



Conquistar el Momento: Nuevas Fórmulas para Nuevas Ocasiones de Consumo

Dinamismo de todos los actores ante el auge del consumidor que busca conveniencia: mercaurantes, food to go, casual food, local heroes y el delivery compiten por la lucha de estómago del consumidor que no entiende de fronteras.

-

14 de octubre

Online

Online

-

De 10:00h a 14:00h

¿Por qué asistir?

Analizaremos cómo se está repartiendo y evolucionando el consumo alimentario entre los distintos canales y operadores, y cómo éstos responden a las nuevas necesidades y hábitos del consumidor.

A partir de casos de éxito de retailers, fabricantes y operadores del canal horeca, exploraremos nuevas fórmulas para generar y conquistar ocasiones de consumo, ya sea a través del punto de venta físico, el canal digital o modelos híbridos.

Pondremos en común datos, estrategias e iniciativas de colaboración entre fabricantes y distribuidores, con el objetivo de impulsar un crecimiento conjunto y sostenido, alineado con las nuevas demandas del consumidor.

Objetivos de esta Jornada

- Compartir buenas prácticas de empresas que están sabiendo capturar nuevas ocasiones de consumo.
- Detectar tendencias y buenas prácticas que están modificando el reparto de la cuota de estómago.

Con la participación de



Dirigido a

Equipos comerciales, trade marketing, shopper marketing y marketing de empresas fabricantes del sector de Gran Consumo..

Equipos comerciales y compras de empresas de la distribución de Gran Consumo.

Equipos de marketing y trade de operadores

Programa

10:00h Inicio de la jornada

- **La cuota de estómago en España: cifras y tendencias**

Radiografía del reparto del consumo de alimentos y bebidas entre canales y su evolución. Claves para entender hacia dónde va el mercado.

Eduarne Uranga - VP Foodservice Europe - CIRCANA

- **La visión del shopper**

Cómo están cambiando los hábitos y motivaciones del consumidor en un contexto omnicanal.

Marta Munné - Consultora Shopperview - AECOC

- **Best practices en hibridación de canales**

Casos inspiradores de colaboración y adaptación entre fabricantes, retailers y operadores para captar más momentos de consumo.

Casos de éxito en la convergencia de canales en Europa

Maite Echeverría - Responsable Customer Management - AECOC

Mariona Gaspà - Analista Foodservice Knowledge - AECOC

Vegalsa compartirá su concepto de platos preparados 'Cocina in Situ', su evolución de acuerdo a las nuevas tendencias y los retos que se plantean a futuro.

Jorge Eiroa - Director de Compras - VEGALSA-EROSKI

Ñaming compartirá las principales tendencias de consumo en casual food que marcan la cuota de estómago y hacia dónde están innovando para responder a las nuevas demandas del consumidor de hoy.

Víctor Anaya - Director de Productos, Compras e I+D - ÑAMING

Las Muns mostrarán cómo la empanada ha dejado de ser sólo comida para convertirse en una solución de conveniencia que trasciende canales. Una propuesta pensada para dar de comer bien, fácil y en cualquier momento del día.

Mariano Najiles - Co-founder y CEO - LAS MUNS

14:00h Fin de la jornada

Product Managers AECOC



Maite Echeverría
Resp. Customer
Mgmt.



Mariona Gaspà
Analista Foodservice
Knowledge

Precios

- **No socio 330€**
IVA general (21%) / asistente
- **Socio 275€**
IVA general (21%) / asistente