

INFORME ASESORAMIENTO PROYECTO CRECIMIENTO EMPRESARIAL DIECOLPET.

DESCRIPCION DEL SERVICIO y OBJETIVO.

Realización de consultoría y plan de trabajo para la consolidación de los productos de Laboratorio Diecolpet en el mercado nacional de gran consumo y tienda especialista nacional de mascotas.

El objetivo último de dicha consultoría es preparar a Diecolpet para realizar su desarrollo comercial:

Apertura de las grandes cuentas nacionales Carrefour, Alcampo, Eroski y Grupo El Corte Inglés.

Apertura de cadenas regionales y/o centrales de compras tipo Ifa/Euromadi (Alimerka, Ahorramas, Semark, Hijos de Luis Rodriguez, Cash Diplo, Hiperdino).

Apertura de category killers tipo IskayPet (Kiwoko, Tienda Animal), PetsWorld, etc...

1

SERVICIOS DESARROLLADOS.

- Preparación de la política y estrategia de precios.

Realizada auditorias de productos espejo en todos los retailers de la distribución para la adecuación de los pvps de venta y el correspondiente al Ley de Comercio Minorista.

Fijada la política de pvps en función del canal y el tipo de retailer así como los pvps promocionales conocidos como TPR ("tarifa de precio promocional").

- Preparación de la documentación a aportar a los retailers.

Realización de las presentaciones "ad hoc" para cada retailer en función de sus requerimientos y las genéricas para la prospección de nuevas cuentas.

- 1.4 Desarrollo de la política promocional y de oferta para los retailers.

Realización del óptico promocional que acompañe al desembarco de los productos en los lineales adecuado a los picos de venta del producto en los distintos meses del año.

- 1.5 Gestión con Aecoc para la puesta en marcha del sistema Edi de pedido y facturación.

Gestión de los parámetros necesarios para recibir las órdenes de pedido de determinados retailers que utilizan el sistema Edi como sistema de comunicación comercial tanto para pedir como para facturar.

- 1.6 Preparación del CRM y Funnel de ventas, herramientas de mail marketing.

Adecuación de la herramienta de trabajo para la visita comercial auditoria y seguimiento de pedidos, gestión de prospectos y envío de campañas de mail marketing con herramientas profesionales.

- 1.7 Desarrollo de los argumentarios de venta comercial y del PLV para las implantaciones.

Realización de argumentarios de venta, ficheros de Preguntas Frecuentes, para la visita comercial y la fidelización del cliente final y el retailer.

Prescripción de los elementos de publicidad adecuados a cada canal, cliente y periodo promocional.

2

Por la presente se declara la conformidad por parte de Laboratorio Diecolpet por los servicios prestados.
En Pola de Laviana a 23 de diciembre de 2022.



Alop Gestión Comercial y Marketing.
Jorge Alvarez Fernandez.



Laboratorios Diecolpet.
Vanesa Fernandez Requejo.