



KANTAR

PANEL VOICE **REACT**

Reposicione sua categoria
ou marca do declínio
para o crescimento

9 em cada 10 marcas crescem através do aumento da penetração. Se você perder compradores, ou se eles reduzirem o consumo de seu produto, haverá um impacto direto em seu negócio. ReAct ajudará você a entender como 'estancar' essas tendências negativas

Compreender e quantificar todos os passos que levam ao declínio é crucial para a saúde futura de sua marca ou categoria. 80% das categorias de FMCG que experimentam declínio por cinco anos consecutivos permanecem em declínio nos cinco anos posteriores - então não deixe sua categoria cair nessa armadilha.

Os compradores geralmente não estão cientes de seu comportamento. Como 70% das pessoas não conseguem lembrar se abandonaram ou não uma marca, não podemos simplesmente confiar no que eles dizem para entender suas mudanças de comportamento.

É por isso que desenvolvemos *ReAct*: uma abordagem baseada em modelagem que utiliza o comportamento real e um questionário para descobrir todas as razões que levam ao declínio - até mesmo os fatores inconscientes.

Nossa abordagem

>>> Conversamos com os alvos que estão impulsionando o declínio



Redutores



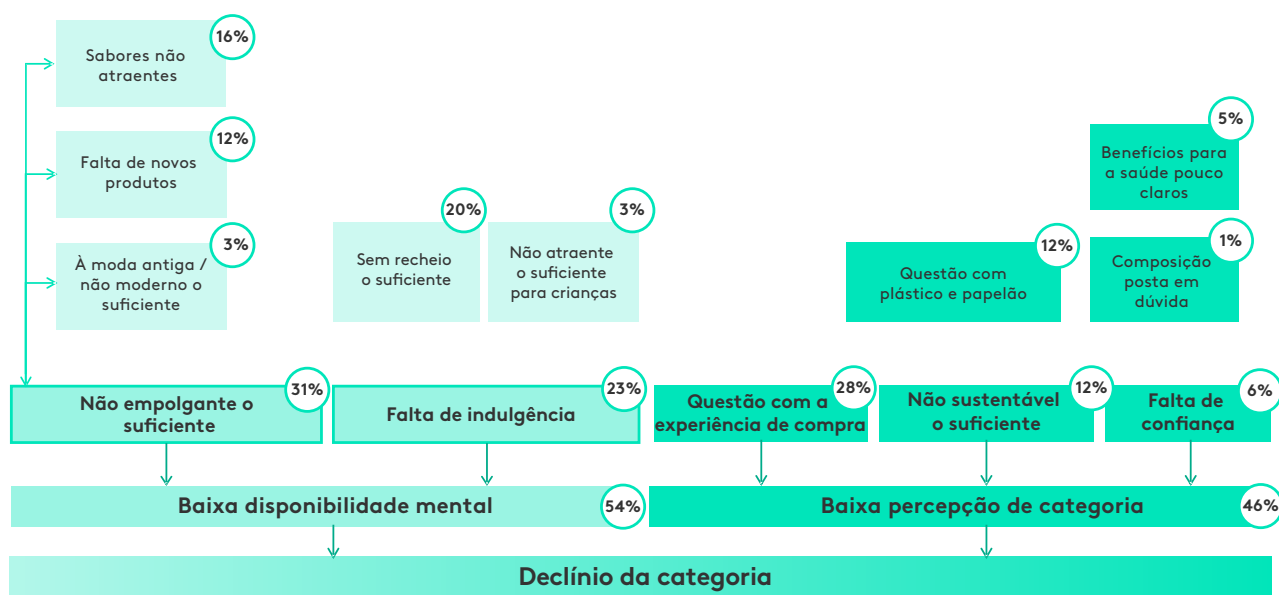
Perdidos

>>> Correlacionamos o que dizem com o que fizeram



Abordagem baseada em modelagem

>>> Identificamos e quantificamos todas as razões que levam ao declínio



Suas perguntas

- Como posso transformar o desempenho da minha categoria ou marca do declínio para o crescimento?
- Quais hipóteses são mais importantes para explicar nosso desempenho?
- Quais são minhas ações prioritárias para retornar ao crescimento?

Suas Ações

- Descubra os acionadores que estão levando ao declínio e alinhe seu negócio em torno de seus insights.
- Desenvolva uma estratégia clara e acionável para reverter o declínio.

Benefícios

- **Amostra 100% precisa:** Fale com pessoas reais de nosso painel de compras que reduziram suas 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.