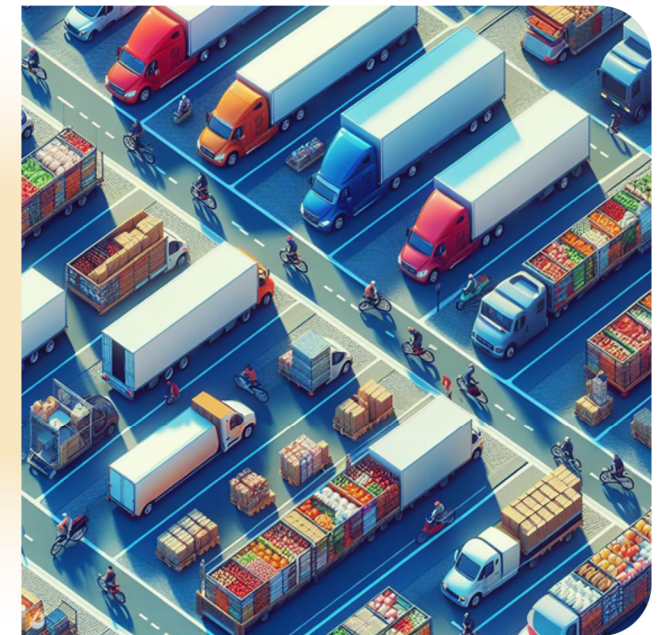


Canal Out Of Home



La profesionalización, la concentración y el redimensionamiento
como claves de la distribución food service



Un contexto marcado por la orientación y la búsqueda



Una de las principales preocupaciones de los fabricantes en el canal Out Of Home (OOH) es la optimización de los distribuidores con los que trabaja en cada zona

ASPECTOS INTERNOS
Cómo me oriento al distribuidor

ASPECTOS EXTERNOS
Qué busco en un distribuidor

Proclive a la activación
Sell in vs Sell out

Segmentación y gestión diferenciada

Canales atendidos acordes con mi negocio y con capilaridad suficiente

Estructura y perfiles orientados al canal

GESTIÓN ÓPTIMA DEL DISTRIBUIDOR

Alineamiento de mis objetivos con distribuidor
Fuerza de ventas alineada

Capacidad de análisis y entendimiento del mercado

Gestión diferenciada de los clientes

Adaptación del portfolio a las necesidades del canal

La realidad del sector HORECA



Los cambios y las nuevas tendencias en los nuevos escenarios serán la clave a la que cada uno de los players deberá de adaptarse

OMNICALIDAD

Horeca expande horizontes

Creciente importancia del Delivery y Dark Kitchens
Nuevo Player: Mercaurants

OUT OF HOME

Más que el Canal HORECA

Un canal que abarca más y abre las oportunidades, añadiendo entre otros los canales convenience y colectividades



CONCENTRACIÓN

De la atomización a la concentración

Creación de grupos organizados y profesionalizados
Nuevas empresas, más grandes y especializadas

CONSUMIDOR

Nuevos modelos de relación

Digitalización de canal y auge del eCommerce
Venta híbrida (offline y online)
Cada vez más se busca la experiencia

La actualidad de la distribución FS en España



La nueva competitividad, la profesionalización y la concentración, marcan las reglas de juego del sector Food Service

Concentración e integración vertical

- Fabricantes comprando Distribuidores
- Distribuidores comprando Distribuidores

Simplificación y profesionalización

- Mercado menos atomizado
- Mayor profesionalización (condiciones, equipos, sistemas)

Paso delante de los Cash & Carry

- Portfolio completo para ser proveedor único
- Capilaridad (capacidad de llegada) y gestión nacional

Redimensionamiento de los Distribuidores

La red de distribuidores se reduce para no abarcar de más y ofrecer mayor valor y una buena gestión (paradas de mayor valor)

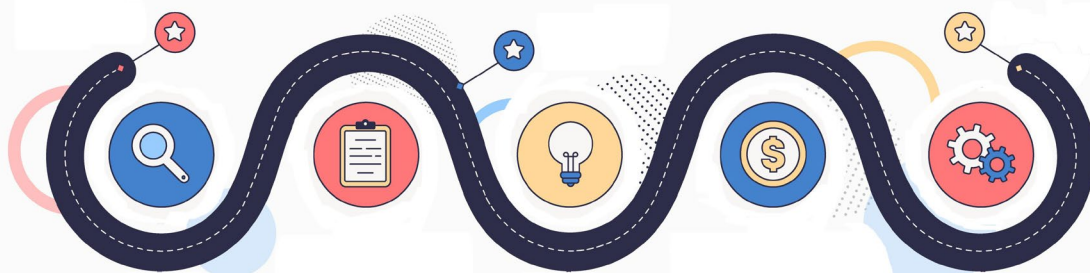


Somos el partner que te acompaña en el análisis y el diagnóstico del RTM del canal Out of Home, alineándolo a tu estrategia y a las posibles oportunidades del mercado



ENTENDIMIENTO: Conocimiento profundo y expertise en proyectos Go to Market.

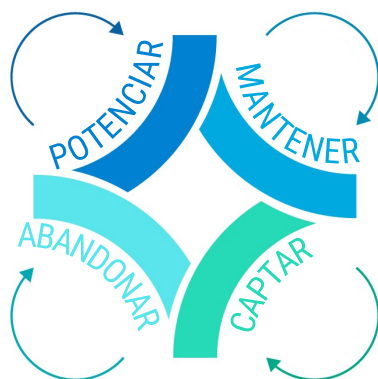
BB.DD. SECTORIALES: Disponemos de BBDD sectoriales con distribuidores a nivel nacional



MODELO: Modelo de evaluación y diagnóstico adaptado a la realidad del cliente.

CO-CREACIÓN: Acompañamiento, ayuda y recomendación en la creación de planes de acción

Desarrollar el diagnóstico de tu red de distribuidores actual, identificando y categorizando las acciones a llevar a cabo



Una herramienta que nos permite recoger en un mismo entorno tanto distribuidores actuales como potenciales y compararlos por diversos criterios

Nuestro valor es ayudar a nuestros clientes a definir e implantar las estrategias y los cambios para responder al mercado de manera realista y eficaz

01
ANÁLISIS MODELO
COMERCIAL



02
MODELO DE
EVALUACIÓN



03
DEFINICIÓN
PERFIL IDEAL



04
PLAN ACCIÓN
POR ZONA

