

OBJETIVOS

Conoce cómo se perciben tu marca y productos en el mercado a través de nuestro **Benchmarking Innovación en Gran Consumo**.

¿QUÉ ANALIZAMOS?

Analizamos la opinión de **retailers, consumidores** y **social listening** para ofrecerte una visión 360° de tu posicionamiento frente la competencia.

RETAILER

El distribuidor evalúa a los fabricantes, así como un lanzamiento concreto que haya realizado el fabricante en los últimos meses.

Aspectos analizados:

- Aportación al consumidor
- Aportación al mercado
- Aportación al distribuidor
- Apoyo y colaboración

SHOPPER

Los compradores analizan las innovaciones aportando información sobre el momento en que descubren el producto, así como su nivel de satisfacción y la percepción del grado de innovación.



SOCIAL LISTENING

Se realiza un análisis integral de la conversación digital, evaluando si la innovación responde a nuevas necesidades, la percepción que genera y el sentimiento asociado.



CONCLUSIONES ESTUDIO ANTERIOR

Para el distribuidor es clave que una innovación aporte:

Además, los siguientes conceptos son las principales demandas de los retailers a las marcas.



Venta
incremental



Diferenciación



Rentabilidad

Que sus innovaciones hagan **crecer la categoría**.

Que sus innovaciones sean **disruptivas**.

Que sus innovaciones respondan a **nuevos momentos de consumo**.

Que el fabricante tenga **capacidad de suministro**.

Que el consumidor **perciba** estas innovaciones.

**No te quedes atrás en materia de innovación
y participa en el estudio del 2025**

lbalana@aecoc.es
608 90 23 44

lthurull@aecoc.es
650 57 36 55