

Shopper Marketing – Grundutbildning



Varmt välkommen till vårt senaste utbildningsprogram – grundkurs i Shopper Marketing

Shopper Marketing ger dig grundkunskaperna i hur leverantörerna och handeln tillsammans kan skapa bättre shoppingupplevelser med syfte att öka lönsamheten på enskilda och gemensamma aktiveringar i butik.

Under kursen får du lära dig mer om Shopper Marketing, butikskommunikationens grunder och får en fördjupad förståelse för butiken som både plats för försäljning och varumärkesbyggande.

Metoderna för Shopper Marketing utvecklades i USA och har växt fram i nära samarbete mellan leverantörsföretag och handeln.



“Vi är jätteglada att ECR äntligen har tagit initiativet till att erbjuda handel och leverantör en utbildning i Shopper Marketing. Shopper Marketing knyter på ett bra sätt samman marknadsföring, category management och försäljning. Viktigt att både handel och leverantörer har ett gemensamt fokus på shoppern i butik.”

Ants Kippar

Ordförande utbildningsgruppen ECR Retail Demand och ledamot DLF Marknadskommittée



NÄSTA TILLFÄLLE

När: 24 oktober

Tid: 9.00 - 17.00

Var: GSI Sweden, Västra Järnvägsgatan 15, Stockholm

Pris: 2 695 kr (exkl. moms)

Anmälan sker senast 1 oktober 2023 och är bindande men platsen kan överlåtas.

Agenda – Shopper Marketing grundutbildning

Välkommen och introduktion	Kort introduktion och bra exempel på Shopper Marketing.
Bakgrunden till varför Shopper Marketing har utvecklats	Dagligvaruhandeln i förändring; digitalisering, media, fragmentering och oro i ekonomin.
Shopper- vs. konsumentperspektivet	Genomgång av shopperbeteende, både online och offline.
Shopperkommunikation	Genomgång i hur man skapar kommunikation som får uppmärksamhet i butik.
Verktyg och case	Konkreta verktyg i hur man implementerar Shopper Marketing i sin egen organisation.
Samarbete mellan handel och leverantör	Presentation av studie som visar på hur samarbetsformerna kan förbättras mellan leverantör och handel.
Butiksperspektivet – nyckeln till framgång	Fredrik Rister, handlare på Ica Maxi Lindhagen, ger sitt perspektiv och sina bästa tips för ett bättre samarbete med shoppert i fokus.
Summering och avslutning	Reflektioner och utvärdering.

Nyckelkunskaper och kompetensområden kursen fokuserar på:

- Generella shopperinsikter
- Kommunikationsregler för butik
- Verktyg för implementering av Shopper Marketing
- Fördjupad kunskap i relationen mellan handel och leverantör
- Hur man vinner slaget i den fysiska butiken

För vem passar utbildningen?

Det är en grundutbildning som passar alla som arbetar med marknadsföring eller försäljning inom dagligvarubranschen. Vi rekommenderar en erfarenhet på mellan 1-4 år.

Roller på kedja/butik: kategorichef, utveckling och marknadsföring av egna varumärken, butikskommunikatörer, konceptchefer, medarbetare på inhouse-byråer, butikschefer och försäljningschefer i butik.

Roller på leverantör: Shopper Marketing manager, category manager, produktchef, brand manager, space manager, trade marketing manager, customer marketing manager, KAM, säljchef, marknadschef och regionchef.

Föreläsare



Martin Moström, utbildningsledare

Civ.ek. och strategisk rådgivare inom Shopper Marketing. Över 20 års samarbete med handel och varumärke. Ansvarig för Retail House Shopper Marketing-nätverk sedan 2014 med över 20 deltagande företag från DVH.



Lisbeth Erstrand, föreläsare

Civ.ek. och strategisk rådgivare inom Shopper Marketing. Över 20 års samarbete med handel och varumärke. Ansvarig för Retail House kreativa och konsultativa avdelning. Föreläser om shopper-beteende och kommunikation.



Fredrik Rister, gästföreläsare

Civ.ek. och handlare på Ica Maxi Lindhagen. Föreläser på temat dagligvarubutiken, sortimentet, exponeringar och samarbetet med leverantörerna.