



15^a edición

Benchmarking Comercial y Punto de Venta 2025

Objetivos del estudio

01

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

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



Trato Comercial y Gestión del PDV



Aprovisionamiento



Promoción



Surtidio y visibilidad



Estrategia Digital



Sostenibilidad

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

Alcance del estudio 2024

62 puntos de control en central

32 puntos de control en tienda

51 fabricantes líderes en gran consumo

222 tiendas participantes (súper + hiper)

191 entrevistas realizadas

20 retailers participantes

El estudio de referencia del
sector de Gran Consumo

benchmarking@aecoc.es



**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
- Surtidio 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