Edición 1199

PANORAMA RETAIL

25 años

La revista de Retail & Category Management



Además

TOP RETAIL NEWS
+ Novedades de OPENCatman
+ Próximos eventos

¡EL MAYOR EVENTO REGIONAL DE CATEGORY MANAGEMENT TIENE FECHA!



3 CLAVES DE LA ESTRATEGIA DE CATMAN de Amazon que impulsa sus ventas y mejora su experiencia en línea

Amazon es un ejemplo de cómo la implementación de una acertada estrategia de category management puede optimizar las ventas omnicanales.



ÍNDICE DE CONTENIDOS

Nota principal

03 Las claves de la estrategia de Catman de Amazon

Retail & Catman News

07 Las principales noticias del retail & catman

Novedades OPENCatman

10 Nuevas funcionalidad: Descargar proyectos

Agenda

12 Próximos eventos & cursos

STAFF



Frédéric Gautier
CEO de ILACAD World Retail



Daiana Coronel
Journalist & Retail Analyst

3 CLAVES DE LA ESTRATEGIA de Category Management de Amazon que impulsa sus ventas y mejora su experiencia en línea

Amazon es una empresa líder en la implementación del category management para optimizar su estrategia de venta en línea. A continuación, se presentan tres claves de su estrategia de category management que ha impulsado sus ventas y mejorado la experiencia de compra en línea de sus clientes.

1. Recomendaciones personalizadas:

Amazon utiliza el algoritmo de "recomendaciones" para ofrecer recomendaciones de productos relevantes en tiempo real. Utilizan información de compras anteriores, búsquedas y datos de navegación para predecir las necesidades futuras de los clientes y ofrecer productos que podrían ser de interés, personalizando la experiencia de compra de cada shopper y aumentando la probabilidad de que los clientes compren productos adicionales y mejore su lealtad hacia la compañía.
Una vez más, el gigante del comercio electrónico demuestra la importancia de utilizar estudios shopper para conocer en profundidad el comportamiento de sus clientes o potenciales clientes y ajustar su propuesta comercial a las verdaderas necesidades del shopper.

2. Ajuste de precios en tiempo real:

Otro acierto de Amazon es la utilización de algoritmos para monitorear la demanda y la competencia, y ajustar los precios de los productos en consecuencia. Esto les permite ofrecer precios competitivos y mantenerse al tanto de las tendencias del mercado.

Descubre cómo mantener los planogramas de tus tiendas actualizados en tiempo real con OPENCatman

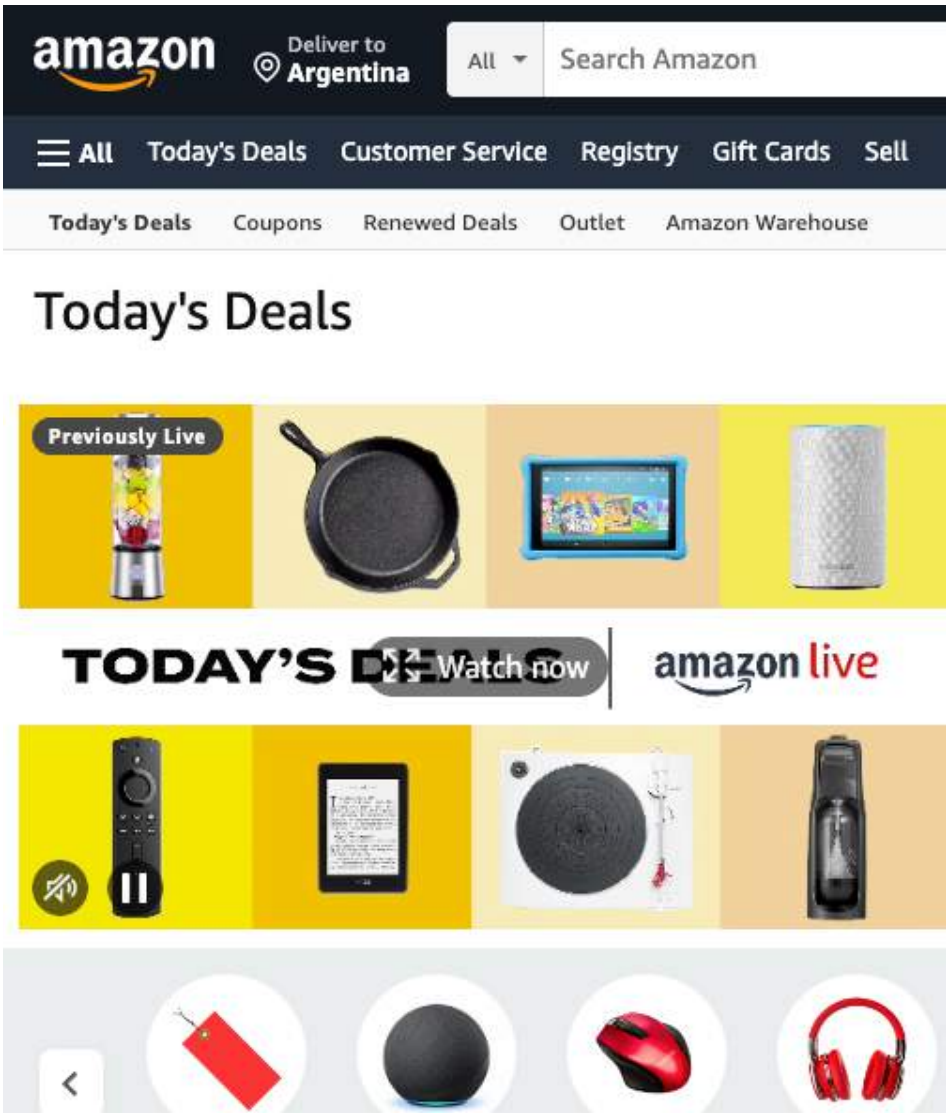
3. Agrupación de productos en categorías lógicas:

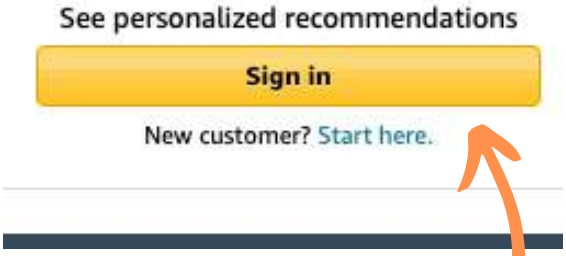
Lo mismo que sucede en las tiendas físicas con los “universos de productos”, Amazon lo lleva al mundo virtual, agrupando productos similares en categorías lógicas y fáciles de navegar. Esto facilita a los clientes encontrar lo que están buscando y mejora la experiencia de compra en línea, incluso, aumenta la venta de productos complementarios.

Así, podemos observar en la tienda online de Amazon la categoría “deporte” donde se pueden encontrar desde tiritas adhesivas sanitarias hasta medias u otras prendas de vestir deportivas, relojes digitales, pelotas o variados elementos para practicar distintos deportes.

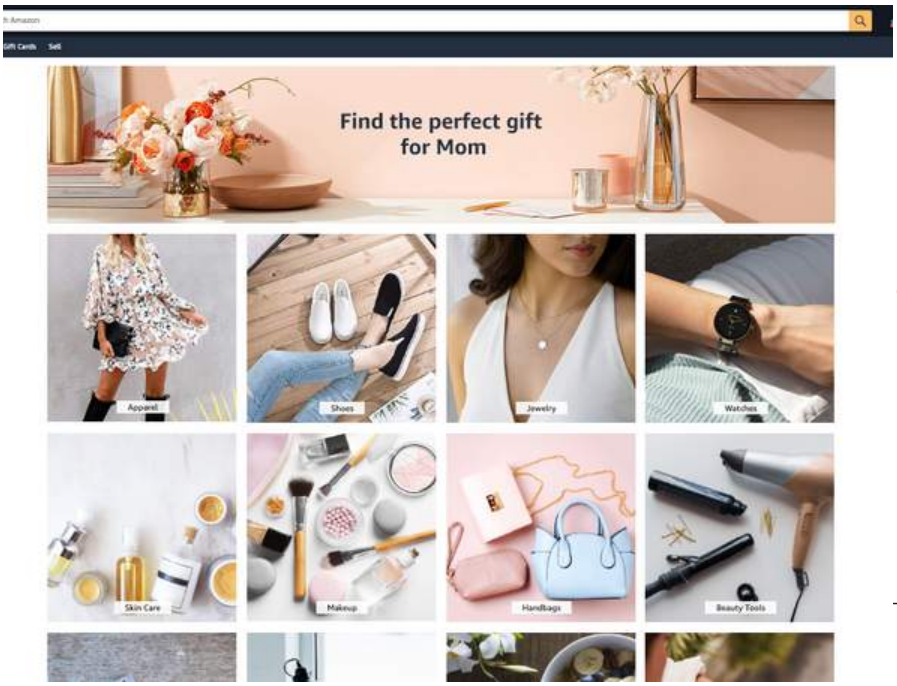
Asimismo, se puede filtrar y ordenar los productos por tipos de deportes y desde allí nuevamente por accesorios, indumentaria, equipo de entrenamiento, entre otros.

Ofertas diarias a través de su canal Amazon Live

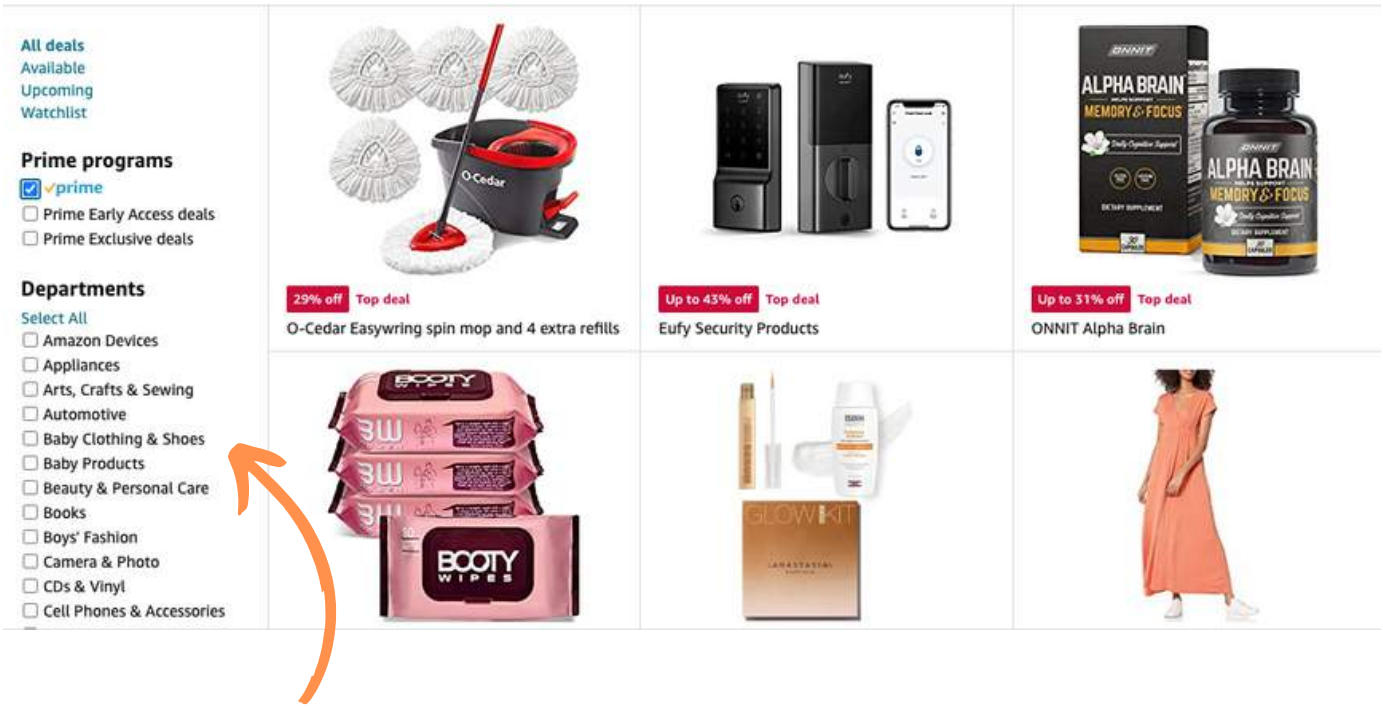




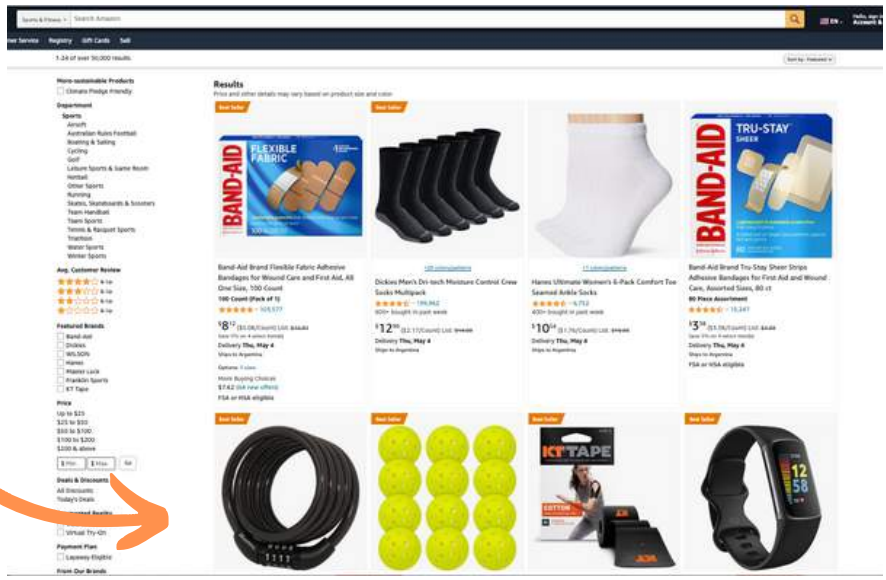
Recomendaciones personalizadas



Categorías agrupadas para fechas especiales



Múltiples filtros, incluso por sus programas de membresía y fidelidad



"Universos": productos complementarios a la categoría buscada

En resumen, Amazon ha implementado una estrategia de category management muy efectiva para mejorar la experiencia de compra en línea de sus clientes y aumentar sus ventas basándose en tres pilares: el análisis y la utilización de datos del shopper; la actualización en tiempo real de precios y tendencias de mercado; la personalización de la oferta para cada comprador.

Se estima que la implementación de la estrategia de category management de Amazon ha llevado a un aumento significativo en las tasas de conversión de sus productos. Esto se debe en gran parte a la capacidad de Amazon para personalizar la experiencia de compra para cada cliente y ofrecer recomendaciones y ofertas relevantes en tiempo real.

RETAIL & CATMAN *News*

Semana del 19 al 26 de abril de 2023



Chedraui competirá con Costco y Sam's Club en México a través de Smart & Final

La cadena de tiendas de autoservicio mexicana Chedraui planea competir con Costco y Sam's Club en el mercado de clubes de precio en México a través de la marca Smart & Final, que ya opera en Estados Unidos tras su adquisición en el año 2021.

Arturo Vasconcelos, director general adjunto de Grupo Chedraui, indicó que están planeando la manera de expandir el concepto a México y ven un gran potencial de crecimiento en el mercado.

La adquisición de Smart & Final por parte de Chedraui tuvo un valor de 620 millones de dólares y se realizó a través de la subsidiaria Bodega Latina, que opera en territorio estadounidense.

Asda y Wayve innovan en entregas de alimentos en Londres con vehículos autónomos

La cadena de supermercados Asda y la empresa de tecnología Wayve estarán colaborando en un ensayo de entrega autónoma de alimentos en Londres. Durante el ensayo de un año, los clientes de la zona de Park Royal -alrededor de 72.000 hogares- podrán hacer pedidos en línea y recibir sus compras en vehículos autónomos de Wayve.

Los clientes de Park Royal podrán hacer sus pedidos online para el día siguiente, eligiendo entre un variado surtido de productos y seleccionar una franja horaria que les convenga, donde existe la posibilidad de ser uno de los seleccionados de forma azarosa para que su pedido sea entregado en un vehículo autónomo.

Durante el año que dura la prueba, un empleado de Asda y un supervisor de seguridad de Wayve, viajarán en el vehículo para hacer las entregas a domicilio, para así asegurar la seguridad y descargar los productos.





Solari deja Falabella y nombran al 1er presidente externo a las familias fundadoras

Falabella sorprendió al mercado al anunciar un cambio histórico en su directorio: la salida de Carlos Solari como presidente y la asunción del primer líder externo a las familias fundadoras, Enrique Ostalé.

Así es, por primera vez, no habrá en el cargo presidencial ningún Solari, Cúneo ni Del Río, sino que el puesto será ocupado por el exCEO de Walmart Chile.

Mediante un Hecho Esencial, Falabella comunicó que "en sesión del Directorio de la Sociedad, adoptó dichos acuerdos.



Autoservicios independientes registran fuerte caída en ventas excepto en categoría bebidas

Los autoservicios independientes de Argentina están enfrentando un momento difícil en términos de ventas debido a una caída sostenida en los últimos meses. Según los expertos de la industria, esto se debe a la brecha de precios en comparación con las cadenas de supermercados.

En marzo, los autoservicios registraron una disminución del 6%, mientras que las cadenas de supermercados crecieron un 10,4% en el mismo período. Sin embargo, las bebidas sin alcohol son la única categoría que muestra un rendimiento positivo en los autoservicios independientes y las tiendas de conveniencia.



Ahora los jugadores en línea de casinos pueden cobrar sus ganancias en las tiendas Oxxo

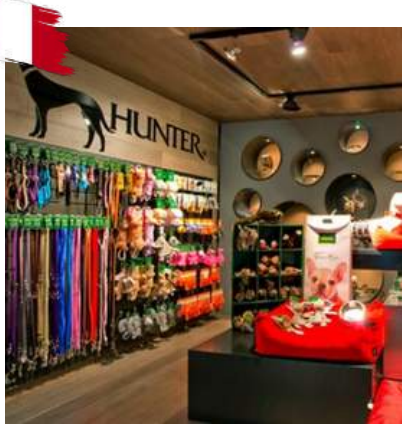
Cada vez son más las instituciones financieras que priorizan alianzas con tiendas de conveniencia para que sean corresponsales y así llegar a más lugares del país.

Ahora, la empresa de medios de pago Conekta lanzó nuevas funciones para que los jugadores de casinos en línea puedan recibir sus ganancias en efectivo en tiendas Oxxo. La iniciativa busca dar opciones de cobro a personas sin tarjeta bancaria, y según Héctor Cárdenas, CEO y cofundador de Conekta, el 87% de la población usa efectivo como método de pago.

ARGENTINA-MEXICO-COLOMBIA-VENEZUELA-COSTA RICA-GUATEMALA-BRASIL-ESTADOS UNIDOS-PERU-URUGUAY-PARAGUAY-PANAMA-EL SALVADOR-BOLIVIA-NICARAGUA-ECUADOR
CATMAN
LATIN FORUM
2023
5, 6 Y 7 DE SEPTIEMBRE
#CATMANLATINFORUM







Los 5 beneficios del uso de vehículos autónomos en la última milla

Los vehículos autónomos para la entrega a domicilio están siendo considerados como una gran oportunidad para el sector del comercio electrónico de distintos rubros, ya que pueden ofrecer una mayor eficiencia en las entregas y reducir los costos operativos. Además, se espera que esta tecnología pueda transformar la forma en que compramos y recibimos nuestros productos en el futuro.

Ingresa a www.ilacad.com para encontrar la nota completa con los principales beneficios del uso de vehículos autónomos en la última milla.

Fresh Market del Grupo Éxito viajó de Colombia a Córdoba y ahora aterrizará en Buenos Aires

Si bien no hay una fecha exacta, se conocieron imágenes que muestran cómo avanza la instalación de la bandera Fresh Market Libertad del Grupo Libertad, perteneciente al Grupo Éxito, en el shopping DOT Baires, lo que marcará el ingreso de la cadena a Buenos Aires.

Fresh Market es un modelo inspirado en Carulla Fresh Market, uno de los más recientes emblemas del Grupo Éxito en Colombia que ha sido muy bien recibido por los consumidores locales. Y será la bandera encargada de instalar la primera tienda de Libertad en Buenos Aires y en un centro comercial ajeno.

Este retailer de lujo para mascotas abre en Perú su primera franquicia de América Latina

La marca alemana Hunter abrirá su primera tienda de lujo para mascotas en Lima, ofreciendo una experiencia única para los amantes de las mascotas y presentando nuevas colecciones de accesorios para animales.

La marca, con más de 40 años de experiencia en el mercado, llega por primera vez a Latinoamérica como franquicia en Perú, donde se estima que existen casi cuatro millones de hogares con mascotas. La industria de los pet shop y pet care ha ido creciendo de manera significativa y sólida durante los últimos años en Latinoamérica, con un crecimiento del 9% en Perú y del 30% a través de ventas en línea.





Jüsto lanza su marca propia de huevos libres de jaula para promover la sustentabilidad

Como parte de su meta de ser cada vez más sustentable en su oferta de productos, la tienda en línea mexicana Jüsto lanzó su propia marca de huevos libres de jaula, que se pueden comprar a través de su aplicación y recibir en la puerta de casa.

En colaboración con la organización Humane Society International, trabajaron durante seis meses para lanzar huevos que complacieran a los consumidores. Con el lanzamiento de los huevos libres de jaula, Jüsto da el primer paso para ser líder en el bienestar animal y seguir construyendo su camino hacia su meta para 2030 de tener proteínas sustentables.



¿Te imaginabas que estos fueron los productos más consumidos por los peruanos en el 1T2023?

Durante el primer trimestre de 2023, el consumidor peruano se estuvo enfocando en maximizar su capacidad de ahorro a la hora de comprar, priorizando el precio, seguido de la calidad, con un incremento de 1 % y 7 %, respectivamente, en comparación con el período anterior.

Según la edición más reciente de "1000 Peruanos Dicen" de Omnicom Media Group, que analizó el comportamiento de consumo de los peruanos durante el primer trimestre de 2023, los productos más comprados en los canales físicos son alimentos perecederos y no perecederos, productos para el aseo del hogar y personal y medicamentos en general.



OPENCatman está cambiando el juego con la gestión en tiempo real de planogramas

La herramienta de category management interactivo, OPENCatman, está revolucionando el mundo del planograma interactivo a través del lanzamiento de dos innovaciones: la centralización de la gestión de planogramas y las notificaciones en tiempo real de los cambios aplicados.

La herramienta, que nació hace tres años, ya cuenta con 12 mil usuarios en todo el mundo y, desde sus inicios, propone la colaboración de diferentes entes en la concepción y armado del planograma, ya sea de manera interna a las cadenas o entre empresas.

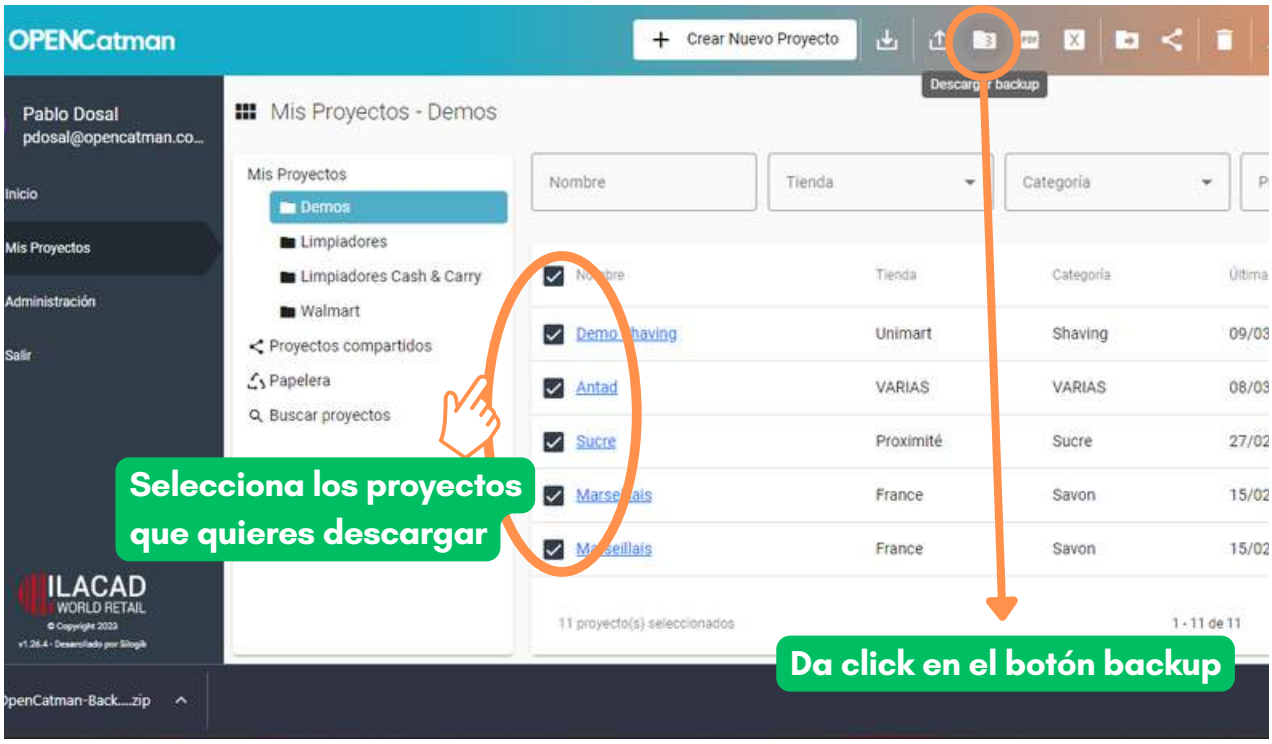
Pero ahora, OPENCatman plantea una nueva dimensión: darle la posibilidad a las tiendas de acceder en tiempo real a cada novedad del planograma, de poder “estar online con los planogramas”.

NOVEDADES

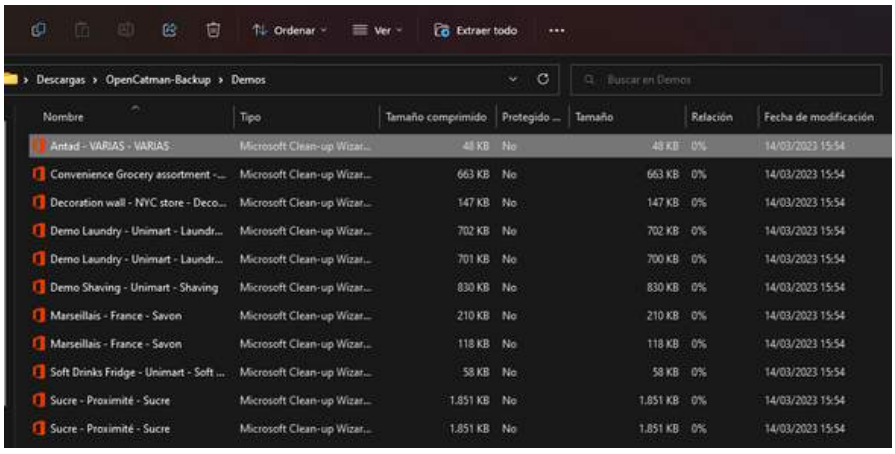
OPENCatman
Interactive Category Management

¿Cómo descargar todos los proyectos?

Para hacer un backup de todos los proyectos de un mismo usuario, selecciónalos, lo que creará un archivo ZIP con todos los proyectos seleccionados en formato opc.



El archivo puede ser sencillo (imagen A): sólo habrá la imagen de los muebles; o detallada (imagen B), con detalles de los productos, estantes y dimensiones.



¿AÚN NO ERES USUARIO DE OPENCATMAN?

¡CREA TU CUENTA GRATIS!

ILACAD
WORLD RETAIL

MEMBRESÍA SHOPPER 2.0



MEMBRESÍA SHOPPER 2.0 MÉXICO

La única herramienta en el mundo que le permite a tu equipo acceder a más de 30 sesiones de trabajo de las principales cadenas de retail.

www.ilacad.com

ILACAD
WORLD RETAIL

AGENDA 2023

Membership Shopper México



Shopper Omnicanal
27 de abril



Shopper Walmart Supercenter
4 de mayo

Shopper Soriana Híper
11 de mayo

Shopper La Comer
18 de mayo

Shopper Farmacia Guadalajara
25 de mayo

Shopper HEB
1º de junio

Shopper Walmart Express
8 de junio

Shopper Sam's Club
15 de junio

Shopper Chedraui
22 de junio

Shopper Soriana Mercado
29 de junio

Shopper Bodega Aurrera
6 de julio

Shopper Canal eCommerce
13 de julio

Shopper Bodega Aurrera Express
20 de julio

Shopper Oxxo
27 de julio

Shopper Casa Ley
3 de agosto

Shopper Tiendas Neto
10 de agosto

Shopper Farmacia Benavides
17 de agosto

Shopper El Zorro
24 de agosto

Shopper 7Eleven
31 de agosto

Shopper Costco
7 de septiembre

Shopper Soriana Express
14 de septiembre

Shopper Tiendas 3B
21 de septiembre

Shopper Farmacias del Ahorro
28 de septiembre

... y mas cadenas.
descarga la agenda completa.