

MENU

SHOPPER MARKETING

VAN DOORDACHTE AANPAK TOT ONDERSCHIEDEND ACTIVEREN

COOKS heeft een eigen kijk op Shopper Marketing. We zorgen ervoor, dat ons werk écht opvalt bij de shopper én relevant is voor de retailer. We doorbreken routines en wijken af van gebaande paden. Want in Shopper Marketing gaat vaak veel geld om, dus iedere euro moet zo effectief mogelijk worden besteed.

Onze aanpak

FUNDAMENT



- Inventariseren **huidige aanpak**
- **Setting the scene**
- Inventariseren **plannen**
- Ontwikkelen **KPI-document**
- **Insights checklist**
- Inventarisatie en optimalisatie **interne proces**
- Formuleren **doelstellingen** voor interne en externe profilering

VISIE ALS REFERENTIE



- **Analyse inzichten** shopper, retailer, categorie, segment en schap
- Destilleren inzichten naar **groei kansen**
- **Shopper Marketing visie** als kennisdocument
- **Nieuw: Social Shopper Marketing**, unieke benadering instore & social

**Deels in samenwerking met externe partners*

PILOT & FINETUNING



- Ontwikkelen **concrete activatie**
- Opzetten impactvol **document voor inverkoop**

JAARROND PROGRAMMA



- **Jaarrond activatieplan**, inclusief Shopper Marketing kalender en thema's
- **Stramien trade communicatie**

IMPLEMENTATIE



- **Activatiethema's en -ideeën**
- **Concepting & key-uiting**
- **Instore en nearstore activiteiten** voor merken, categorieën en joint promotions
- **Online activatie en support** voor o.a. eigen (actie)website, retail websites etc.
- **Social (shopper)activatie**
- **Productie** online en offline middelen
- **Implementatie in en bij de winkel*** inclusief rapportage per locatie
- **Online implementatie** inclusief monitoring

COOKS IS OOK GESPECIALISEERD IN



SALES ENABLEMENT



CATEGORY MANAGEMENT



E-COMMERCE

Kijk voor meer informatie op
cookscrossover.com