

Кейсы партнёров

Развитие портфеля через дерево потребностей категории



Health &
Nutrition

РАЗВИТИЕ ПОРТФЕЛЯ

ЧЕРЕЗ ДЕРЕВО ПОТРЕБНОСТЕЙ
КАТЕГОРИИ



Вера Щёголева

Национальный менеджер
по развитию категории





КРУПНЕЙШИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ продуктов здорового питания в России

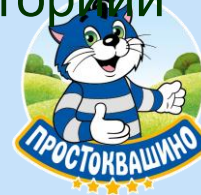
16

заводов в
России



180
000

Сильный портфель брендов – маяков
категории



КРУПНЕЙШИЙ FMCG БРЕНД

АКТИБИО

№1 БИОЙОГУРТ В
РОССИИ



ЛИДЕР РЫНКА
ДЕТСКОГО МОЛОЧНОГО
ПИТАНИЯ

Даниссимо

ЛИДЕР В СЕГМЕНТЕ
МОЛОЧНЫХ ДЕСЕРТОВ

Actimuno

ЛИДЕР В
ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ
НАПИТКАХ

planto

ВЫБОР КОФЕЕН №1

КАКИЕ ЗАДАЧИ ПЕРЕД НАМИ СТОЯЛИ: ДЕРЕВО ПОТРЕБНОСТЕЙ

ОСНОВА РЕШЕНИЙ

1

Определить потребности категории, оценить их значимость и инкрементальность для роста категории в целом

2

Сформировать план развития ассортиментной матрицы, исходя из текущих результатов продаж и потенциала ключевых потребностей категории

3

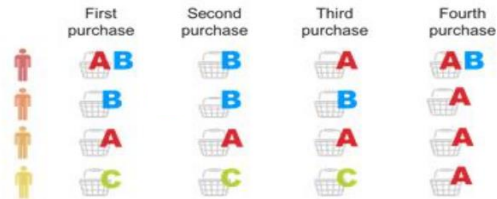
Сформировать портфель, помогающий дифференцировать каналы на рынке



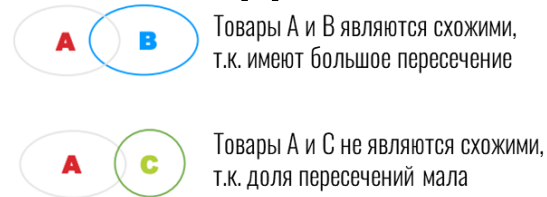
ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА



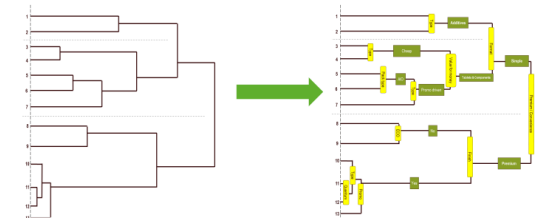
АНАЛИЗ РЕПЕРТУАРА ПОКУПОК



ОЦЕНКА СХОЖЕСТИ ПРОДУКТОВ



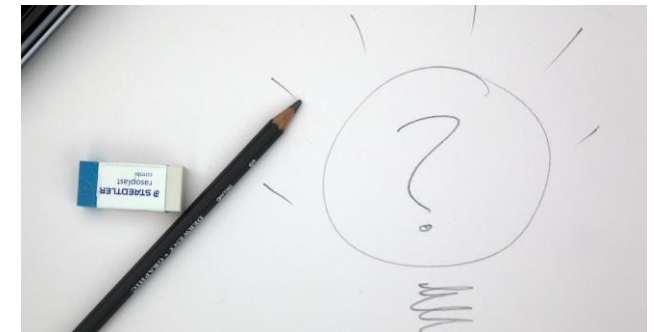
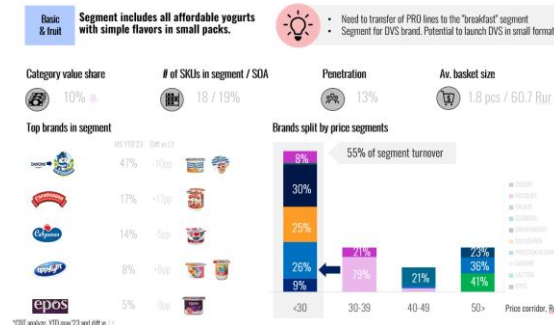
ДЕРЕВО ПОТРЕБНОСТЕЙ



ОПРЕДЕЛЕНИЕ ГРАНИЦ ПОТРЕБНОСТЕЙ

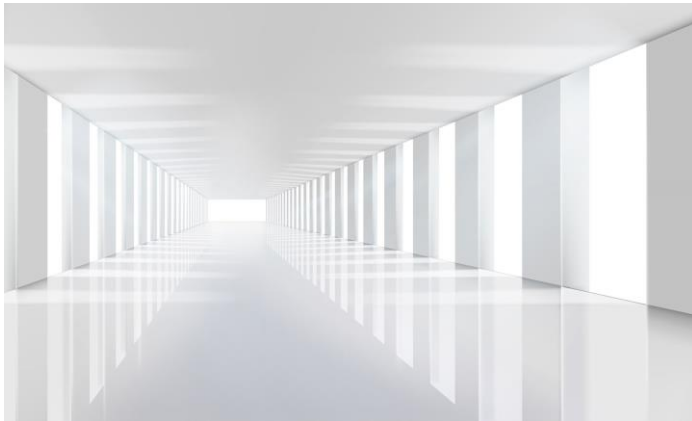
ОЦЕНКА НАПОЛНЕНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАЗВИТИЮ ПОРТФЕЛЯ



ДЕРЕВО ПОТРЕБНОСТЕЙ ПОМОГЛО ВЫЯВИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ АССОРТИМЕНТА И ТОЧКИ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ПОРТФЕЛЯ В КАНАЛАХ

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ПОРТФЕЛЯ



- Определение потенциальных потребностей для развития портфеля H&N и категории в целом
- Подтверждение плана запусков на 2024-2025гг

КАНАЛЬНАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ



- Оценка покупательских предпочтений и матриц потребностей категории по каналам
- Канальный подход к формированию портфеля

WORK IN PROGRESS

АДАПТАЦИЯ НАВИГАЦИИ ПОД ДПР В КАТЕГОРИИ



- Соседство якорных и импульсных потребностей
- Формирование логичных для покупателей «зон», упрощающих поиск и выбор
- Повышение заметности новых



Health &
Nutrition

**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ!**

Здоровое
питание
от А до Я