

Objetivos

- 1 Medir el desempeño comercial a nivel central y tiendas
- 2 Conocer cómo te posiciona la distribución frente a tus competidores
- 3 Identificar puntos fuertes y de mejora
- 4 Trazar planes de acción personalizados por distribuidor

Central

Aprovisionamiento es el bloque más importante para la distribución, aunque la **Estrategia Digital** y la **Promoción** son las dos palancas donde dirigir los esfuerzos, ya que ganan importancia versus el año anterior.

Top of mind



Nivel de roturas de stocks



Apoyo de la estrategia digital



Adaptación a las políticas promocionales

Punto de venta

Aprovisionamiento es el bloque más importante para el punto de venta, aunque el que más está creciendo es desarrollo de mercado.

Top of mind



Nivel roturas de stocks en promociones



Adaptación a cada punto de venta



Promociones fáciles de entender por el consumidor

Analizamos 7 palancas comerciales de la relación fabricante-distribuidor

- Desarrollo de mercado
- Trato comercial y gestión pdv
- Aprovisionamiento**
Bloque más importante para la distribución
- Promociones
- Surtido
- Estrategia digital**
Bloque que más crece versus 2020
- Sostenibilidad

Alcance del estudio 2021

- 58 Puntos de control
- 14 Categorías analizadas
- 47 Fabricantes líderes
- 240 Tiendas
- 16 Retailers
- +170 Entrevistas