

PANORAMA ^{25 años}

RETAIL

La revista de Retail & Category Management

MATTHIEU RIGOLLET

DIRECTOR DE DESARROLLO COMERCIAL
DE SUPER FOOD HOLDING



Super Food
Holding



Estas son las claves del desarrollo de un plan Catman Omnicanal según Super Food Holding

Matthieu Rigollet, director de Desarrollo Comercial, comparte la estrategia de Super Food Holding -exSupermercados Peruanos- para abordar la omnicanalidad.



WEBINAR SHOPPER

DESAFIOS GENERACIONALES

DIFERENCIAS ENTRE EL COMPORTAMIENTO
DE COMPRA DE:



MIÉRCOLES 6 DE DICIEMBRE, 2023
10:00 AM (CDMX)

¡SESIÓN DE CIERRE 2023!
REGÍSTRATE AHORA



Baby Boomers



Generación X



Millennials



Centennials



SPEAKER:
FRÉDÉRIC GAUTIER
RETAIL INTERNATIONAL CONSULTANT



ÍNDICE DE CONTENIDOS

Nota principal

03 Super Food Holding en el Catman Latin Forum 2023

Agenda ediciones CLF 2023

05 Las próximas ediciones especiales del CLF2023

Retail & Catman News

07 Las últimas noticias de retail & Catman

10 Novedades OPENCatman

Nuevas funcionalidad:
Comprimir productos

STAFF



Frédéric Gautier
CEO de ILACAD World Retail



Daiana Coronel
Journalist & Retail Analyst

ESTAS SON LAS CLAVES DEL DESARROLLO DE UN PLAN CATMAN OMNISCANAL SEGÚN SUPER FOOD HOLDING

Matthieu Rigollet, director de Desarrollo Comercial, comparte la estrategia de Super Food Holding -exSupermercados Peruanos- para abordar la omniscanalidad.



Matthieu Rigollet
*Director de Desarrollo Comercial
de Super Food Holding*

En el reciente Catman Latin Forum 2023, Matthieu Rigollet, director de Desarrollo Comercial de Super Food Holding Perú, destacó la importancia de desarrollar un plan de Catman omniscanal en la era del comercio electrónico. Con más de 20 años de experiencia en el retail y un enfoque en la estrategia comercial y la investigación de mercado, Rigollet compartió los pasos clave para implementar con éxito el E-Catman.

Pasos para el e-Catman:

1. Definir: Matthieu Rigollet enfatizó la importancia de comprender el entorno, la categoría y el papel que desempeñan en el proceso de compra omniscanal.
2. Descubrir: Explorar las misiones y experiencias de los compradores en diversas plataformas, entendiendo por qué se conectan y cómo difieren estas experiencias entre categorías.
3. Diseñar: Crear tácticas, planogramas, estrategias de precios y contenido adaptadas a cada plataforma, asegurándose de abordar las necesidades específicas de los shoppers.
4. Desarrollar: Implementar el plan diseñado, establecer KPIs y un scorecard para evaluar el rendimiento, y medir continuamente para realizar mejoras.
5. Deliver: Evaluar la efectividad del plan mediante mediciones y trabajar en mejoras continuas para adaptarse a las cambiantes dinámicas del mercado.



En su presentación, Rigollet compartió la experiencia de Super Food Holding en Perú, parte del grupo Intercorp, que factura más de 3000 millones de dólares anuales y opera en varios formatos, desde hipermercados hasta tiendas de descuento. La empresa ha desarrollado una estrategia omnicanal que abarca desde su plataforma web hasta aplicaciones específicas y servicios de entrega rápida como Jokr.

Destacando la importancia de entender las preferencias del consumidor en cada plataforma, Rigollet mencionó la creación de un "planograma digital" adaptado a la navegación online, destacando la necesidad de simplicidad y claridad en la presentación de productos.

Además, el ejecutivo de Super Food Holding compartió datos sobre el crecimiento del comercio electrónico en América Latina, resaltando la importancia de medir no solo las métricas tradicionales, sino también aquellas específicas del entorno digital, como la tasa de conversión y el funnel de conversión.

Rigollet concluyó su presentación subrayando la necesidad de un enfoque colaborativo entre fabricantes, asesores y minoristas para garantizar el éxito del e-Catman en el mundo digital en constante evolución.

**Si deseas acceder a los Replay
y las presentaciones de las 22
ponencias del Catman Latin
Forum 2023, ingresa aquí**



Acerca de Catman Latin Forum:

Desde su primera edición en Buenos Aires en 1997, el Catman Latin Forum ha sido el precursor en América Latina en la difusión de las mejores prácticas de Category Management, convirtiéndose en el mayor encuentro de Catman de la región, reuniendo a profesionales, expertos y líderes de la industria para compartir conocimientos y experiencias en esta disciplina fundamental para la optimización de estrategias de negocio.

AGENDA CLF 2023

Próximas ediciones especiales sobre Category Management



Un category management más eficiente



RODRIGO GUDIÑO

Gerente Category
Tiendas Extra México

Cómo el Category Management contribuye a una expansión eficiente



NAHUEL AVELLANEDA

Gerente de Desarrollo de
Negocio Dia Argentina

Cómo armar un surtido eficiente para los distintos públicos del Cash & Carry



ANGÉLICA BAUTISTA

Jefe de Category Management
Scorpion México

Beneficios de las sinergias entre Comercial y Catman



LUCRECIA D'URSO

Líder Category Management
Farmacity Argentina

Armar un surtido mixto para un Shopper estadounidense y latino



JULIO IBÁÑEZ

Gerente general Aurora
EE. UU.

Adaptación del modelo de Catman desde grandes cadenas a cadenas regionales y desde formatos grandes a pequeños



LEÓNIDAS OYAGA

Director de OYsolutions

El e-Shopper mexicano



CARLA PIÑA

Shopper Insight Manager Latam
ILACAD World Retail

e-Catman en Pure Players y Brick & Click



YOAN MONTOLIO

Fundador & CEO de YUCCA
Retail

Cómo definir un Surtido Omnicanal



GABRIEL CABELLONE

Director de Corda Retail

La implementación del e-Shopper marketing en una operación digital como Bodega Aurrera



MIGUEL MARTÍNEZ MOTA

e-Category Manager Walmart e-
Commerce - Bodega Aurrera -

AGENDA CLF 2023

Próximas ediciones especiales sobre Category Management



El rol del proveedor en el proceso de e-Catman

MARCELA MESSUTI
e-Commerce Manager en Kellanova México

MESA REDONDA "NEXT STEPS"

"Oportunidades de colaboraciones entre fabricantes y cadenas en el e-Catman"

Por qué el industrial debe invertir en Category Management



FRÉDÉRIC GAUTIER
Founder & CEO
ILACAD & OPENCatman

La evolución del rol del catlead



JESSICA HIDALGO CASTRO
Gerente Sr Shopper & CatLead
Nestlé México

Aplicando tecnología de Business Intelligence en Catman



OMAR CARBALLO MUCIÑO
Gerente Category Management
LATAM Pernod Ricard

El Shopper al volante del Category Management

FERNANDO GONZÁLEZ
CATMAN, BI & Digital
Transformation Lead México
Kellanova

¿De OTC a CPG?
La importancia de la definición un proceso de Categorías

SANDRA SÁNCHEZ ALARCÓN
Category Management
PiSA Farmacéutica

Limpieza y cuidado del vehículo: Creciendo en la curva de madurez de Category Management

OMAR BELLO GÓMEZ
Category Manager
Simoniz Colombia

Ejecución brillante:
Cómo Data Storytelling transforma el Category Management

NADIA FERNÁNDEZ DISANZO
Directora de Category Management
en PepsiCo México

DAYANA RAMÍREZ RODRIGUEZ
Directora de The Retail Brain
Costa Rica

RETAIL & CATMAN

News



Walmart de México y Centroamérica inauguró su primer Centro de Servicios Médicos

Walmart de México y Centroamérica celebró la apertura de su primer Centro de Servicios Médicos, ubicado en Walmart Supercenter Plaza Oriente, en la alcaldía de Iztapalapa, Ciudad de México, donde ofrecerá soluciones de salud, como consultas con médicos internistas, pediatras, dentistas, nutriólogos y psicólogos, así como más de dos mil pruebas y estudios de laboratorio, rayos X, ultrasonidos y electrocardiogramas.

“Sabemos que, para vivir mejor, el acceso a soluciones integrales de salud es fundamental para nuestros clientes. Por eso, hoy nos llena de entusiasmo inaugurar nuestro Centro de Servicios Médicos, que se suma al ecosistema omnicanal de soluciones y servicios de salud, fáciles y accesibles, para nuestros clientes en México”, mencionó Guilherme Loureiro, Presidente Ejecutivo y Director General de Walmart de México y Centroamérica.

Carrefour Argentina suma una nueva sucursal en la provincia de Córdoba

Carrefour Argentina anunció la inauguración de su segunda sucursal Maxi en la Ciudad de Córdoba, en la provincia homónima, que cuenta con una sala de ventas de 2.800 metros cuadrados y ofrece estacionamiento con capacidad para 60 automóviles.

Con una inversión de 2.200 millones de pesos, Carrefour Maxi se encuentra ubicada estratégicamente cerca de los barrios Villa el Libertador, Barrio Jardín y Los Olmos, consolidándose como un punto clave de acceso para los residentes locales.

Mauricio Benzán, director de Maxi en Carrefour Argentina, expresó su satisfacción por esta apertura, destacando el compromiso de la cadena con las familias y pequeños comerciantes de Córdoba. Asimismo, resaltó la importancia de los «Productos Carrefour», que no solo son sinónimo de calidad, sino también de apoyo al crecimiento de las PyMEs argentinas.





Grupo Éxito alcanza ingresos de \$15.7 billones y expande su presencia en mercados internacionales

El Grupo Éxito, líder en la industria minorista, anunció unos ingresos consolidados acumulados hasta septiembre que ascienden a \$15.7 billones de pesos, marcando un crecimiento del 8,9%. Este logro refleja la sólida dinámica comercial, especialmente en los mercados internacionales de Uruguay y Argentina.

En el mercado colombiano, las ventas experimentaron un aumento del 5%, a pesar de la disminución de la demanda. Uruguay y Argentina, por su parte, registraron incrementos del +30.3% y -0.1% respectivamente en sus ventas expresadas en pesos, pero superando la inflación en moneda local (+11,9%) y (+165,4%).

La utilidad neta consolidada de la compañía fue de \$7.249 millones de pesos en los primeros nueve meses del año, influida principalmente por el aumento en las tasas de interés y las presiones inflacionarias en los gastos.

Walmex anunció la construcción de su Centro de Distribución número 33 en México

Walmart de México y Centroamérica celebró la colocación de la primera piedra de lo que será su Centro de Distribución número 33 en la región, ubicado en el municipio de Huamantla, en el estado de Tlaxcala, en México. La unidad, tendrá una inversión de 4,800 millones de pesos, y tendrá la capacidad de atender a más de 680 tiendas y clubes de Ciudad de México, Hidalgo, Oaxaca, Puebla, Tlaxcala y Veracruz.

"Nos llena de entusiasmo seguir fortaleciendo nuestra red de Centros de Distribución en la región, un habilitador clave en nuestra empresa para ofrecer las mejores soluciones omnicanal a nuestros clientes y socios", comentó Javier Treviño Cantú, vicepresidente Senior de Asuntos Corporativos de Walmart de México y Centroamérica.

En Tlaxcala, Walmart de México y Centroamérica inició operaciones hace 21 años, con la apertura de Bodega Aurrerá Tlaxcala, en noviembre de 2002.

Grupo Éxito inaugura cuatro tiendas en San Andrés, Providencia y Santa Catalina

El Grupo Éxito inauguró de forma simultánea cuatro nuevas tiendas Éxito en San Andrés, Providencia y Santa Catalina, con una inversión de más de \$7.500 millones, marcando un hito en la presencia de la marca con un total de 262 tiendas a nivel nacional en todos los formatos.

Las cuatro tiendas, ubicadas estratégicamente en los sectores del aeropuerto, Obrero vía San Luis, 20 de Julio y Zona Rosa, no solo buscan ofrecer productos diferenciales, promociones y precios accesibles para los habitantes locales, sino que también pretenden contribuir significativamente a la reactivación económica del archipiélago.

Los puntos de venta ofrecen alrededor de 2.800 productos bajo la estrategia "Insuperables" y artículos de conveniencia en categorías como textiles y hogar.



Toddy extiende su gama de productos en Argentina

La reconocida marca ha introducido novedosos productos que enriquecen aún más su línea con sabores chocolatosos. A finales de 2021, Georgalos adquirió la icónica marca Toddy de Pepsico, junto con la planta de producción de Alimesa, especializada en productos de chocolate, ubicada en el parque industrial de La Rioja.

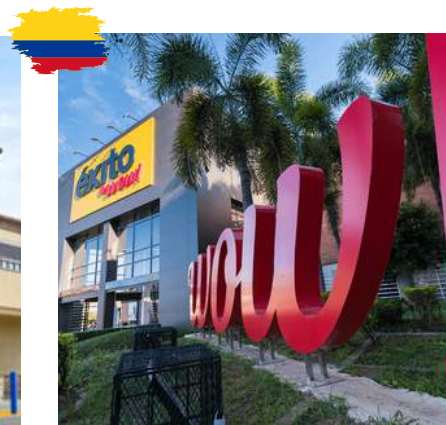
En un esfuerzo por diversificar su oferta, Georgalos ha presentado nuevos productos bajo la marca Toddy. La clásica galleta con chips ha regresado al mercado en una versión mini, manteniendo su sabor característico.



Walmart inaugura un gigantesco centro de cumplimiento de alta tecnología cerca de Dallas

Walmart abrió un nuevo centro de cumplimiento de última generación con una extensión de 1.5 millones de pies cuadrados, ubicado a 15 millas al sur de Dallas. Esta instalación de vanguardia permitirá al minorista gestionar un mayor volumen de pedidos de manera más rápida.

El centro de cumplimiento de Lancaster es el tercero de los cuatro centros de nueva generación anunciados el año pasado por el minorista. Además, Walmart anunció recientemente la apertura de un quinto centro en 2026.



Grupo Casino vende su participación en Grupo Éxito al Grupo Calleja de El Salvador

En un importante movimiento corporativo, el Grupo Casino, uno de los principales actores en la industria minorista a nivel mundial, ha anunciado la venta de su participación en el Grupo Éxito al Grupo Calleja de El Salvador.

A continuación, se detallan los aspectos clave de esta transacción:

Venta de Participación en Grupo Éxito:

- El Grupo Casino ha firmado un pre-acuerdo con Grupo Calleja para vender la totalidad de su participación accionaria en Grupo Éxito.



OPENCatman

Interactive Category Management

Nueva función para "Comprimir productos"

Si no caben los productos en el espacio asignado, los pueden comprimir!

Para ello, dos etapas son necesarias:

1. Definir la compresión posible en los productos

Boton derecho -> Datos Físicos del producto, yendo debajo del POPup con el Scroll.

Editar datos físicos
Al guardar se generará una nueva versión del producto.

Esta definición se puede cargar también desde Excel para múltiples productos (Usuarios PRO).

Editar el modo de disposición de los productos

2. Asignar la compresión:

Una vez dispuestos en el estante, vayan a Display, y definan la compresion a aplicar, hasta el límite definido en la etapa 1.