

Guía de Segmentación



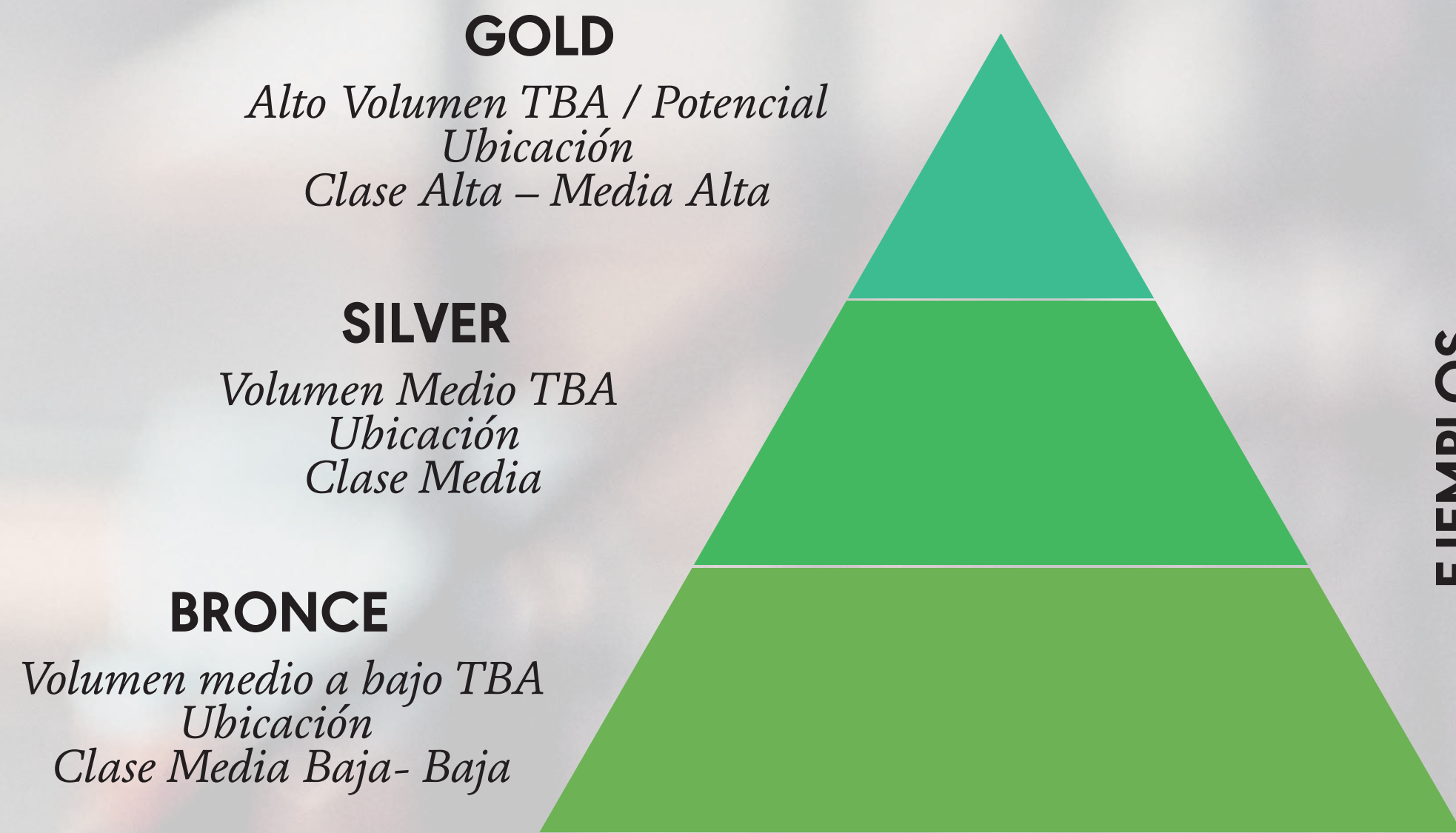
DIAGEO

Segmentación del *Off-Trade*

Segmentos del Off-Trade

<i>Moderno</i>	<i>Compra Mensual / Semanal</i>	<i>Supermercado Independiente o Cadenas</i>	<i>SuperSelectos, Walmart</i>
<i>Tradicional</i>	<i>Compra Semanal</i>	<i>Minisuper o Supermercados Independientes</i>	<i>Super mercados independientes</i>
<i>Conveniencia</i>	<i>Compra de Emergencia o Impulso</i>	<i>Gasolineras / Farmacias</i>	<i>Puma, Texaco</i>
<i>Tiendas de Licor</i>	<i>Compra de Licor</i>	<i>Tiendas de licor o tiendas de vino</i>	<i>Drink It</i>
<i>Bulk</i>	<i>Mensual / Valor por Dinero</i>	<i>Clubes / Cash & Carry</i>	<i>PriceSmart</i>

Clasificación *Off-Trade*



EJEMPLOS

SuperSelectos
Multiplaza

Despensas de
Don Juan

Super
Independientes



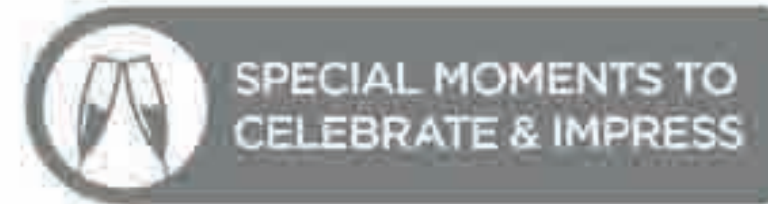
¿Cómo clasificarlo?

¿Qué buscamos lograr?

DIAGEO

Segmentación del *On-Trade*

Nuevas Ocasiones



Un momento en el que la elección de bebida es simple y dirigida a la costumbre. La bebida es elegida para tener un momento para relajarse solo o con su pareja.

Son momentos a solas o acompañado que se centran en disfrutar y apreciar. La elección de bebida no es necesariamente algo familiar, quizás algo más especial o indulgente.

Momentos especiales en grupo. La compañía es importante y eso define lo que van a tomar. Usualmente causar una buena impresión es importante.

Un momento casual con otros, en el que se busca socializar y conectar. La elección de bebida se define por el sentimiento de inclusión.

Un momento casual con otros, en el que se busca socializar y conectar. La elección de bebida se define por el sentimiento de inclusión.

Hacienda Real

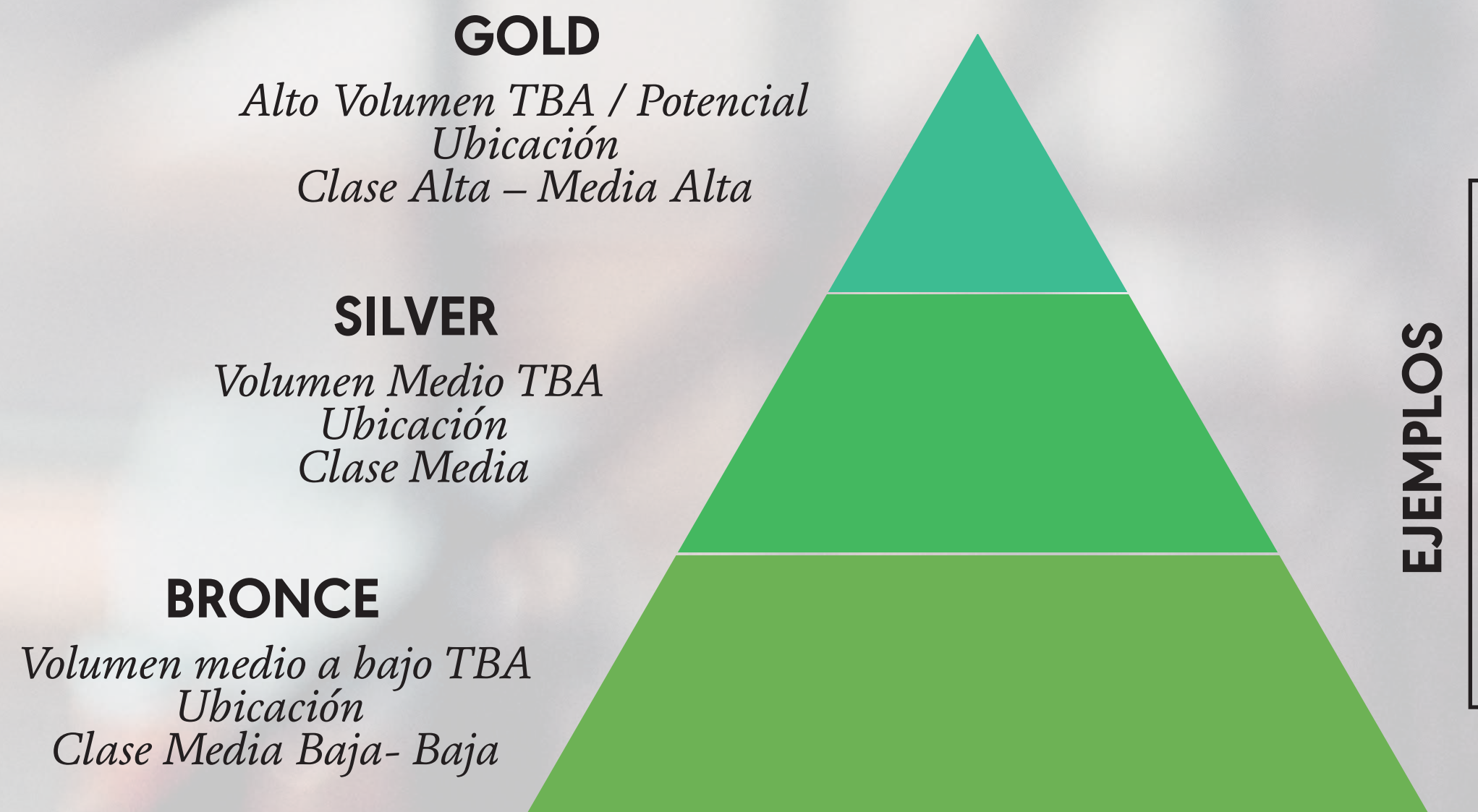
Al Pomodoro

Brutto

Lobby

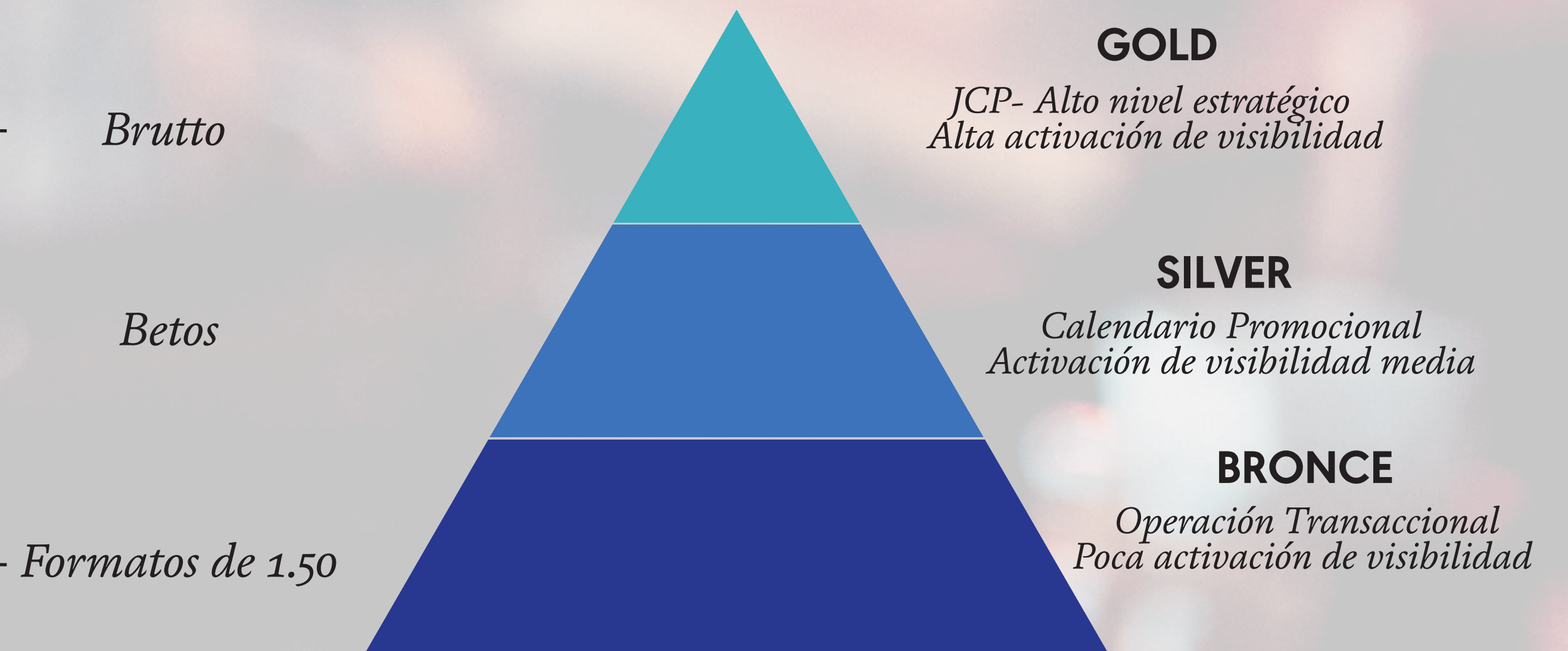
Rooftop

Clasificación *On-Trade*



¿Cómo clasificarlo?

EJEMPLOS



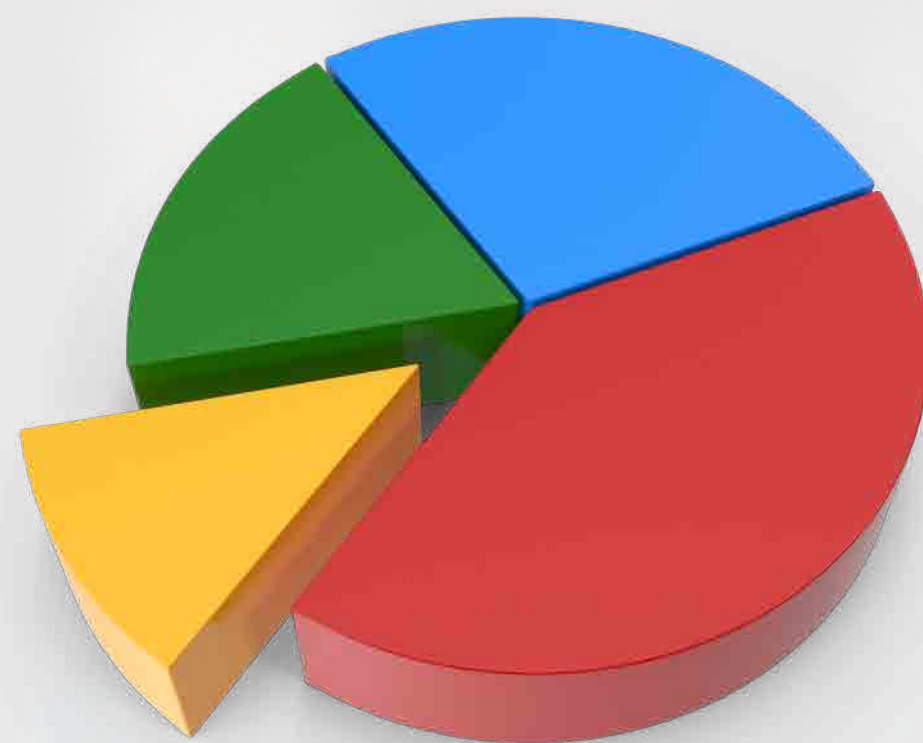
¿Qué buscamos lograr?

Herramientas para validar la Clasificación

Question - Classification

- ¿Está el cliente dentro del 20% de los clientes que representan el 80% de nuestras ventas en este canal / segmento?
- ¿El cliente da su consentimiento para habilitar impulsores de ventas de cualquier industria / categoría en sus tiendas durante todo el año?
- ¿El cliente permite visibilidad / promociones destacadas / diferentes durante las temporadas pico?
- ¿El cliente está dispuesto a tener acuerdos comerciales con sus proveedores?
- ¿Está el cliente dispuesto a publicar nuevos productos en las tiendas?

GOLD	SILVER	BRONCE
ok	no	no
ok	ok	no
ok	ok	no
ok	no	no
ok	ok	no



Clasificación	Score
ORO	5
PLATA	3
BRONCE	0