

1-daagse workshop categorievisie in foodservice

De basis voor jouw commerciële activiteiten

Categorievisie in foodservice

'Categorievisie' is een term die momenteel in foodservice steeds vaker wordt genoemd. Deze visie helpt jouw organisatie om category leadership bij jouw formules te claimen of om je als challenger in de categorie te profileren als professionele partner.

De workshop

Je kunt de categorievisie in feite zien als een puzzel: waarschijnlijk heb je al veel informatie tot je beschikking voor de verschillende puzzelstukjes, maar zit de uitdaging erin om deze stukjes in elkaar te leggen. Tijdens deze workshop krijg je concrete handvatten aangereikt om een onderbouwde visie te ontwikkelen. Per relevant segment of formule, wordt op basis van deze visie de vertaling naar een categorieplan gemaakt. Indien dit plan gezamenlijk met een formule of grossier wordt ontwikkeld, wordt het ook wel een 'joint business plan' genoemd.

Het resultaat

Door het volgen van deze workshop:

- wordt duidelijk wat het verschil tussen een category management proces en het ontwikkelen van een categorievisie is;
- weet je wat jouw categoriedefinitie is;
- heb je inzicht in de business en shopper insights waarover je al beschikt en welke witte vlekken er nog bestaan om het verschil mee te maken;
- ben je in staat om gerichte keuzes in categorie-strategie en doelstellingen te maken;
- krijg je handvatten voor het vertalen van een categorievisie naar categorieplannen;
- heb je inzicht in de valkuilen van de verschillende stappen van het proces in de praktijk.

Doelgroep

Voor iedereen die middels een categorievisie een professionele gesprekspartner voor zijn relaties en prospects wil zijn: marketing managers, (trade) marketeers, formulemanagers, category managers, (national) account managers.

Marketing **4** Results

Inzicht ■ Strategie ■ Plan ■ Realisatie

info@marketing4results.eu - 0345 - 50 52 41

Marketing4Results is hét bureau op het gebied van trade marketing en category management in foodservice. Om deze processen te ondersteunen, worden innovatieve business insights en shopper insights gecreëerd.



Marie-Ange Vaessen

MARS

Middels de categorievisie voor petrol wil Mars haar markt-leidersrol voor deze categorie verder invullen voor zowel grossiers als formules die in deze markt actief zijn. We hebben Marketing4Results gevraagd om op basis van alle business en shopper insights die binnen onze organisatie aanwezig zijn een eenduidige visie op de categorie chocolade te ontwikkelen. Onze accountmanagers hebben vervolgens de vertaalslag gemaakt naar categorieplannen per account.

Joyce Luijsterborgh

Lekkerland

In aanloop naar de plannen voor 2015 heeft Mars ons de categorievisie voor chocolade gepresenteerd. Erg prettig dat een leverancier haar kennis over de categorie met ons deelt, aangezien wij als grossier die diepgang over categorieën niet hebben. Bovendien boden de concrete plannen die zij op basis van deze visie voor ons hadden bedacht een goede basis om gezamenlijk gerichte activiteiten in 2015 uit te voeren.

Praktische informatie

Duur: 1 dag (van 9.00 uur tot 16.00 uur)

Locatie: kantoor van Marketing4Results
Voorstraat 88, Beesd

Kosten: € 495,- per deelnemer (excl. BTW)