser sobre la unidad suelta. Pocas veces se crean iniciativas que impulsan las ventas de la categoría y de la marca por romper moldes en el Trade Marketing-Mix y el desarrollo del punto de venta.

Solución

¡Desarrollar un plan basado en los dinamizadores de la categoría!

Tenemos que diseñar un plan de Trade Marketing y Gestión por Categorías que

- se oriente al impacto en el Shopsumer
- identifique dinamizadores más efectivos
- determine nuestra posición vs. competencia
- genere nuevas vías de desarrollo de categoría para proponer medidas innovadoras y eficaces a nuestros clientes de la Distribución, enfocándolas a una mayor satisfacción del Shopsumer en el punto de venta.

Método

Efficient Trade-Category Planning (ETP)

El método aplicado consiste en los siguientes pasos:

1. Análisis del esquema del plan actual
2. Evaluación relaciones causa-efecto-propuesta
3. Introducir concepto completo del TM-Mix
4. Confeccionar esquema plan optimizado
5. Establecer calendario y checklist preparación
6. Formación personal
7. Informe final

En todos nuestros proyectos de consultoría utilizamos tanto en la evaluación inicial como en la implantación de las mejoras nuestra metodología **SHOPSUMER SATISFACTION STRATEGY®**, en la que tratamos de alinear 5 pasos para mejorar la satisfacción del Shopsumer con los elementos fundamentales de la empresa: las personas, los procesos y las prioridades.

		SHOPSUMER SATISFACTION STRATEGY				
PROCESO		1	2	3	4	5
EMPRESA		Conocimiento cliente final	Alineación personas, procesos y prioridades	Colaboración dentro y fuera de la empresa	Desarrollo actividades comerciales	Ejecución, medición y reportes
Personas		●	●	●	●	●
Procesos		●	●	●	●	●
Prioridades		●	●	●	●	●



Planificación eficiente Trade Marketing y Gestión por Categorías

Tiempo

¡En sólo 7 días!

- 7 días desde el inicio hasta el informe final, de los cuales 3 días en sus oficinas
- Entrevistas de aproximadamente 8 horas con personas del departamento de Trade Marketing acerca de la elaboración del plan

Información y contacto

¡Con la garantía de The Shopsumer Institute!

Más información en:

www.theshopsumerinstitute.com

Pide tu cita personal en:

The Shopsumer Institute
Pasaje Forasté 9, 1º 2º
08022 Barcelona

Tel. / Fax: 934 189 371
Móvil: 609 845 724

info@theshopsumerinstitute.com

Servicios

¡Un presupuesto sin sorpresas!

- Pida nuestro singular presupuesto para este servicio básico que incluye:
 - 7 días de consultoría
 - Esquema Plan completo
 - Formación personal
 - Informe final

Opciones adicionales:

- Añadir plan para implantar Trade Marketing Metrics (Trade Measurement System TMS) de forma abreviada
- Supervisión del plan real y consejos

Condiciones generales:

- Los gastos de desplazamiento fuera del ámbito de la Provincia de Barcelona, alquiler de sala, material (p.e. proyector) y documentación entregada (si es en un medio físico) a participantes se facturarán aparte. The Shopsumer Institute se compromete a aprovechar las tarifas más económicas posibles en desplazamiento y alojamiento, siempre previa aprobación del cliente
- Los precios indicados no incluyen el Impuesto sobre el Valor Añadido (I.V.A.); en servicios prestados fuera del ámbito español se aplica la legislación vigente del I.V.A.
- Facturación y forma de pago: 100 % al contado contra factura
- The Shopsumer Institute garantiza la presente propuesta en todos sus términos y condiciones hasta el 31 de diciembre de 2009