



SUPERMERCADOS 2020 – COLABORAÇÃO E CONECTIVIDADE

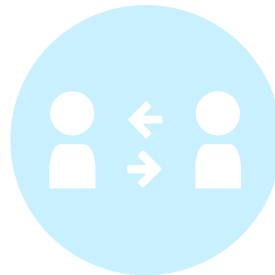
DAQUI ATÉ 2020



**CLIENTE
CONTINUA
MUDANDO**



**BIG DATA:
AQUI E
AGORA**



**INTEGRAÇÃO/
PERSONALIZAÇÃO**



**ECOSSISTEMA
ABERTO**

ROTA DO CONSUMIDOR PARA COMPRAS



ONTEM X 2020



Observe

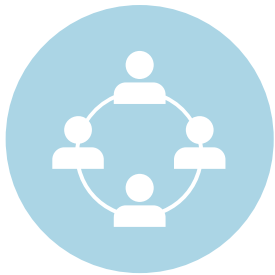


Engaje

ESPECIALISTAS MAIS ESPECIALIZADOS



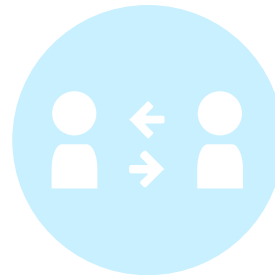
DAQUI ATÉ 2020



**CLIENTE
CONTINUA
MUDANDO**



**BIG DATA:
AQUI E
AGORA**



**INTEGRAÇÃO/
PERSONALIZAÇÃO**



**ECOSSISTEMA
ABERTO**

DESMISTIFICANDO BIG DATA



Grandes volumes
Organização
Praticidade
Agilidade
Diversidade
Identidade

TEM QUE SER FÁCIL, TEM QUE AGREGAR

QUAIS SÃO OS
MELHORES
CANAIS PARA
AS METAS DA
CAMPANHA?

Rever últimas
campanhas

Comprar
pesquisa

Consultar
especialistas

Pesquisar a
concorrência

54

23

124

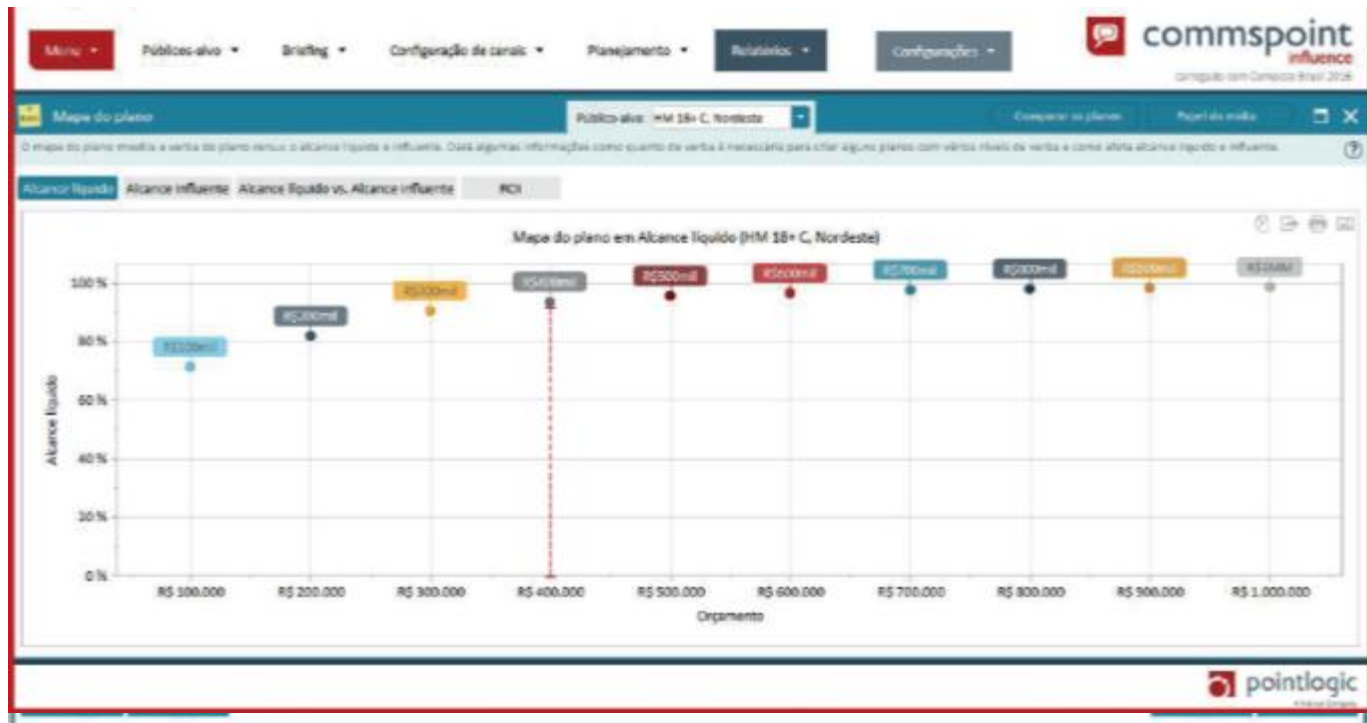
2017

TUDO EM UMA FERRAMENTA FÁCIL

ENTENDER

PLANEJAR

MENSURAR RESULTADOS



DAQUI ATÉ 2020



CLIENTE
CONTINUA
MUDANDO



BIG DATA:
AQUI E
AGORA



INTEGRAÇÃO/
PERSONALIZAÇÃO



ECOSSISTEMA
ABERTO

INTEGRAÇÃO



DE LOCAL/FORMATOS PARA PESSOAS



**OBSERVAÇÃO
NÍVEL PESSOA**



**MENSURAÇÃO
INTEGRADA**

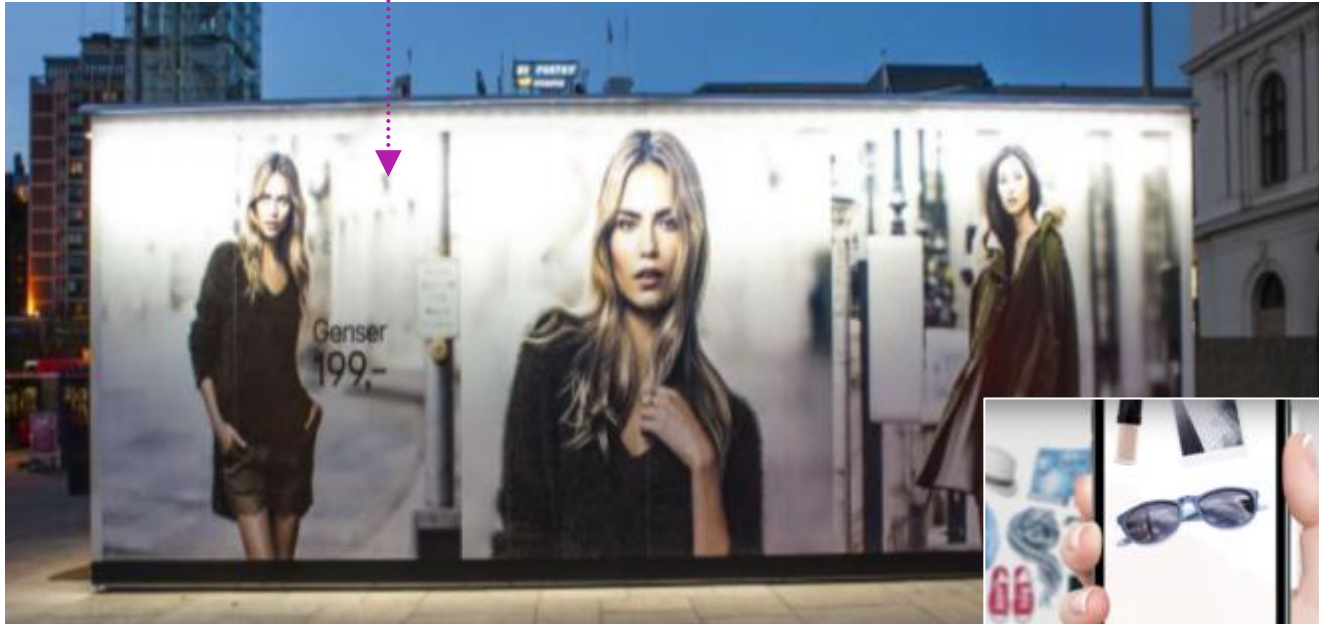


**MAIS MANEIRAS
DE ACESSAR**



**ENGAJAMENTO
APRIMORADO**

Como posso **comprar** este item...**exatamente agora?**



Mobilibuy: Startup incubada pela Nielsen
<http://www.mobilibuy.com>

PERSONALIZAÇÃO DAS COMPRAS

chuze



Lista em **tempo real**: enquanto compra ou consome



Economia de dinheiro: melhores ofertas em lojas ou online



Lista compartilhada: toda a família pode adicionar produtos de qualquer lugar



Economia de tempo: organização dos itens por corredores



<http://sites.nielsen.com/connectedpartner/partner/chuze/>

CLICK AND COLLECT/ “PEGAR NA LOJA”



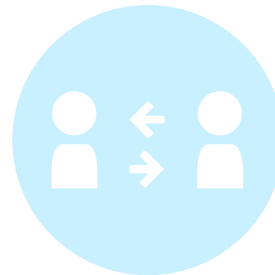
DAQUI ATÉ 2020



**CLIENTE
CONTINUA
MUDANDO**



**BIG DATA:
AQUI E
AGORA**



**INTEGRAÇÃO/
PERSONALIZAÇÃO**



**ECOSSISTEMA
ABERTO**

QUAL ECOSSISTEMA ESTOU INSERIDO



FUGIR DAS
OFERTAS
MALUCAS

EXEMPLO: CESTA HIGIENE E BELEZA

Cesta pode despriorizar promoção em 35% de seu portfólio e é necessário repensar parte relevante de seus packs

DE TODOS OS DESCONTOS
FEITOS PARA H&B...

75%

APENAS

SUBSIDIARAM
COMPRAS QUE
JÁ
ACONTECERIAM

25%

DOS DESCONTOS
APLICADOS
GERARAM
**VENDAS
INCREMENTAIS**

35%

DOS ITENS ESTUDADOS EM H&B
DEVEM TER **PROMOÇÃO DESPRIORIZADA**
DEVIDO AO FATO QUE POSSUEM

BAIXA RESPOSTA A PROMOÇÕES

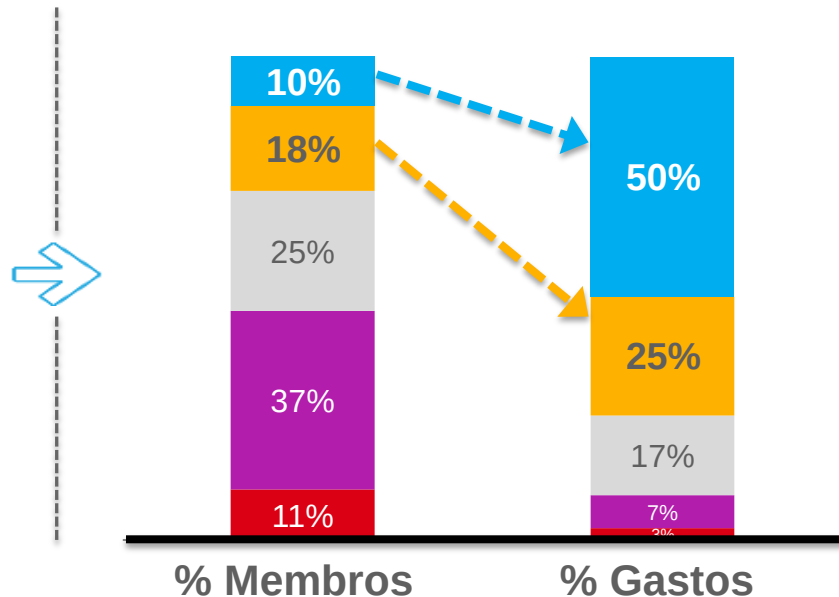
HÁ ESPAÇO PARA OTIMIZAR MIX ENTRE PROMOÇÕES

APENAS 3 DENTRE 20 PROMOPACKS



DEMONSTRARAM TRAZER MAIS VENDAS **QUE UM TPR**
DE DESCONTO SIMILAR
NOS ITENS ESTUDADOS PARA SHAMPOO, SABONETES E BRONZEADORES

CLIENTES NÃO SÃO IGUAIS



■ LAPSING ■ BRONZE ■ SILVER
■ GOLD ■ PLATINUM

PRATICIDADE – PERSONALIZAÇÃO



~~TODOS OS~~

PRODUTOS E
SERVIÇOS

CERTOS

QUE MENSAGENS DEVO LEVAR PARA MEU SUPERMERCADO?

REPENSAR OS 5 P'S PARA 2020

Propósito **P**egada **P**arceiros **P**essoal **P**recisão

OBRIGADA
ana.szasz@nielsen.com