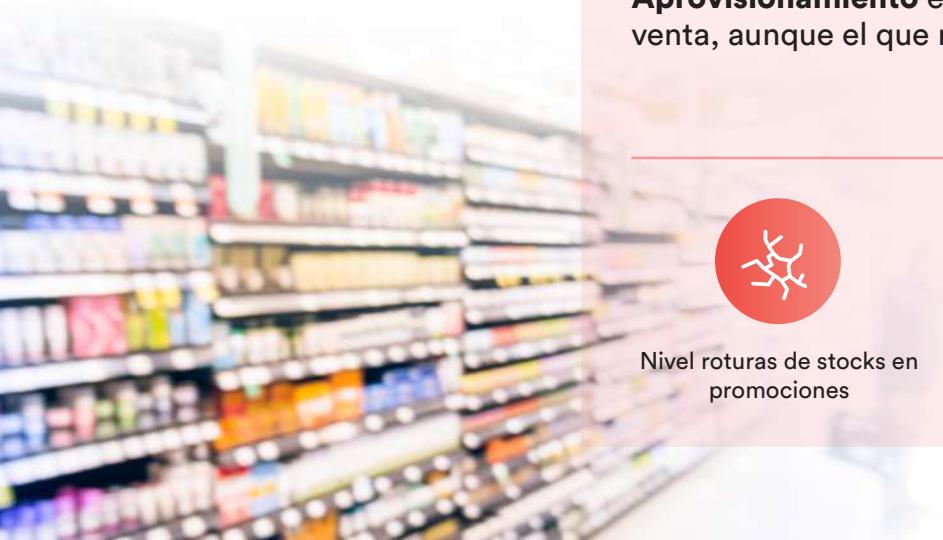


# 12º EDICIÓN AECOC BENCHMARKING COMERCIAL Y PUNTO DE VENTA 2022

## 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

**CONFIRMA TU PARTICIPACIÓN**  
para 2022 y forma parte  
del estudio imprescindible en  
**Gran Consumo**

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

## 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

### Alcance del estudio 2021

 58 Puntos de control

 14 Categorías analizadas

 47 Fabricantes líderes

 240 Tiendas

 16 Retailers

 +170 Entrevistas