JORNADA
AECOC
COMERCIAL
Y MARKETING

Aprendizajes de la Pet Economy, navegando el cambio y la oportunidad

La Pet Economy no solo está creciendo, sino que ha transformado la manera de generar valor, pasando de productos aislados a ecosistemas de cuidado basados en recurrencia, evidencia y confianza. ¿Qué aprendizajes le brinda a otros sectores?

-

23 de noviembre

Online.

Online

-

De 17:00h a 18:00h.

¿Por qué asistir?

- En esta sesión nos adentraremos en las conclusiones del estudio *Pet Economy: Navegando el cambio y la oportunidad*, realizado para AECOC por el profesor del IESE José Luis Nueno, para entender qué está revelando el sector petcare sobre el futuro del consumo.
- La Pet Economy se ha convertido en un observatorio privilegiado de las nuevas dinámicas de consumo. Más allá de la premiumización o la humanización de las mascotas, el estudio muestra cómo el sector petcare está marcando el camino hacia un modelo basado en relaciones más sólidas, recurrentes y valiosas. Un modelo que construye valor trasciende la lógica del precio y sitúa en el centro la confianza, el acompañamiento y la capacidad de responder mejor a las verdaderas necesidades del consumidor.
- A partir de sus aprendizajes, exploraremos cómo este enfoque puede inspirar a otros sectores, especialmente al Gran Consumo, a través de planes por misión y del modelo FICEP: Funcional, Inteligente, Conectado, Emocional y con Propósito.

Objetivos de esta Jornada

- Compartir las principales conclusiones de la investigación
    - Identificar los ejes de valor en los que se basa el modelo de la Pet Economy
    - Reflexionar y debatir sobre los aprendizajes que traslada este sector a mercados maduros como gran consumo y otros, y como se puede generar valor.
    - Profundizaremos en modelos como el care loop, de la transición del producto al ecosistema y de cómo el Gran Consumo y otros sectores pueden evolucionar hacia propuestas más funcionales, inteligentes y conectadas con las verdaderas misiones del consumidor (FICEP)

Con la participación de



José Luis Nueno
Profesor de IESE
Business School

Dirigido a

- Directores generales, comerciales, directores de marketing y directores Trade Marketing de empresas fabricantes del sector gran consumo y sus equipos.
    - Directores comerciales, directores de compras y directores de marketing/ventas de empresas de la distribución del sector gran consumo y sus equipos.
    - Directivos del sector Petcare, tanto industria como distribución.
    - Directivos de otros sectores que quieran aprender de un sector que marca la pauta de consumo

Programa

17:00 h Inicio de la sesión

- **Pet Economy: claves de transformación y nuevas oportunidades de crecimiento**

Presentaremos las principales conclusiones del estudio sobre la evolución del sector petcare, un mercado que está marcando nuevas formas de generar valor. La sesión introducirá el modelo FICEP, una herramienta para entender el paso de la venta de producto a sistemas de cuidado más completos, relevantes y diferenciales. Una mirada estratégica para identificar aprendizajes aplicables al gran consumo y a otros sectores.
Rosario Pedrosa - Gerente de área de estrategia comercial y marketing - AECOC

- **Lecciones de la Pet Economy: fidelidad, prescripción y valor más allá del precio**

¿Por qué un consumidor cambia fácilmente de marca de yogur por unos céntimos, pero mantiene durante años el mismo alimento para su mascota? ¿Qué papel juegan la prescripción, los hábitos y los sistemas de cuidado en la fidelidad actual? ¿Qué puede aprender el gran consumo y otros sectores de un mercado que ha conseguido salir de la lógica puramente promocional para construir relaciones más estables y valiosas? En conversación con José Luis Nueno, profundizaremos en por qué la Pet Economy ha logrado construir relaciones más estables y valiosas con el consumidor. Abordaremos los aprendizajes que este mercado ofrece a fabricantes, distribuidores y directivos de estrategia, marketing e innovación.

Entrevista al autor, **José Luis Nueno** – Profesor, IESE Business School
Modera: **Rosario Pedrosa** - Gerente de área de estrategia comercial y marketing - AECOC
18.00h Fin de la sesión

Product Manager de AECOC



Rosario Pedrosa
Gerente áRea
Estrategia Comercial
Y Marketing

Precios

- **No socio 90€**
  IVA general (21%) / asistente
- **Socio 0€**
  IVA general (21%) / asistente