

Kuluttajaneeli *Trade Planner*

Maksimoi myymäläpotentiaali vahvistamalla ostajauskollisuutta ja torjumalla kilpailun uhkat.

Nielsenin Kuluttajaneelipalveluiden tuoteratkaisu *Trade Planner* auttaa käyttäjiä ymmärtämään syvällisesti kuluttajadynamiikkaa ja tarjoaa uusia näkökulmia sekä kaupalle että teollisuudelle.

Parempi ROI kaupalle ja teollisuudelle

TradePlanner tarjoaa käyttäjille analyysin tuoteryhmän ja brandin menestyksestä tietyissä kanavissa ja ketjuissa. Tämä tieto on avainasemassa päätettäessä, mikä jakelustrategia tuottaa maksimimyynnin ja parantaa varastoinvestointien tuottoja.

Trade Planner paljastaa, kuinka paljon ostajat käyttävät rahaa tietyssä ketjussa ja missä muualla he tekevät ostoksia. Kaupalle tämä merkitsee nyt luotettavaa päätöksentekovälinettä, joka auttaa heitä optimoimaan avainbrandit tuoteryhmävalikoimissaan, maksimoimaan ostajauskollisuutta ja minimoimaan kilpailijoille menetettyä kulutusta.

Vastaa liiketoiminnan tärkeisiin kysymyksiin

Kaupalle

- Kuinka uskollisia ostajani ovat?
- Missä muualla he tekevät ostoksia?
- Mitä tuoteryhmiä tai brandeja ostajani ostavat enemmän muista kaupoista?
- Tarvitseeko minun muuttaa valikoimaani?
- Mihin brandeihin minun on kiinnitettävä huomiota uskollisuuden kehittämiseksi?

Teollisuudelle

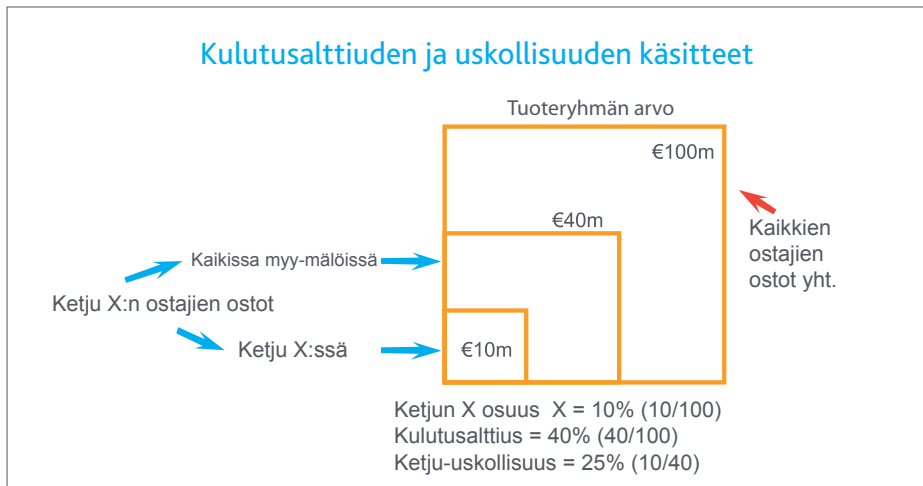
- Mitkä kaupan ryhmät/ketjut tarjoavat parhaat mahdollisuudet lisämyynnin kasvattamiseksi?
- Miten brandini voi paremmin päästä tietyn ketjun valikoimiin?
- Mitkä ovat ketjun vahvuudet ja heikkoudet?



Tärkeimmät hyödyt:

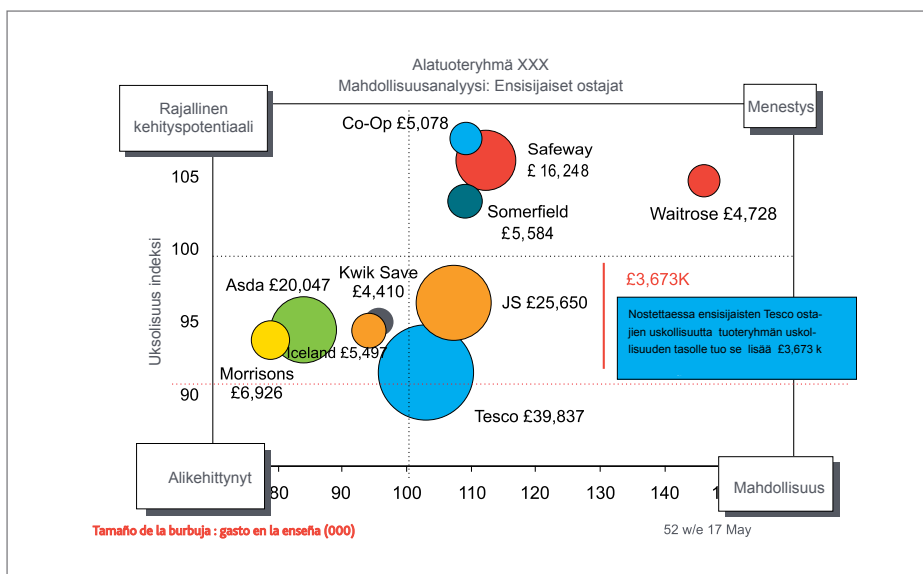
- Tunnistat tiettyjen ketjujen tärkeyden tuoteryhmille tai brandeille
- Voit mitata lisämyynnit tai menetykset, jotka aiheutuvat kuluttajien käydessä ostoksilla kilpailevissa myymälöissä
- Tunnistat kaupan jakeluun liittyvät mahdollisuudet ja riskit

Maksimoi ROI vahvistamalla ostajauskollisuutta ja minimoimalla kuluttajan ostoja kilpailijoilta



The Nielsen Companyn Kuluttajaneelipalvelut tuottavat päivittäistavaroiden markkinojille kuluttajatietoa 27 maassa ympäri maailman kokoamalla informaatiota kuluttajien todellisista ostoista 265,000 kotitaloudessa. Nielsen tuottaa kuluttajatietoa suurimmista päivittäistavara- ja tuoretavaruoteryhmistä kaikista myymälätyypeistä. Käyttäen patentoitua, korkeatasoista home scanning -teknologiaa tai muutamissa maissa perinteistä ostopäiväkirjaa Nielsenin Kuluttajaneelipalvelut tuottavat asiakkaille arvokasta tietoa kuluttajan ostokäyttäymisestä.

Trade Planner käyttää kulutusalttiuden ja uskollisuuden konsepteja ketjun markkinaosuuden tunnistamisessa.



Kuvallinen esimerkki: Kasvattamalla alatuoteryhmän XXX uskollisuutta keskimääräiselle tasolle koko tuoteryhmän kanssa toisi se Tescolle lisäostoja £3.673 k, jotka se nyt menettää kilpailivalle ketjulle.

Asiakaspäällikkönne Nielsenillä antaa mielellään lisätietoja ja kertoo, miten voimme auttaa yritystänne pääsemään Trade Plannerin avulla parempaan ostouskollisuuteen.

