

TRAINING: INTRODUCTIE SHOPPER MARKETING

BEGRIJPEN EN DOEN



Shopper Marketing is ontstaan door het sterk groeiende besef dat het begrijpen - en het daarmee beïnvloeden - van de weg die de shopper aflegt naar de aankoop (de shopper journey) bijdraagt aan het behalen van meer omzet, een hogere merkentrouw en meer rendement.

Traditionele consumentenmarketing gaat vooral uit van het identificeren van (latente) consumentenbehoefte. Binnen de moderne Shopper Marketing gaat het vooral om het begrijpen van welke factoren de uiteindelijke aankoop in de (fysieke en digitale) winkel bepalen.

Op dit moment heeft Shopper Marketing nog vaak een tactisch karakter en wordt het gefragmenteerd uitgevoerd door verschillende commerciële disciplines. Hierdoor wordt niet het maximaal haalbare rendement behaald. Het is daarom meer dan ooit noodzakelijk om Shopper Marketing hoog op de strategische management-, marketing- en trade-agenda's te zetten.

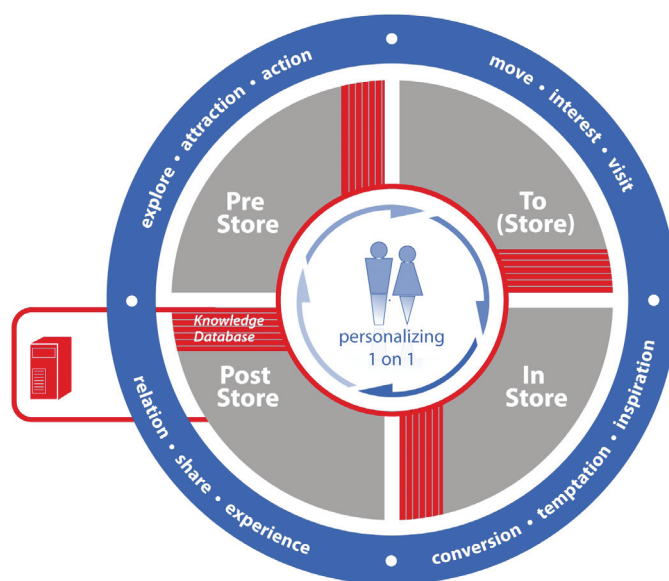
Shopper Marketing binnen uw bedrijf

GfK heeft in samenwerking met Ruud Verschuur (Mercati & DriveSight) en Art Frickus (Conspicuous & ShopperDoctor) een training ontwikkeld die als basis dient voor de invoering of verdere optimalisatie van Shopper Marketing binnen uw bedrijf.

Aan de hand van het Shopper Marketing Framework en de 10 Shopper Marketing Capability Rules wordt de meeste actuele kennis aangereikt over Shopper Marketing en de marketinginstrumenten die daarbij kunnen worden ingezet. Tevens wordt hierbij GfK-informatie gebruikt betrekking hebbend op alle Shopper Marketing deelgebieden en wordt er ingegaan op internationale best practices. Het vakgebied wordt niet alleen in een strategisch en organisatorisch kader geplaatst, maar er wordt via een pragmatische minicase tevens gewerkt aan een voor het bedrijf toepasbaar document.

Tijdens de training krijgt u antwoord op vragen als:

- Wat is Shopper Marketing?
- Waarom neemt het belang van Shopper Marketing steeds meer toe?
- Wat is het Shopper Marketing Framework en hoe wordt dit toegepast?
- Hoe kan de shopper inzichtelijk gemaakt worden binnen de shopper journey en welke informatie is daarbij essentieel?
- Welke kennis is nodig voor de in- en uitvoering van Shopper Marketing?
- Hoe start en onderhoud ik een strategisch Shopper Marketing project?
- Hoe kan Shopper Marketing organisatorisch en functioneel worden geborgd binnen de organisatie?



POPAl Benelux

Geïnspireerd door The Retail Commission on Shopper Marketing

Voor wie?

De training is ontwikkeld voor professionals van leveranciers en retailers met minimaal HBO denk- en werkniveau en met minimaal twee à drie jaar werkervaring. Functies variërend van marketing, sales, trade marketing, formule management, category management, marketing research tot algemeen management.

Vormen en kosten

Eendaagse incompany training	Algemene basistraining	€ 4.950,- maximaal tien deelnemers
Tweedaagse incompany training	Algemene basis training Tailormade invulling door middel van interne case, gebruikmaking van specifieke bedrijfsinformatie in overleg	Kosten in overleg, maximaal tien deelnemers
Eendaagse open training	Algemene basistraining	€ 595,- per persoon, maximaal tien deelnemers. Zie: shoppermarketingaward.eu voor data.

CONTACT

Heeft u interesse in de training of bent u benieuwd naar de mogelijkheden? Neem dan contact op met uw GfK contactpersoon of met:



Ruud Verschuur is Register Marketeer en heeft een (inter)nationale achtergrond aan zowel retail- als fabrikantzijde in food en non-food. Hij is een belangrijke grondlegger van category management en trade marketing in Nederland en houdt zich tevens intensief bezig met de ontwikkeling van strategische Shopper Marketing binnen commerciële organisaties.

06-43116504
info@mercati.nl
www.mercati.nl



Na ruim 25 jaar (inter)nationale ervaring opgedaan te hebben op het gebied van sales, marketing en trade marketing heeft Art Frickus zich sinds 1998 gespecialiseerd in Shopper Marketing. Met zijn twee bedrijven helpt hij retailers en leveranciers het verschil te maken binnen 1.8 seconden op de winkelvloer middels 'hands-on' expertise ondersteuning en onderzoek.

06-53981124
art.frickus@conspicuous.eu
www.conspicuous.eu



Meer informatie?
www.shoppermarketingaward.eu

Kennispartner:
POPAI
BENELUX