



Sesión práctica de activación de datos con Eroski

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

-

29 de
septiembre

Online

Online

-

De 10:00 a 12:30h

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