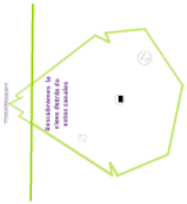
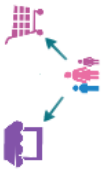
Farmacia

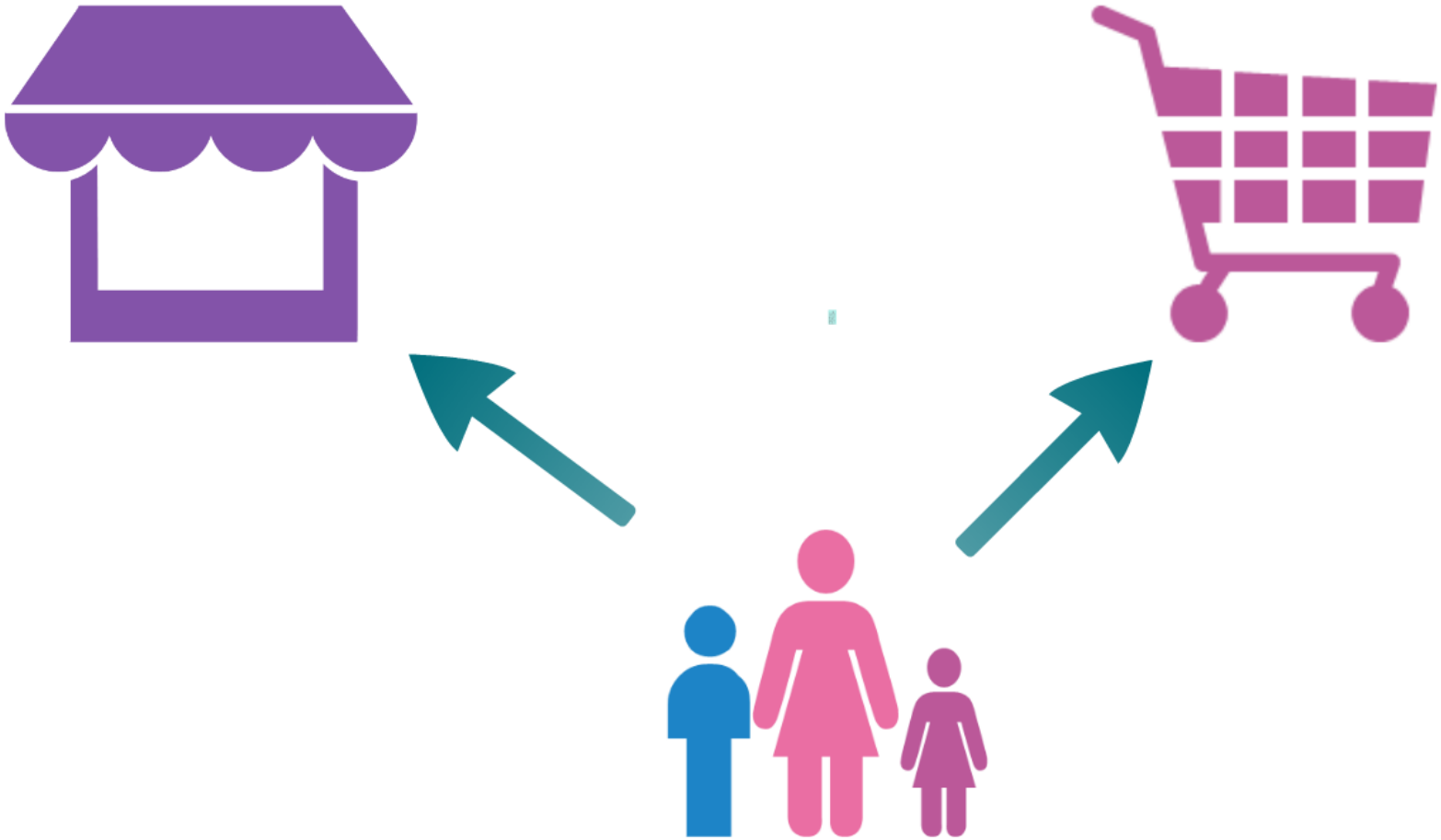
24

MAYORISTA


Desarrollamos la vista PRIVADA de estas casadas



Prezi



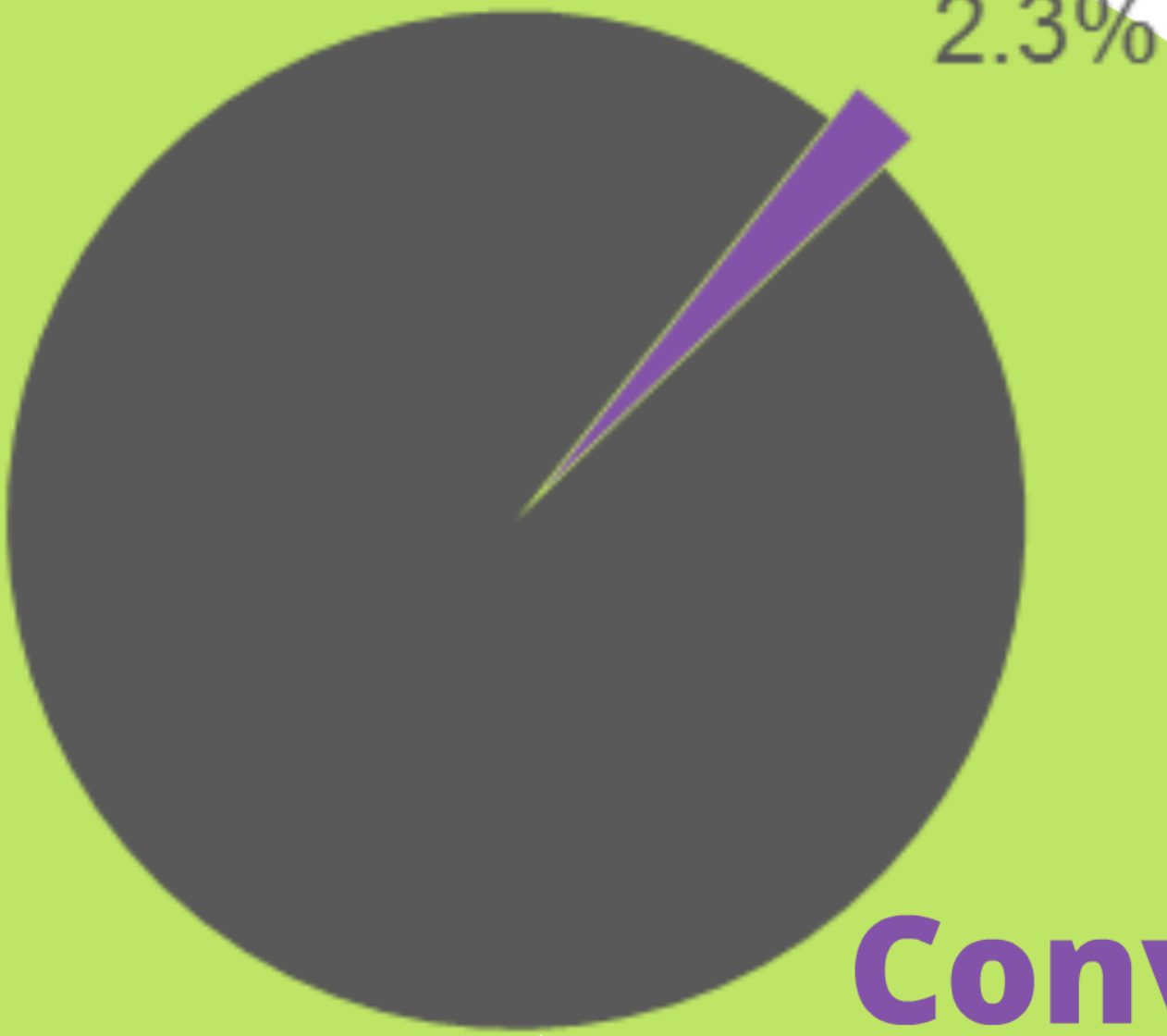
Prezi

La pelea por los shoppers no sólo es entre el tradicional y el autoservicio, hay varios canales que son más cercanos al hogar que un autoservicio, pero más modernos que el tradicional que están desarrollándose en México.

Prezi

Haremos foco en 3 canales que aunque todavía son pequeños, han cobrado importancia en los últimos años

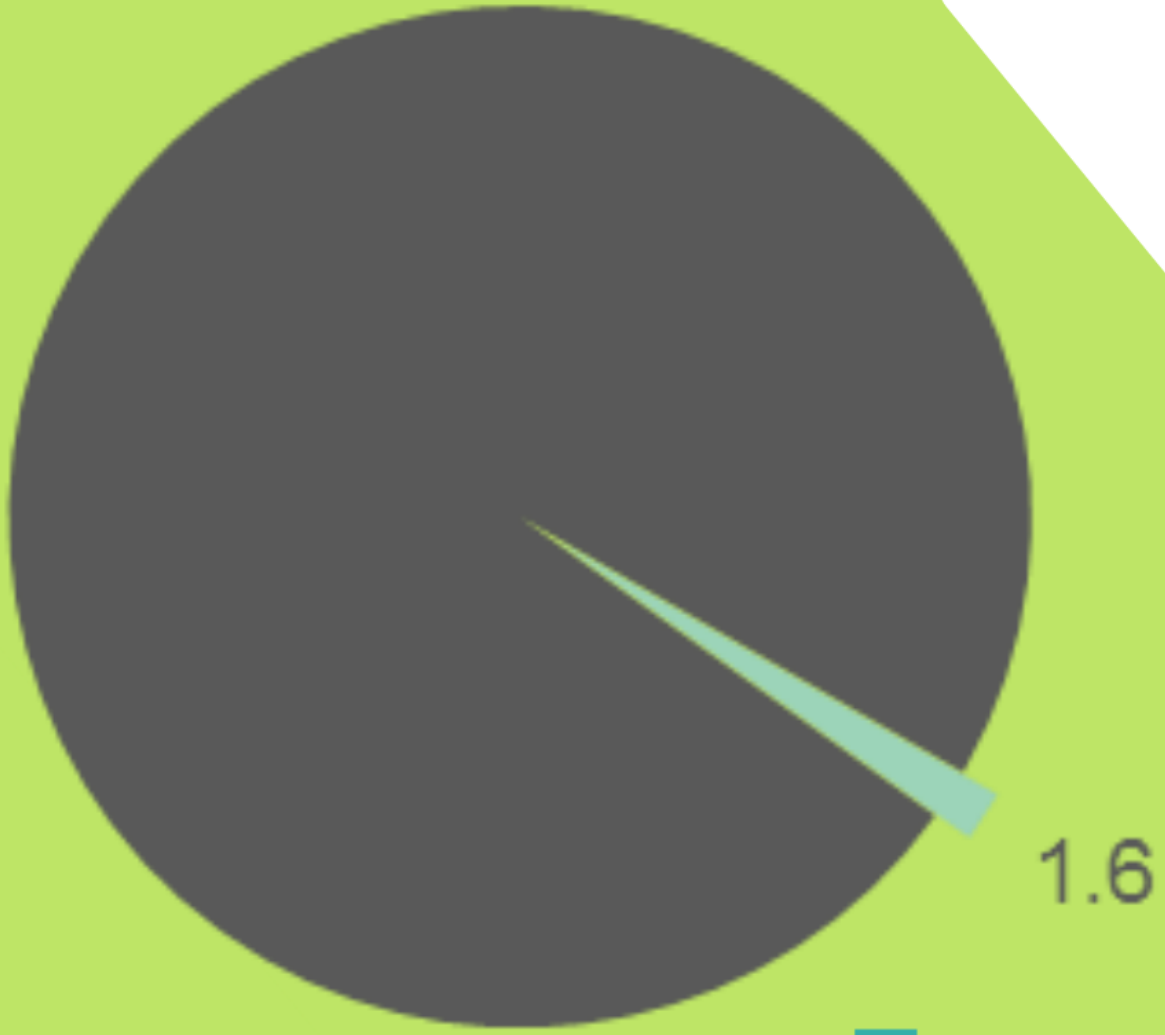
Prezi



Convenie

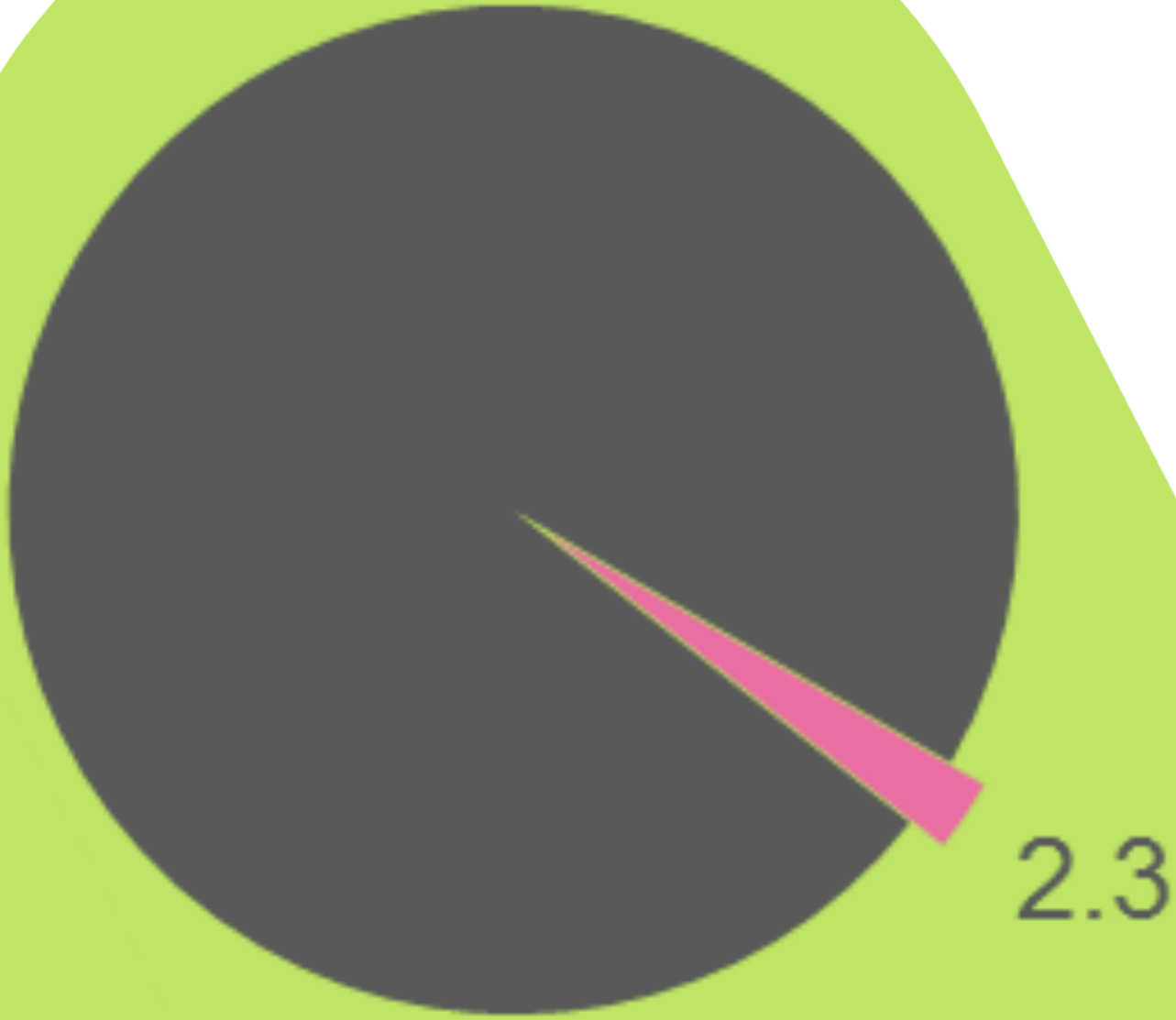
Prezi

% Valor



Farmacia

Prezi



Mayoristas

Prezi

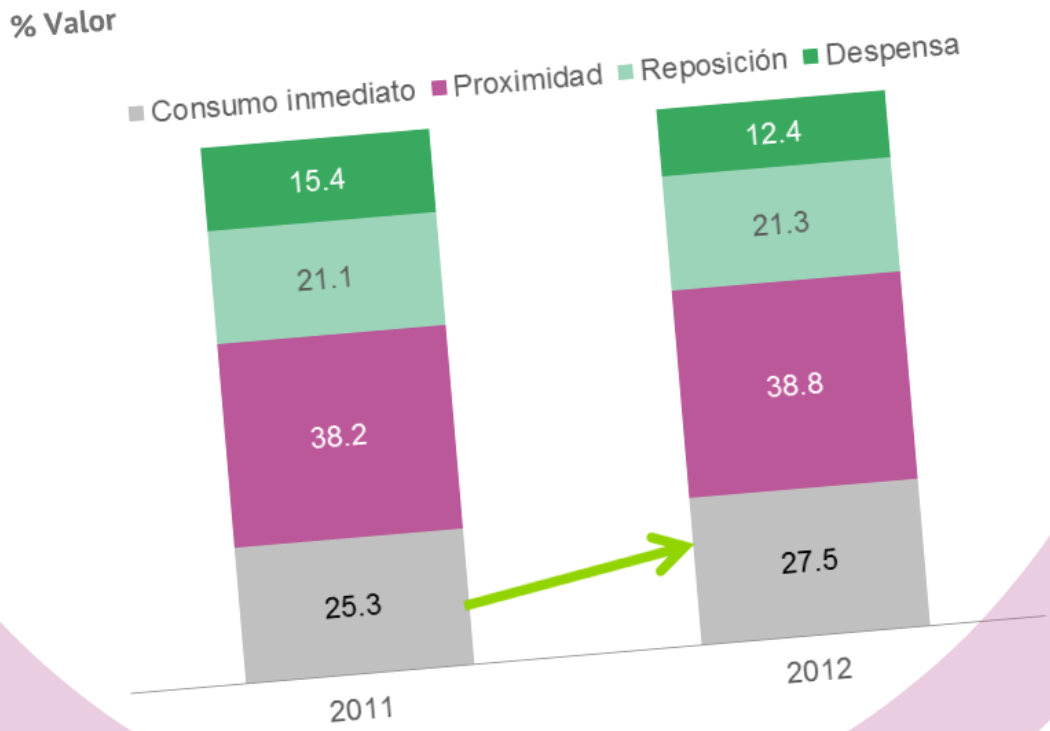
Descubramos la clave detrás de estos canales

Prezi

Han ganado hogares compradores

Prezi

Estos canales juegan dentro de los canales de cercanía, característica apreciada en México



Prezi

74% de los hogares eligen el comercio más cercano

Para un 78% es importante la ubicación de la tienda

Prezi

Prezi

Conveniencia
24
Bebidas es el canasto más desarrollado
% Valor

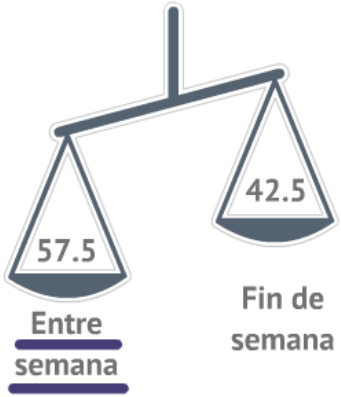
Prezi

Las tiendas de Conveniencia han ganado cerca de 800,000 compradores de 2010 a la fecha...

Prezi

3.8 unidades por viaje

Ticket



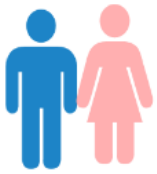
Este canal está más desarrollado en el norte

En el Noroeste están los compradores más intensos de este canal

del gasto es en promociones

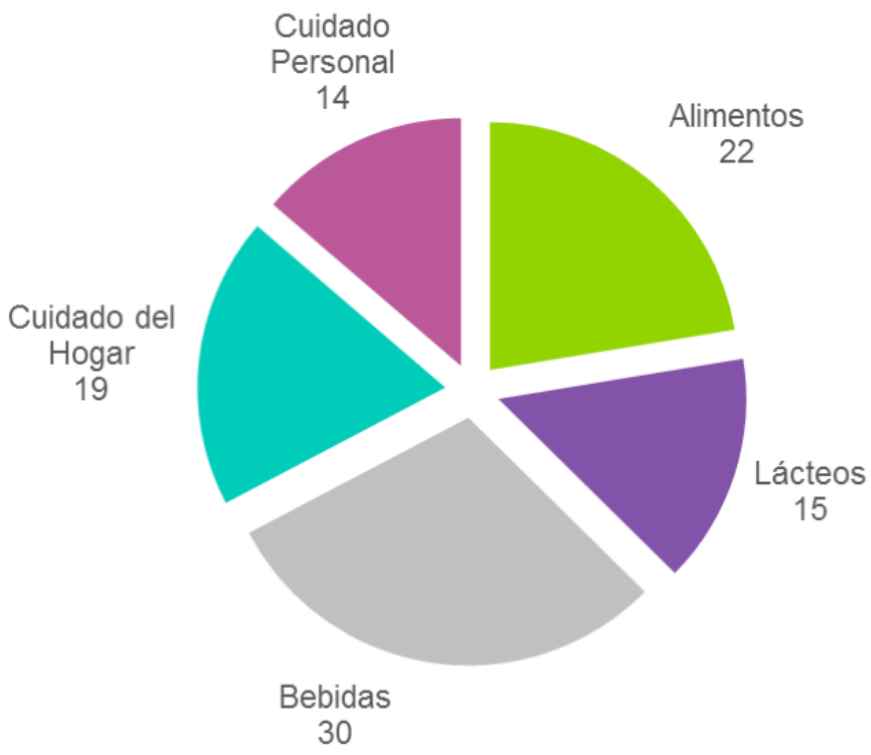
Perfil

Hogares de NSE altos, con adolescentes, con amas de casa mayores de 50 años



Prezi

Bebidas es el canasto más desarrollado



% Valor

Prezi

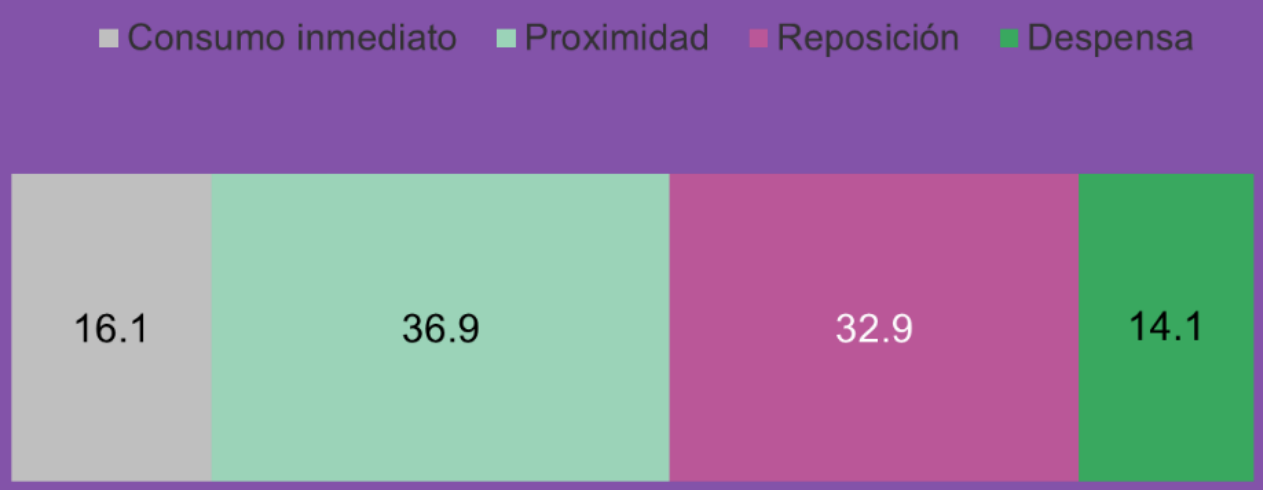
Las categorías que nos llevamos en mayor número de ocasiones:

% Ocasiones

- Refrescos
- Leche líquida
- Papel Higiénico
- Detergentes
- Galletas
- Aceites y Antiadherente
- Jugos
- Suavizantes
- Tortillas
- Pan empacado

Prezi

De los canales de cercanía es el que mayor desarrollo tiene en reposición



% Valor

Prezi

Shoppers: us.

Este canal es visitado por hombres solos y parejas más frecuentemente que otros canales

% de Ocasiones

Mujer sola

40%

Mamá+Papá+Niños

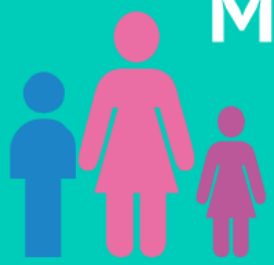
35%

Pareja

11%

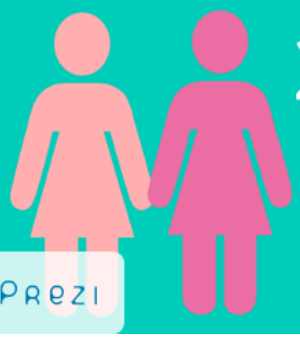
Hombre solo

6%



Mamá+Niños

5%



2 mujeres

1%

Teens

1%

Niños

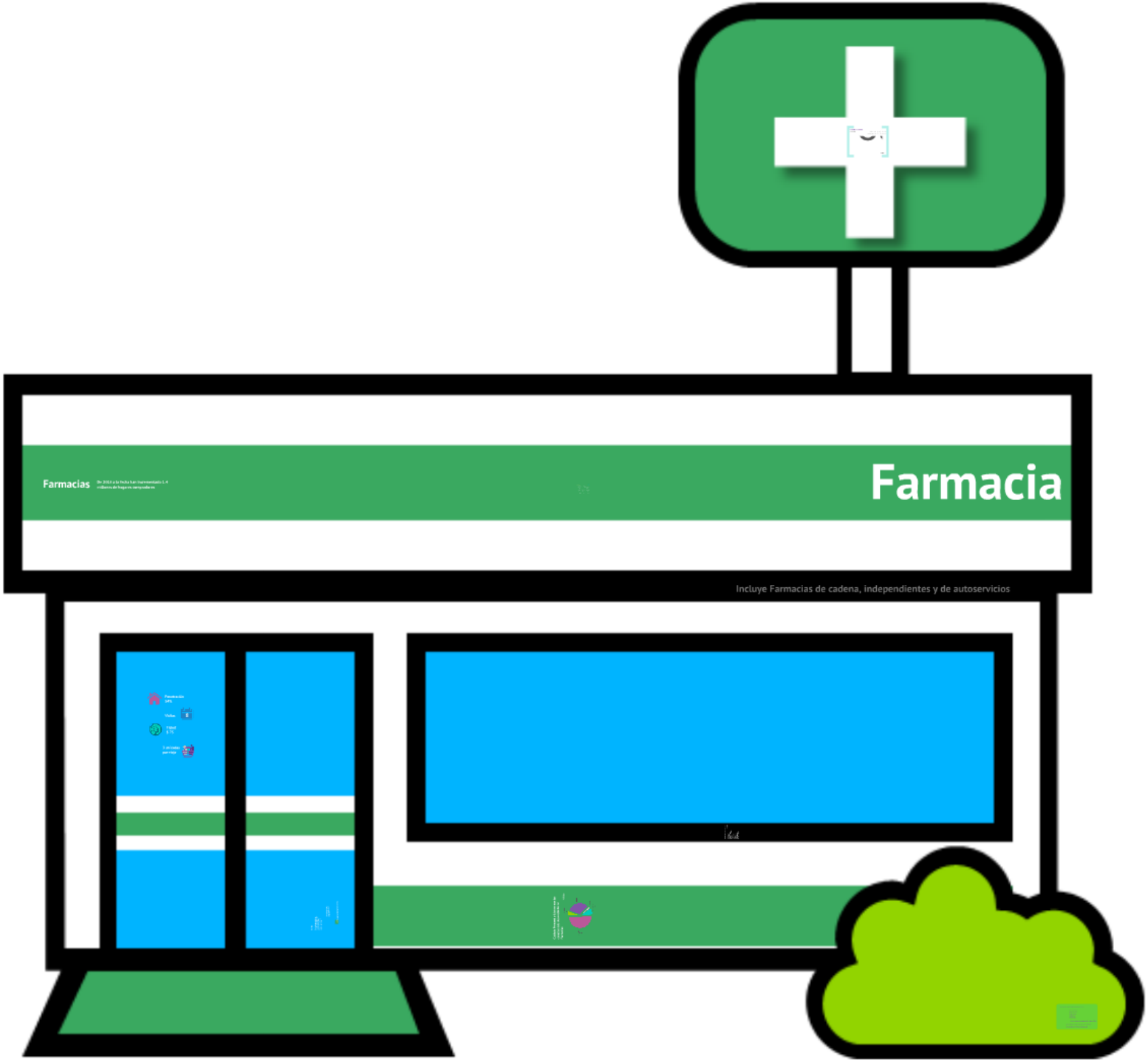
1%

Prezi

Conveniencia convive principalmente con canales de cercanía, como minisúpers, tradicionales, mercados públicos, mayoristas y farmacias

En el último año, autoservicios están cobrando importancia en los compradores de conveniencia, parte por Bodegas

Prezi


Farmacias
Farmacia
Incluye Farmacias de cadena, independientes y de autoservicios

PREZI

Farmacia

Incluye Farmacias de cadena, independientes y de autoservicios

Prezi

Farmacias

De 2010 a la fecha han incrementado 1.4 millones de hogares compradores

Prezi

Penetración
54%

Visitas

Ticket
$ 75

3 unidades
por viaje

Prezi

Perfil:

Está más desarrollado en niveles bajos, hogares con amas de casa jóvenes
Con presencia de niños menores de 5 años

Se encuentran más desarrolladas en el occidente

42% del gasto se realiza en fin de semana

Prezi

Shoppers:

us.

Los hombres solos suelen ir en más ocasiones a farmacias que a otros canales, parejas y teens también destacan

% de Ocasiones

Mujer sola

38%

Mamá+Papá+Niños

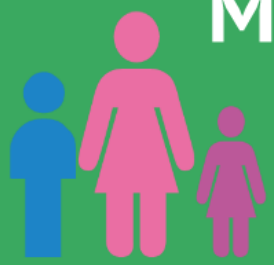
36%

Pareja

9%

Hombre solo

7%



Mamá+Niños

7%

2 mujeres

2%

Teens

2%

Niños

1%

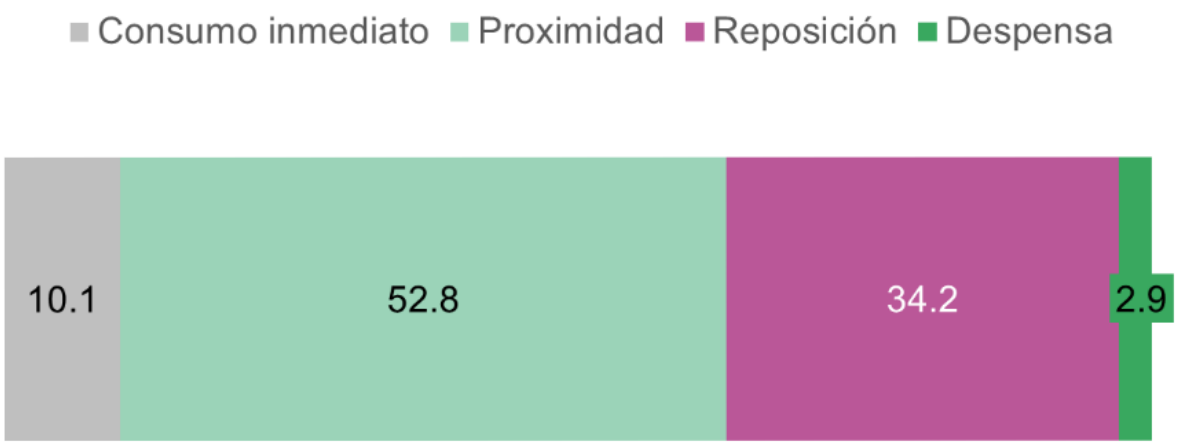
Prezi

MISIONES DE COMPRA

Farmacias

La mayor parte de su gasto es por proximidad

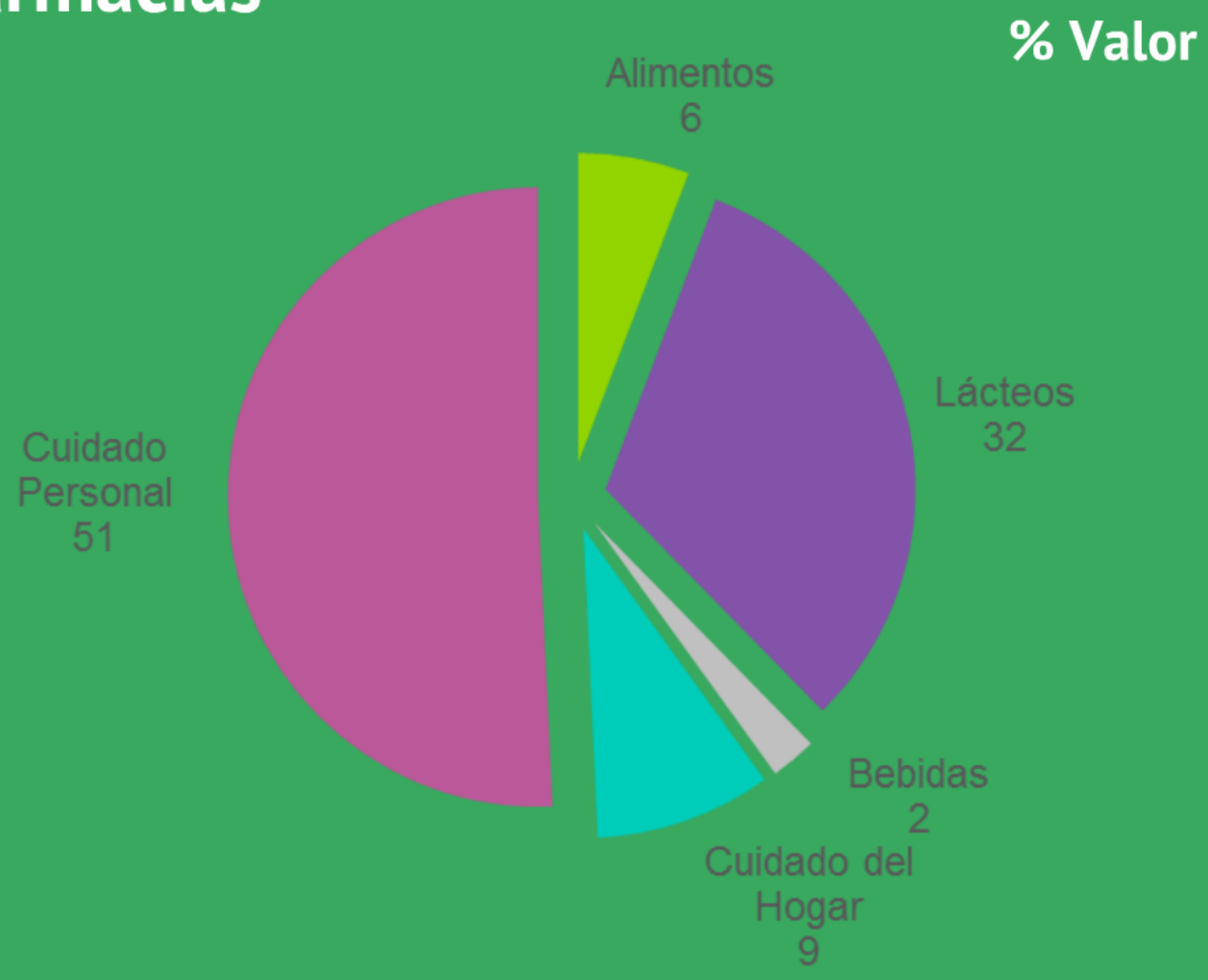
También está desarrollado como canal de reposición



% Valor

Prezi

Cuidado Personal y Lácteos son los canastos más desarrollados en Farmacias

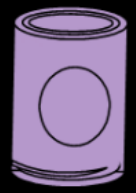


Prezi

Las categorías que nos llevamos en más ocasiones

% Ocasiones

Leche en polvo
Pasta dental
Jabón de tocador
Protección femenina
Pañales
Desodorantes
Modeladores
Shampoo
Papel Higiénico
Cremas para la piel



Prezi

Farmacias conviven principalmente con:

Conveniencia
Tradicionales
Mini súpers
Gobierno
Mayoristas

La cercanía es importante para ellos

Estos shoppers compran menos en autoservicios que el promedio, por lo que se entiende que hagan compras de reposición en canales de cercanía

Prezi

Prezi

Mayoristas han ganado 2 millones de compradores en 3 años

Prezi

Penetración
36%

Ticket

$80

17 Viajes al año

6 unidades por ocasión

Perfil:

Niveles bajos
Familias pequeñas
Con niños menores de 5 años

Se encuentra más desarrollado en Occidente, Centro y Sureste

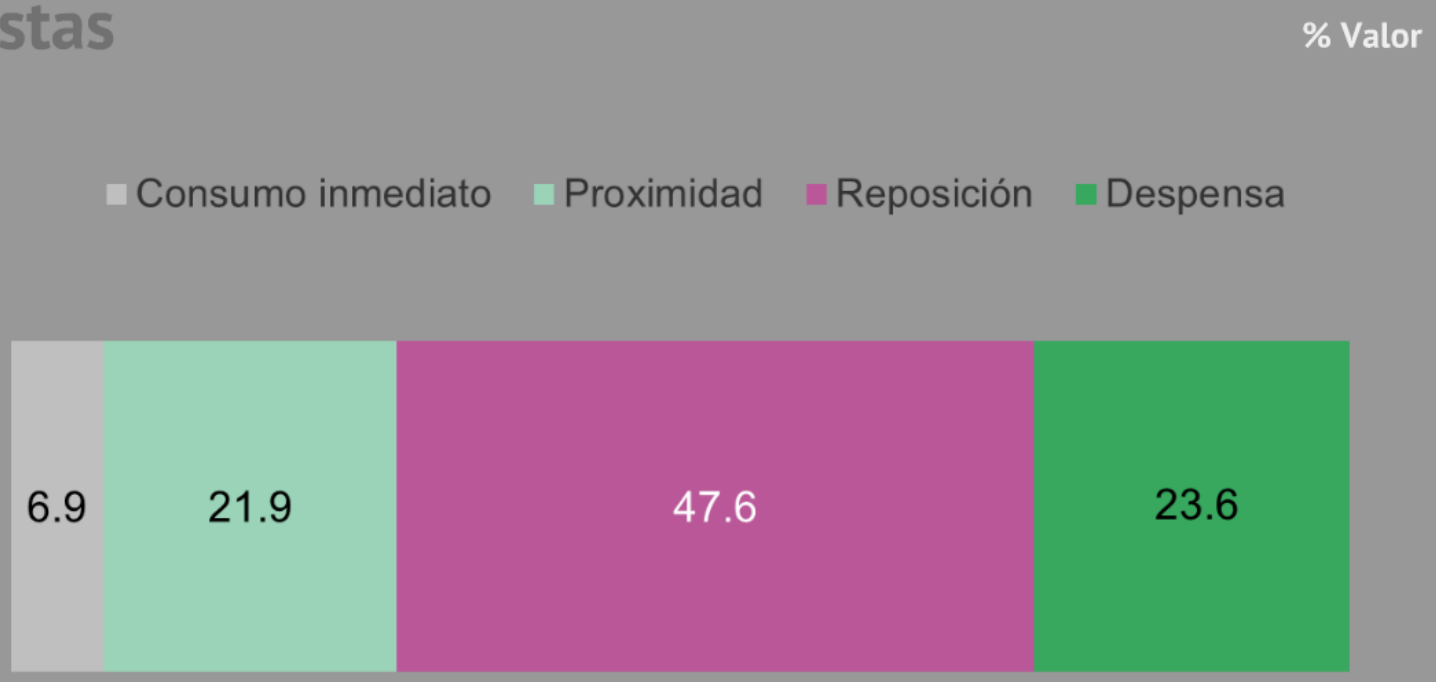
Fin de semana

En este canal se compra principalmente los fines de semana

Prezi

MISIONES DE COMPRA

Mayoristas



Es un canal donde se realizan compras más pensadas, tiene cierta similitud con un canal moderno por los precios que se ofrecen cuando se compran varios productos

Prezi

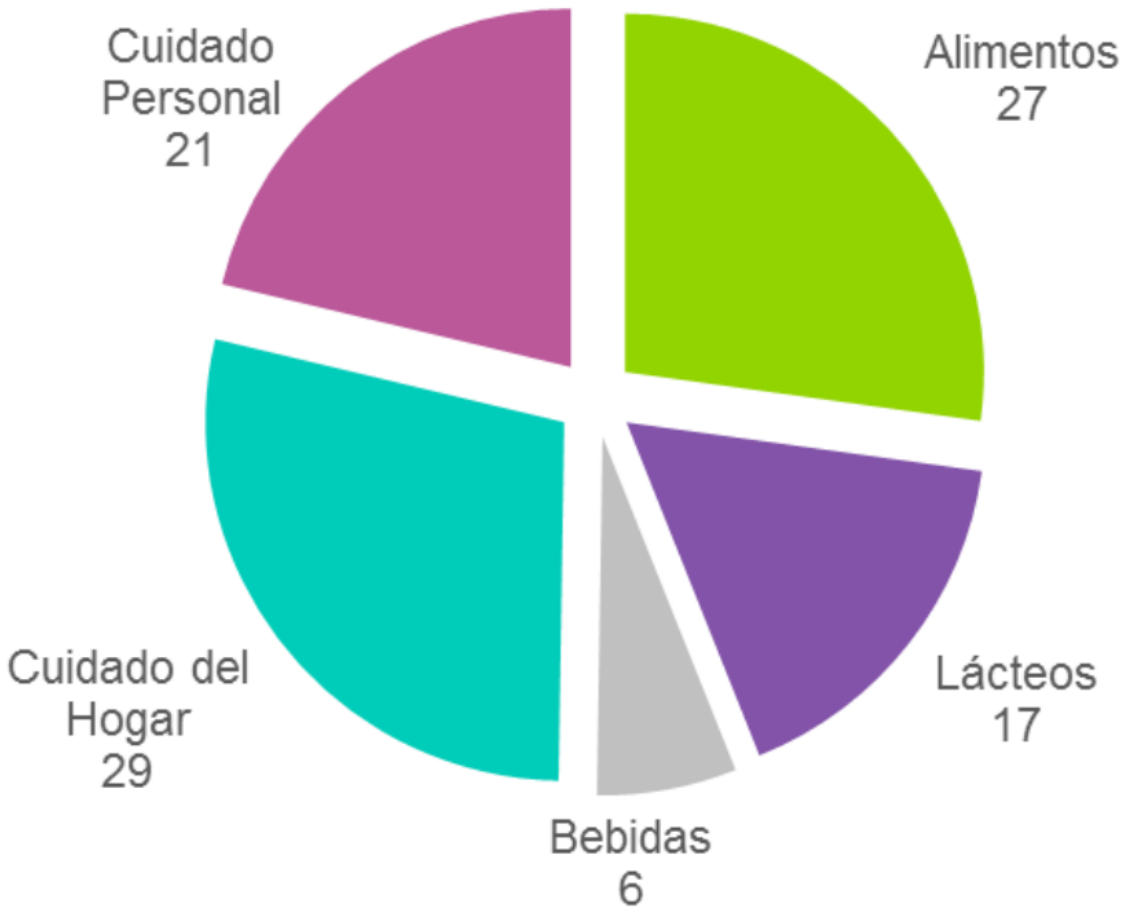
Convive con canales de cercanía y principalmente con Door to Door

Es baja su convivencia con autoservicios, pero sus hogares compradores hacen compras de Despensa y Reposición en este canal

Prezi

Cuidado del Hogar y Personal son los canastos más desarrollados en este canal

% Valor



Prezi

Categorías que llevamos en más ocasiones:

% Ocasiones

- Papel Higiénico
- Aceites y antiadherentes
- Pasta para sopa
- Galletas
- Suavizantes
- Leche
- Jabón de tocador
- Cloro
- Limpiadores
- Lava vajillas
- Jabón en Barra

Prezi

Shoppers:

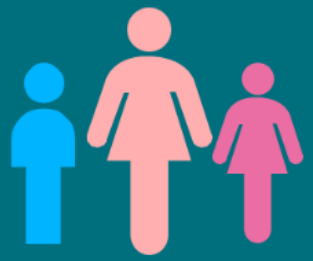
Es un canal más familiar, familias completas o mamá con niños suelen ir más veces a este canal

us.

% Ocasiones

Mamá+Papá+Niños

47%



Mamá+Niños

10%

2 mujeres

1%

Pareja

9%

Mujer sola

31%

Hombre solo

2%

Prezi

¿Por qué tenemos que estar en estos canales?

Prezi

Han ganado compradores

Los planes de expansión de conveniencia
y farmacias de cadena son intensos

-Oxxo tiene una meta de expansión de 1,000 tiendas al año
-Farmacias Guadalajara abrirá 1 nueva tienda cada 6 días
-Mayoristas con apertura de supermercados, formatos express o incluso clubs como Scorpions
-Tiendas de conveniencia también entran al mercado de farmacias con la compra de 2 cadenas (en el sureste y norte del país)

Prezi

Estos canales están conviviendo más con canales de cercanía, pero son compras más pensada (de reposición) las que realizan

Prezi

Mayoristas:

Para los niveles bajos juegan más como un canal de reposición y despensa, el estar en estos canales que suelen ofrecer "un medio mayoreo" o por lo menos algunos beneficios al llevar más de un producto puede ayudar a ganar lealtad para las marcas

Prezi

Farmacias:

Con sus planes de expansión y llegando a otras ciudades, están entrando bien a la tendencia de canales de cercanía.

Prezi

Conveniencia:

Tienen ventajas de cercanía, mayor surtido en cuidado personal y del hogar que la tiendita. Mejor experiencia de compra.

Prezi

Sin duda no es tan sencillo ser un canal exitoso, ya que la competencia es mayor cada día, pero es clave estar presentes en ellos...

Prezi

-Los compradores hoy los están eligiendo y es clave estar presentes en estos canales

-Estos canales de cercanía incrementarán su convivencia con Bodegas y Bodegas Express

-Nuevos formatos están entrando a competir con conveniencia (Mambo, formatos express de mayoristas, entre otros)

-Si la meta es llegar a nuevos compradores puede ser a través de estos canales en crecimiento

Prezi

¡Gracias!

KANTAR WORLDPANEL

@KwpMexico

www.kantarworldpanel.com/mx

Prezi