



KANTAR

PANEL VOICE NEXT

Mejora tu estrategia centrándote en los factores del cambio de comportamiento

9 de cada 10 marcas crecen aumentando la penetración. Pero, ¿cómo hacerlo cuando los compradores suelen ser impredecibles, cada vez más complejos y en constante cambio de comportamiento?

Descubrir nuevos espacios y hacer crecer tu negocio depende de comprender las razones del cambio en el comportamiento de los compradores, aunque la mayoría de las veces las personas ni siquiera son conscientes de que han cambiado.

Por eso hemos desarrollado NEXT, nuestro enfoque basado en un modelo que utiliza datos reales de compra y un cuestionario para identificar y dimensionar los factores de su categoría. Extraemos los factores clave y los clasificamos por categorías, teniendo en cuenta tanto el crecimiento como el declive.

Obtener esta imagen completa te permitirá desarrollar una estrategia ganadora, a la vez que aprovechas los detalles en profundidad de nuestro panel de control de compras para que sea realmente procesable.

Nuestro enfoque

>> Hablamos con los compradores de nuestro panel que han cambiado su comportamiento y correlacionamos lo que dicen con lo que han hecho



En descenso



Perdidos



En crecimiento

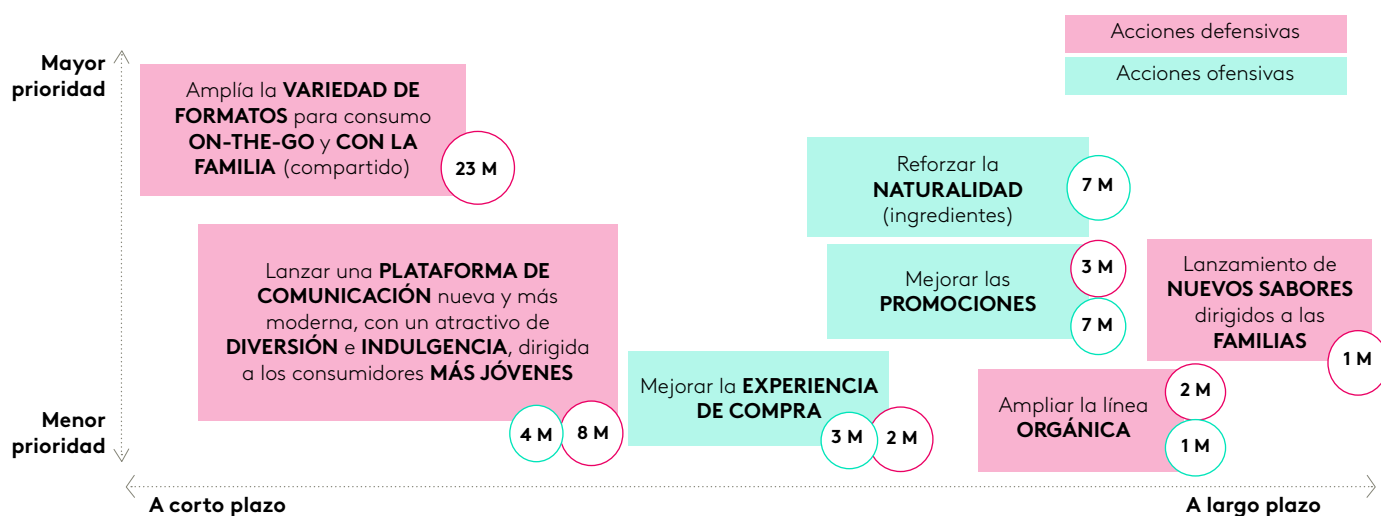


Nuevos



Enfoque
basado en la
modelización

>> Identificamos las acciones que debe emprender tu marca, incluyendo la ganancia potencial y la prioridad



Tus preguntas

- ¿Qué es importante para mi marca hoy?
- ¿Dónde debemos actuar y por qué? ¿A quién debemos dirigirnos para crecer y cómo?
- ¿Cómo puedo mejorar mi estrategia para asegurar que encontraré crecimiento?

Tus acciones

- **Revela y cuantifica** los factores de tu categoría
- **Dimensiona tus oportunidades de crecimiento**
- Desarrolla un plan de despliegue claro a través de **insights accionables**, cubriendo qué, cómo, por qué y quién

Beneficios

- **Muestra 100% exacta** - El 70% de las personas no recuerda si ha abandonado o no una marca. Al seleccionar nuestra muestra a partir de nuestro panel de compras, nos damos la seguridad de que estamos llegando a las personas adecuadas.
- **Descubre nuevas perspectivas** - La solución basada en la modelización permite comprender todas las etapas que conducen a una disminución del comportamiento de compra, aunque sean inconscientes, y cómo se agrupan.
- **Cuantificar el 'por qué'** - Todos los pasos se cuantifican en volúmenes para permitir una priorización eficaz.