



SYNERGIA Trade Mktg.

El Trade Marketing, supone un nuevo enfoque del fabricante para generar valor en su negocio, con el objetivo que su canal de venta, su cadena de distribución, sea un aliado más para el crecimiento de sus ventas. Estas acciones generan un beneficio mutuo, dado que al distribuidor le mejora su relación con el cliente final. Este último percibe contención. Su desarrollo implica una gestión que integra: **Comunicación, promoción del punto de venta, merchandising, reposición y cualquier actividad competitiva que actúe sobre la decisión final de compra.**

ESTUDIOS

■ ANÁLISIS TM

Estudio integral de Trade Marketing, acciona como un relevamiento de todas las variables del Trade involucradas en su negocio. Se evalúa: Relación fabricante - cadena de distribución, relación cadena de distribución – cliente final, comunicación, merchandising, promociones y cumplimiento de las mismas.

Para el abordaje de estos estudios, se utiliza un mix de técnicas como las entrevistas personales o Mystery shopping.

■ PLANIFICACIÓN

En función de los resultados obtenidos en el estudio T.M, conjuntamente con nuestro cliente realizamos un plan con las distintas acciones a desarrollar. Esta metodología conlleva objetivos de corto y mediano plazo.

■ ACCIONES

Synergia desarrolla cada una de las acciones que se requieran luego del análisis y la planificación establecida.