

1-daagse workshop de shopper binnen het category management proces

Categoriegroei door shopperinzicht

De shopper binnen het category management proces

Naast business insights zijn ook shopper insights onmisbaar in het category management proces. Om groei van de categorie te realiseren is het immers niet voldoende om te weten WAT, WAAR en WANNEER tegen welke marge wordt verkocht, maar moet je ook kennis hebben over WIE en WAAROM de categorie (niet) koopt.

De workshop

Tijdens deze workshop wordt de vertaalslag van shopper insights naar de verschillende stappen binnen het category management proces gemaakt. Met behulp van diverse praktische modellen wordt de rol van shopperinzichten in het proces toegelicht. Middels opdrachten ga je zelf aan de slag en wordt de opgedane kennis direct vertaald naar de eigen dagelijkse werkzaamheden of projecten.

De onderwerpen

De onderwerpen die tijdens deze workshop aan bod komen, zijn:

- wie is de shopper in foodservice?
- de stappen van het category management proces;
- de shopper journey in foodservice (pre shopping, to shopping, shopping en post shopping);
- methodieken om informatie over shopper te verzamelen;
- modellen waarmee informatie naar inzichten worden omgezet: shopperprofielen, shopper decision tree, shopper journey map, etc.
- plan van aanpak om voor jouw organisatie shopper insights toe te passen binnen het category management proces.

Doelgroep

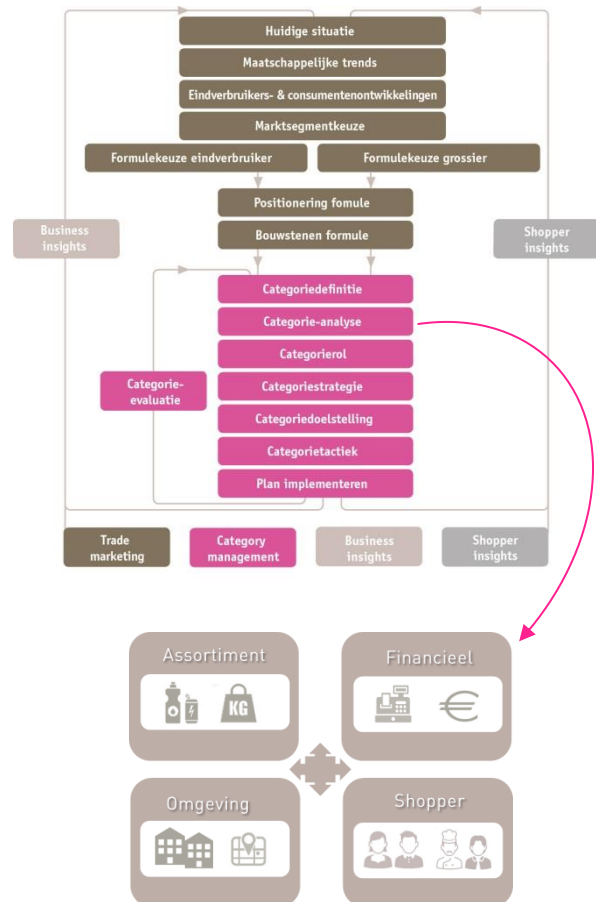
Aan deze workshop kunnen zowel leveranciers, grossiers als formules deelnemen: (trade) marketeers, (national) accountmanagers, formulemanagers, category managers en inkopers.

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. In het model hieronder worden deze onderdelen en het onderlinge verband daartussen visueel weergegeven.



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)