



El estudio de referencia del sector de Gran Consumo

[benchmarking@aecoc.es](mailto:benchmarking@aecoc.es)

15ª edición

# Benchmarking Comercial y Punto de Venta 2025

## Objetivos del estudio

01

**Medir**  
el desempeño comercial a nivel central y tiendas (Visión 360°)

02

**Conocer**  
cómo te posiciona la distribución frente a tus competidores

03

**Identificar**  
puntos fuertes y de mejora

04

**Implementar**  
planes de acción personalizados por distribuidor

## ¿Qué analizamos?

7 palancas comerciales de la **relación fabricante - distribuidor**



Desarrollo del mercado - Categoría



Surtido y visibilidad



Trato Comercial y Gestión del PDV



Estrategia Digital



Aprovisionamiento



Sostenibilidad



Promoción

**Metodología consolidada** desde hace 15 años en diferentes sectores y áreas.

## Alcance del estudio 2024

62 puntos de control en central

222 tiendas participantes (súper + hiper)

32 puntos de control en tienda

191 entrevistas realizadas

51 fabricantes líderes en gran consumo

20 retailers participantes



# AECOC BENCHMARKING

## Principales conclusiones del estudio 2024

### CENTRAL

#### Bloques más importantes

Aprovisionamiento  
Trato Comercial  
Promoción

#### Ítems más importantes

- Nivel de roturas de stocks
- Ajustar la rentabilidad del proveedor a la de la categoría
- Apoyo para competir y diferenciarse de otras enseñas

### TIENDA

#### Bloques más importantes

Aprovisionamiento  
Surtido y Visibilidad  
Promoción

#### Ítems más importantes

- Nivel de incidencias en la entrega de pedidos
- Disponer de marcas fuertes y conocidas
- Realizar promociones fáciles de entender para el consumidor