



KANTAR

PANEL VOICE NEXT

Melhore sua estratégia focando nos acionadores da mudança de comportamento

9 em cada 10 marcas crescem através do aumento da penetração. Mas como você pode fazer isso quando os compradores são muitas vezes imprevisíveis, estão cada vez mais complexos e mudam seu comportamento constantemente?

Descobrir novos espaços e fazer seu negócio crescer depende de entender os motivos para a mudança do comportamento dos compradores, embora na maioria das vezes as pessoas nem sequer estão cientes de que mudaram.

É por isso que desenvolvemos *NEXT*, nossa abordagem baseada em modelagem que utiliza dados sobre o comportamento real e um questionário para identificar e dimensionar os acionadores da sua categoria. Nós extraímos os fatores-chaves e então os classificamos, considerando tanto o crescimento quanto o declínio.

Obter esse quadro completo permitirá que você desenvolva uma estratégia vencedora, ao mesmo tempo em que tira proveito dos detalhes profundos de nosso painel de compras para torná-la verdadeiramente acionável.

Nossa abordagem

>> Conversamos com os compradores em nosso painel que mudaram seu comportamento e correlacionamos o que dizem com o que fizeram



Declinantes



Perdidos



Crescentes

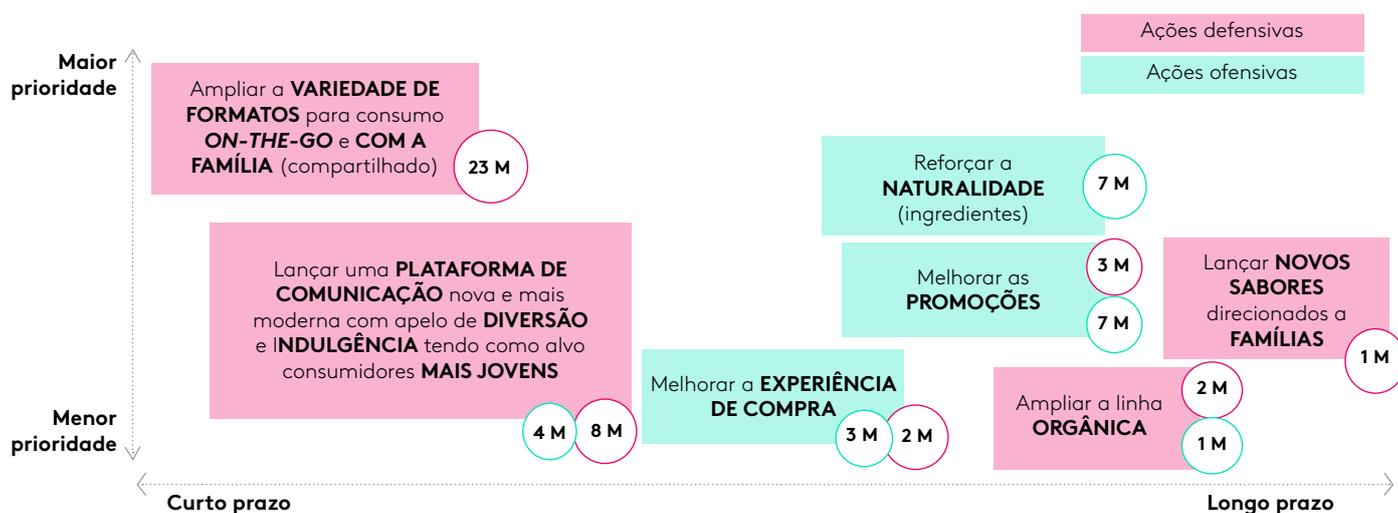


Novo



Abordagem baseada em modelo

>> Nós identificamos as ações a serem tomadas para sua marca, incluindo ganho potencial e prioridade



Suas perguntas

- O que é importante para minha marca hoje?
- Onde devemos atuar – e por quê? Quem devemos definir como alvos para crescimento – e como?
- Como posso melhorar minha estratégia para ter certeza de que encontrarei crescimento?

Suas Ações

- Revele e quantifique os acionadores de sua categoria
- **Dimensione suas oportunidades de crescimento**
- Desenvolva um plano de implementação por meio de **insights acionáveis**, cobrindo o *que, como, por que e quem*

Benefícios

- **Amostra 100% precisa** - 70% das pessoas não conseguem lembrar se abandonaram ou não uma marca. Ao selecionarmos nossa amostra a partir de nosso painel de compras, damos confiança de que estamos atingindo as pessoas certas.
- **Descubra novas perspectivas** - A solução baseada em modelagem possibilita entender todas as etapas que levam a um comportamento de declínio de compra, mesmo que sejam inconscientes, e como se agrupam.
- **Quantifique o 'porquê'** - Todas as etapas são quantificadas em volumes para permitir priorização eficiente.