

## OBJETIVOS DEL ESTUDIO



Medir el desempeño comercial y logístico del fabricante en cada operador



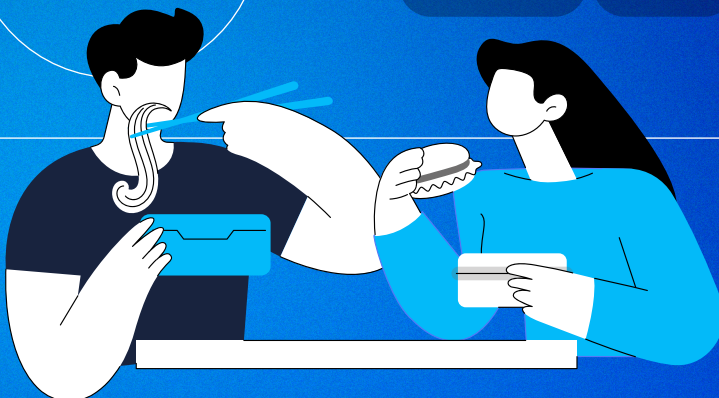
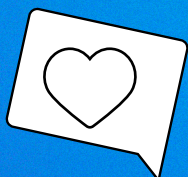
Conocer cómo te posiciona el canal frente a tus competidores



Mejorar la relación con los clientes identificando puntos fuertes y de mejora



Accionar planes ad-hoc para cada uno de los operadores



## CONCLUSIONES

### PRINCIPALES ESTUDIO 2024

Los bloques más importantes para los operadores son:

1. Aprovisionamiento
2. Trato comercial
3. Surtido y visibilidad

## ¿QUÉ ANALIZAMOS? VISIÓN 360°

10 palancas comerciales y logísticas que miden la **relación** fabricante – operador

### ÁREA COMERCIAL

- Desarrollo de mercado
- Relación comercial
- Trade marketing
- Surtido
- Sostenibilidad
- Digitalización

### ÁREA LOGÍSTICA

- Aprovisionamiento
- Recepción
- Gestión administrativa
- Colaboración y capacidad de reacción

## ALCANCE DEL ESTUDIO 2024

21

Operadores participantes  
(restauración comercial, social y vending)

58

Puntos de control

11

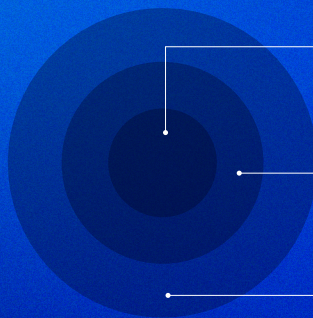
Categorías analizadas

30

Fabricantes líderes  
Canal Horeca Organizada

## TOP 3 PRIORIDADES

### PARA EL OPERADOR 2024



Nos apoya para hacer crecer nuestro negocio

Propone soluciones frente a imprevistos que afectan a los acuerdos comerciales

Nivel de servicio ofrecido por el fabricante

**Confirma tu participación en 2025**

y **contrata el estudio de referencia** en el sector

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