



Sesión práctica de activación de datos con Eroski

A través de datos transaccionales de Eroski 3C y de la tarjeta de fidelización

-

28 de abril

Online.

Online

-

De 10:00 a 12:00h

¿Por qué asistir?

En un entorno cada vez más competitivo, el uso inteligente de los datos se ha convertido en un factor clave para optimizar decisiones de negocio. Esta sesión formativa ofrece una combinación de visión estratégica, casos prácticos y análisis de datos aplicados a la realidad del gran consumo.

Objetivos de esta Formación

- Conocer cómo el dato transforma la toma de decisiones estratégicas y tácticas.
- Descubrir nuevas métricas y enfoques de colaboración proveedor-distribuidor.
- Practicar el análisis de datos aplicados a nivel categoría y SKU.
- Acceder a la experiencia de empresas líderes y expertos en análisis de datos.

Con la participación de



Incluye taller práctico

En este workshop práctico los participantes analizarán una categoría real mediante el uso de datos de sell-out, tickets y fidelización de Eroski 3C, con el objetivo de final de obtener insights y transformarlos en decisiones estratégicas.

Dirigido a

- Profesionales de empresas fabricantes de áreas comerciales, marketing, trade marketing, category management, insights y analítica de datos de gran consumo.
 - Esta formación se dirige de forma exclusiva a empresas fabricantes.
-

Programa

- **La importancia del dato en la toma de decisiones en Gran consumo**
- **Eroski y el enfoque al dato:** Eroski compartirá su experiencia en el uso estratégico de datos

*Cómo ha transformado su relación con los proveedores.

*Nuevas métricas y KPIs que aplican en su gestión comercial.

*Resultados obtenidos gracias a un enfoque centrado en el dato

- **Workshop práctico con Circana y Eroski**

Los participantes analizarán con Eroski 3C, plataforma de colaboración entre Eroski y sus proveedores, una categoría real, trabajando con datos de sell-out, de ticket e información de la tarjeta de fidelización:

*Desde un nivel macro: facturación total de la categoría, penetración en hogares, frecuencia de compra, tamaño de las cestas.

*Hasta la performance por SKU, identificando convivencia en cestas, distribución y oportunidades de crecimiento.

*Análisis de transferencia de clientes para detectar de dónde vienen o a dónde se van los clientes que ganamos o perdemos.

*Aplicación práctica de los datos para la toma de decisiones comerciales y de marketing.

- **Sesión de preguntas y respuestas (Q&A)**

Los asistentes tendrán la oportunidad de resolver dudas directamente con los expertos de Circana y Eroski, compartiendo insights y buenas prácticas aplicables a su negocio.

Formadores AECOC



Maite Echeverría
Customer Mgmt.,
área Comercial Y
Marketing

Precios

Descuento del 20% a partir del 2º inscrito de una misma empresa

- **No socio 210€**
IVA general (21%) / asistente
- **Socio 175€**
IVA general (21%) / asistente
- **Requisitos para conectarse: Sistema Operativo: Windows Vista - Windows 10, Mac OS X 10.8 - 10.11 Explorador web, Chrome v39, Firefox v34, Internet Explorer v8, Microsoft Edge, Safari v6 o una versión más reciente de estos navegadores**

Bonifícate este curso

Para gestionar esta bonificación, se debe poner en contacto con la Fundación Estatal y presentar la documentación requerida al menos 7 días antes del inicio del curso en el caso de formación