

2-daagse workshop trade marketing en category management in foodservice

Het totale proces in kaart

Trade marketing & category management

Naar aanleiding van het boek 'Trade marketing en category management in foodservice: tools voor de praktijk' dat in mei 2011 is gelanceerd, heeft Marketing4Results op meerdere momenten een 1-daagse workshop over deze vakgebieden georganiseerd. We merken echter dat één dag te kort is om zowel kennis te delen als die kennis uitgebreid in praktijk te brengen. Daarom is de 2-daagse workshop ontwikkeld.

De workshop

Tijdens de workshop worden de verschillende blokken behandeld die in het model rechts staan. Naast de theoretische uitgangspunten staat de vertaalslag naar de dagelijkse foodservicepraktijk centraal. Op de eerste dag staat trade marketing centraal, terwijl het category management proces en shopperinsights op dag twee aan bod komen. De volgende onderwerpen worden tijdens de workshop uitgediept:

DAG 1: TRADE MARKETING

- Achtergrond en ontstaan trade marketing en category management
- Definities en afbakening
- (Inter)nationale trends en ontwikkelingen binnen foodservice
- Trade marketing proces
- Segmentkeuzes maken met het TMS model voor foodservice (Trade Marketing Strategy model)
- Formulepositionering
- Formulekeuze voor category management

DAG 2: CATEGORY MANAGEMENT & SHOPPER INSIGHTS

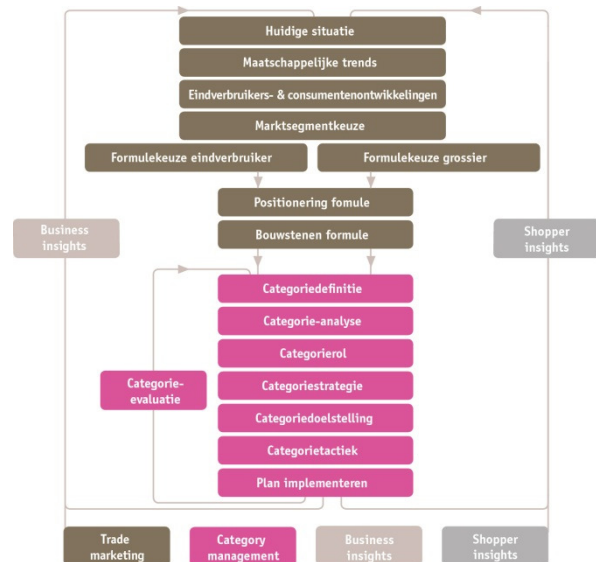
- Categoriedefinitie
- Categorie-analyse: shopper, assortiment, financieel en omgeving
- De toegevoegde waarde van shopperinsights en de mogelijkheden hiervan voor foodservice
- Categorievisie: rol, strategie en doelstellingen
- Categorietactieken en plan implementeren
- Categorie-evaluatie
- Aan de slag!

Marketing 4 Results

Advies ■ Interim ■ Workshops ■ Inspiratie

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.



Wie gingen je onder andere voor?



2-daagse workshop trade marketing en category management in foodservice

Het totale proces in kaart

Marketing4Results deelt haar ervaringen die tijdens diverse begeleidingstrajecten op het gebied van trade marketing en category management zijn opgedaan.

Het resultaat

Door het volgen van deze workshop:

- weet je uit welke stappen het trade marketing proces bestaat en de relatie met category management;
- krijg je concrete handvatten en modellen voor het gebruiken van data uit verschillende bronnen;
- kun je onderbouwde keuzes maken voor het selecteren van category management partners;
- weet je wat de stappen van het category management proces inhouden;
- krijg je concrete handvatten voor het uitvoeren van category management in de dagelijkse praktijk;
- heb je inzicht in de valkuilen in de praktijk;
- kun je kennis en ervaringen delen met andere deelnemers aan de workshop.

Doelgroep

De workshop is bedoeld voor iedere foodservice-professional die in de praktijk met trade marketing en category management te maken heeft of hiermee een start wil maken. Ook voor een oriëntatie op de mogelijkheden van shopperinsights in foodservice binnen het proces van category management biedt deze workshop je de juiste handvatten. Dus of je nu bij een leverancier werkt, een formule of een grossier: verrijk je praktische kennis met de 2-daagse workshop!

Marketing 4 Results

Advies ■ Interim ■ Workshops ■ Inspiratie

info@marketing4results.eu - 0345 - 50 52 41

Sharon Reijmers



De toegevoegde waarde van de workshop zat voor mij in de interactiviteit tussen zowel de deelnemers als de trainer vanuit Marketing4Results, de grote hoeveelheid kennis over de foodservicemarkt én praktijkervaring met category management trajecten en de inspirerende voorbeelden.

Angela Speelziek, Deli XL



Door twee dagen samen met leveranciers na te denken over mogelijkheden voor categoriegroei, verbetert het wederzijds begrip voor elkaar. Deze tijd heb je over het algemeen niet tijdens de gesprekken die we normaliter hebben met leveranciers. Ik heb het als erg prettig ervaren om discussies over onderwerpen rondom category management met elkaar te voeren!

Celine van Brakel



De 2-daagse workshop trade marketing en category management heeft mij kritisch leren kijken naar het keuzeproces wat doorlopen moet worden alvorens category management opgestart kan worden. Een erg leerzame workshop!

Myrian Ermes



De 2-daagse workshop die we met een aantal van onze horecaleveranciers hebben doorlopen onder begeleiding van Marketing4Results, hebben alle aanwezigen concrete handvatten gegeven in de stappen die beide partijen moeten nemen om tot categoriegroei te komen. Door tijdens de workshop informatie over de visie op horeca binnen de Efteling te delen, weten leveranciers wat onze behoeftes zijn en kunnen ze hier op verschillende momenten in het proces op inspelen.

Praktische informatie

Duur: 2 dagen (van 9.00 uur tot 16.00 uur)

Locatie: kantoor van Marketing4Results
Voorstraat 88, Beesd

Kosten: € 995,- per deelnemer (excl. BTW) /
i.sm. formule € 1.295,- (excl. BTW)