



# Optimización calendario de categoría

En colaboración con:



## Situación

¿Qué promoción aporta la mayor venta incremental a la categoría?

La presión promocional por parte de los fabricantes está aumentando y el distribuidor muchas veces desconoce la efectividad de las actividades que se le proponen. Tiene que ser capaz de cuantificar el potencial de cada propuesta en función de la venta incremental para la categoría y no solamente basar su criterio en la aportación de fondos del fabricante.

## Solución

¡Elegir promociones con mayor ganancia neta para la categoría!

Necesitamos un sistema que desglose las ventas de cada promoción en baseline y venta incremental bruta, así como el desglose de ésta en los diferentes tipos de orígenes de la venta

- midiendo efectividad promocional histórica
- permitiendo previsión de actividades futuras para poder definir el calendario de mayor venta incremental por producto y período.

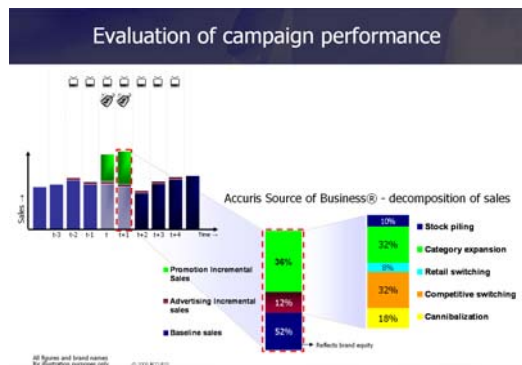
## Método

ACCURIS AEP System® (AEP)

El método aplicado para la optimización del calendario promocional en una categoría consiste en:

1. Recoger datos ventas por semana y producto
2. Sincronizar ventas con calendario realizado
3. Modelizar ventas para obtener baseline
4. Crear rankings de promociones por impacto
5. Detectar productos y mecánicas ganadoras
6. Generar reglas y crear calendario óptimo
7. Preparar herramienta de revisión en Excel

El método se basa en el reconocido sistema de ACCURIS, con la patente del desglose de las fuentes de negocio (Source of Business®):





# Optimización calendario de categoría

## Tiempo

¡En sólo 6 semanas!

- 6 semanas entre la entrega de datos hasta la elaboración del informe final y la herramienta de revisión en Excel, incluyendo 5 reuniones con el cliente
- Entrevistas de aproximadamente 8 horas con integrantes del departamento correspondiente

## Información y contacto

¡Con la garantía de The Shopsumer Institute!

Más información en:

[www.theshopsuperinstitute.com](http://www.theshopsuperinstitute.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@theshopsuperinstitute.com](mailto:info@theshopsuperinstitute.com)

## Servicios

¡Un presupuesto sin sorpresas!

- Pida nuestro singular presupuesto para este servicio básico que incluye:
  - Consultoría completa durante el proyecto
  - Herramienta Excel
  - Formación personal
  - Informe final

Opciones adicionales:

- Colaboración con un fabricante de la categoría para poder realizar benchmarking vs. otros competidores de distribución
- Realización de análisis de transfers entre productos durante promoción (¿quién gana, quién pierde?)

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