

LA BATALLA POR LAS OCASIONES DE CONSUMO

LA NUEVA RUTA DEL MARKETING



ABRE TU MUNDO
CCU

PATRICIO JOTTAR

LA VIDA DE LAS PERSONAS



ABRE TU MUNDO
CCU



EL DIA DE LOS JOVENES



DORMIR	7.3 HR
TRABAJAR	6.4 HR
ESTUDIAR	4.7 HR
ESCUCHAR MUSICA	3.4 HR
CON LA FAMILIA	2.9 HR
VER TV	2.6 HR
CON LOS AMIGOS	2.7 HR
EN INTERNET	2.7 HR
LEER	2.1 HR
COMER	2 HR
HABLAR POR TELEFONO	2 HR
OTROS	1.5 HR



Fuente: Estudio OMD Yahoo! 2006

EL DIA DE LA MUJER PROFESIONAL



DORMIR	8 HR
TRABAJAR	8 HR
HABLAR POR TELEFONO	3 HR
COMPARTIR EN FAMILIA	4 HR
COMER	2 HR
IR A BUSCAR/DEJAR NIÑOS	2 HR
GIMNASIO/DEPORTE	1 HR
PELUQUERIA	1 HR
HACER COMPRAS	1.5 HR
EN INTERNET	1.5 HR
LEER	1.5 HR
ORGANIZAR CASA	0.5 HR
OTROS	6.5 HR



Fuente: Estimación Interna CCU

MULTIACTIVIDADES

=

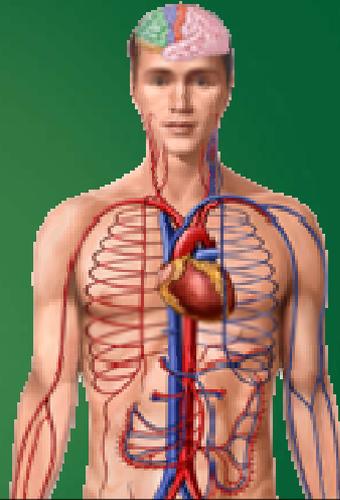


MOTIVACIONES / NEEDS STATES

- FUNCIONALIDAD
- ADAPTACION / CONVIVIALIDAD
- PERTENENCIA / LAZOS CERCANOS
- DESCONEXION / RELAJACION
- LIBERACION
- DISTINCION / DIFERENCIACION
- STATUS
- VITALIDAD



MULTINECESIDADES =



MULTIACTIVIDADES

MULTINECESIDADES



OCASIONES DE CONSUMO

MULTIPLES OCASIONES DE CONSUMO



TRABAJO

MULTIPLES OCASIONES DE CONSUMO



APERITIVO

TRABAJO

MULTIPLES OCASIONES DE CONSUMO



ABRE TU MUNDO
CCU



COLACIONES

APERITIVO

TRABAJO

MULTIPLES OCASIONES DE CONSUMO



ABRE TU MUNDO
CCU



INVITADOS

COLACIONES

APERITIVO

TRABAJO

MULTIPLES OCASIONES DE CONSUMO



ANDAR EN BICICLETA

INVITADOS

COLACIONES

APERITIVO

TRABAJO

MULTIPLES OCASIONES DE CONSUMO



CELEBRACIONES

ANDAR EN BICICLETA

INVITADOS

COLACIONES

APERITIVO

TRABAJO

MULTIPLES OCASIONES DE CONSUMO



ABRE TU MUNDO
CCU

CUMPLEAÑOS
CELEBRACIONES
ANDAR EN BICICLETA
INVITADOS
COLACIONES



APERITIVO
TRABAJO

MULTIPLES OCASIONES DE CONSUMO



ABRE TU MUNDO
CCU

EN LA COLA DEL BANCO
CUMPLEAÑOS
CELEBRACIONES
ANDAR EN BICICLETA
INVITADOS
COLACIONES



APERITIVO
TRABAJO

MULTIPLES OCASIONES DE CONSUMO



MULTIPLES OCASIONES DE CONSUMO



MULTIPLES OCASIONES DE CONSUMO



ABRE TU MUNDO
CCU



MULTIPLES OCASIONES DE CONSUMO



ABRE TU MUNDO
CCU



MULTIPLES OCASIONES DE CONSUMO



ABRE TU MUNDO
CCU



MULTIPLES OCASIONES DE CONSUMO



ABRE TU MUNDO
CCU



MULTIPLES OCASIONES DE CONSUMO



ABRE TU MUNDO
CCU



MULTIPLES OCASIONES DE CONSUMO



ABRE TU MUNDO
CCU



MÚLTIPLES OCASIONES DE CONSUMO



ABRE TU MUNDO
ccu



MÚLTIPLES OCASIONES DE CONSUMO



ABRE TU MUNDO
ccu



MÚLTIPLES OCASIONES DE CONSUMO



ABRE TU MUNDO
CCU



MÚLTIPLES OCASIONES DE CONSUMO: EJEMPLOS CCU



ABRE TU MUNDO
CCU

TRABAJO



MÚLTIPLES OCASIONES DE CONSUMO: EJEMPLOS CCU



ABRE TU MUNDO
CCU

APERITIVOS



MÚLTIPLES OCASIONES DE CONSUMO: EJEMPLOS CCU



ABRE TU MUNDO
CCU

COLACIONES



MÚLTIPLES OCASIONES DE CONSUMO: EJEMPLOS CCU



ABRE TU MUNDO
CCU

INVITADOS



MÚLTIPLES OCASIONES DE CONSUMO: EJEMPLOS CCU



ABRE TU MUNDO
CCU

ANDAR EN BICICLETA



MÚLTIPLES OCASIONES DE CONSUMO: EJEMPLOS CCU



ABRE TU MUNDO
CCU

CELEBRACIONES



MÚLTIPLES OCASIONES DE CONSUMO: EJEMPLOS CCU



ABRE TU MUNDO
CCU

CUMPLEAÑOS



MÚLTIPLES OCASIONES DE CONSUMO: EJEMPLOS CCU



ABRE TU MUNDO
CCU

EN LA COLA DEL BANCO



MÚLTIPLES OCASIONES DE CONSUMO: EJEMPLOS CCU



ABRE TU MUNDO
CCU

GIMNASIO

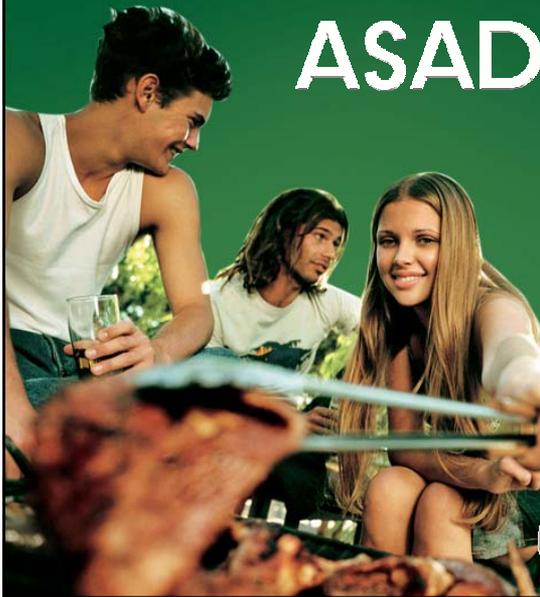


MULTIPLES OCASIONES DE CONSUMO: EJEMPLOS CCU



ABRE TU MUNDO
CCU

ASADOS



MULTIPLES OCASIONES DE CONSUMO: EJEMPLOS CCU



ABRE TU MUNDO
CCU

DISCOTEQUES



MÚLTIPLES OCASIONES DE CONSUMO: EJEMPLOS CCU



ABRE TU MUNDO
CCU

FIESTAS CON AMIGOS



MÚLTIPLES OCASIONES DE CONSUMO: EJEMPLOS CCU



ABRE TU MUNDO
CCU

PASEOS



MÚLTIPLES OCASIONES DE CONSUMO: EJEMPLOS CCU



ABRE TU MUNDO
CCU

MANEJANDO

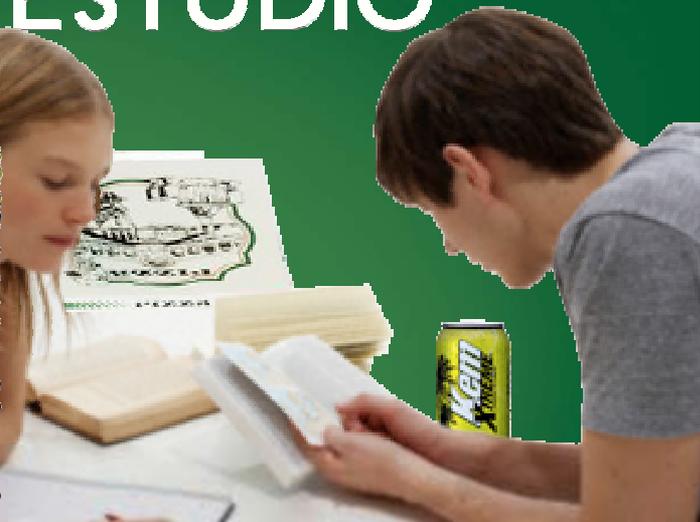


MÚLTIPLES OCASIONES DE CONSUMO: EJEMPLOS CCU



ABRE TU MUNDO
CCU

ESTUDIO



MULTIPLES OCASIONES DE CONSUMO: EJEMPLOS CCU



HAPPY HOUR



MULTIPLES OCASIONES DE CONSUMO: EJEMPLOS CCU



BARES



MULTIPLES OCASIONES DE CONSUMO: EJEMPLOS CCU



READY TO DRINK &
READY TO EAT



MULTIPLES OCASIONES DE CONSUMO



2 LTS AL DIA
730 LTS AL AÑO

MULTIPLES OCACIONES DE CONSUMO



730 LTS AL AÑO

- **READY TO DRINK 214 LTS**
- **OTROS 516 LTS**

MULTIPLES OCACIONES DE CONSUMO



CERVEZA

33 LTS

MULTIPLES OCACIONES DE CONSUMO



GASEOSAS

114 LTS

MULTIPLES OCACIONES DE CONSUMO



NECTARES

12 LTS

MULTIPLES OCACIONES DE CONSUMO



AGUAS MINERALES 11 LTS

MULTIPLES OCACIONES DE CONSUMO



AGUAS PURIFICADAS 5 LTS

MULTIPLES OCACIONES DE CONSUMO



FUNCIONALES
0.2 LTS

MULTIPLES OCACIONES DE CONSUMO



VINO
15 LTS

MULTIPLES OCACIONES DE CONSUMO



PISCO
3 LTS

MULTIPLES OCACIONES DE CONSUMO



OTROS LICORES
1 LT

MULTIPLES OCACIONES DE CONSUMO



LECHE
20 LTS



MULTIPLES OCACIONES DE CONSUMO



730 LTS AL AÑO

- **READY TO DRINK 214 LTS**
- **OTROS 516 LTS**

MULTIPLES OCASIONES DE CONSUMO



ABRE TU MUNDO
CCU



550 LTS

DE OCASIONES DE CONSUMO A OCASIONES DE COMPRA



ABRE TU MUNDO
CCU

OCASION DE
COMPRA

OCASION DE
CONSUMO



PLAN PUNTO MAXIMO



PLAN PUNTO MAXIMO



¿CUALES SEGMENTOS DE
CLIENTES Y CONSUMIDORES?



¿QUE OFERTA ES LA QUE ENTREGA MAYOR SATISFACCION A CADA SEGMENTO?



¿COMO GARANTIZAR LA EJECUCION ADECUADA PARA CADA SEGMENTO?



PLAN PUNTO MAXIMO



¿CUANTO MARGEN
CAPTURAR EN CADA
SEGMENTO?

PLAN PUNTO MAXIMO



1 Descubrir y
Construir un
Modelo
Conceptual

2 Ejecutar
mediante Hojas
de Segmentación

3 Apoyo a la fuerza
de ventas con
tecnología

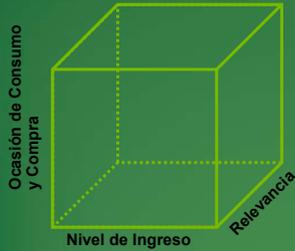
PLAN PUNTO MAXIMO



1 Descubrir y Construir un Modelo Conceptual

2 Ejecutar mediante Hojas de Segmentación

3 Apoyo a la fuerza de ventas con tecnología



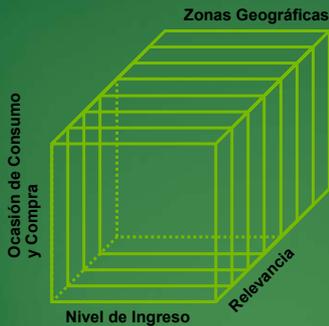
PLAN PUNTO MAXIMO



1 Descubrir y Construir un Modelo Conceptual

2 Ejecutar mediante Hojas de Segmentación

3 Apoyo a la fuerza de ventas con tecnología

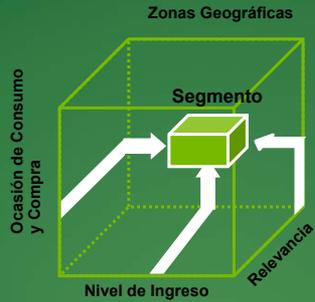


PLAN PUNTO MAXIMO



ABRE TU MUNDO
CCU

- 1 Descubrir y Construir un Modelo Conceptual
- 2 Ejecutar mediante Hojas de Segmentación
- 3 Apoyo a la fuerza de ventas con tecnología



PLAN PUNTO MAXIMO



ABRE TU MUNDO
CCU

- 1 Descubrir y Construir un Modelo Conceptual
- 2 Ejecutar mediante Hojas de Segmentación
- 3 Apoyo a la fuerza de ventas con tecnología

Foco en Clientes y Consumidores

840 Posibles Segmentos

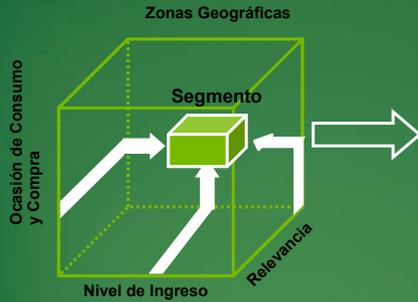
PLAN PUNTO MAXIMO



1 Descubrir y Construir un Modelo Conceptual

2 Ejecutar mediante Hojas de Segmentación

3 Apoyo a la fuerza de ventas con tecnología



- Incentivos basados en:
- ▶ Volumen
 - ▶ Margen
 - ▶ Ejecución
 - ▶ Temas Específicos

PLAN PUNTO MAXIMO



1 Descubrir y Construir un Modelo Conceptual

2 Ejecutar mediante Hojas de Segmentación

3 Apoyo a la fuerza de ventas con tecnología

Foco en Clientes y Consumidores

840 Posibles Segmentos v/s 4 Canales

Instrucciones por Segmento

Incentivos Basados en Volumen, Ejecución, Margen y temas específicos.

PLAN PUNTO MAXIMO



1

Descubrir y
Construir un
Modelo
Conceptual

2

Ejecutar
mediante Hojas
de Segmentación

3

Apoyo a la fuerza
de ventas con
tecnología



PLAN PUNTO MAXIMO



1

Descubrir y
Construir un
Modelo
Conceptual

2

Ejecutar
mediante Hojas
de Segmentación

3

Apoyo a la fuerza
de ventas con
tecnología

Foco en Clientes y
Consumidores

280 Posibles
Segmentos v/s 4
Canales

Instrucciones por
Segmento

Incentivos Basados
en Volumen,
Ejecución, Margen y
Temas específicos

Fuerte Apoyo
Tecnológico



¿COMO ENFRENTAR LA BATALLA POR
LAS OCASIONES DE CONSUMO?

- ✓ CONOCER PERSONAS: HABITOS Y MOTIVACIONES
- ✓ ENTENDER A PARTIR DE ESTO LAS OCASIONES DE CONSUMO
- ✓ DISEÑAR PRODUCTOS Y PRECIOS ADECUADOS PARA CADA OCASION DE CONSUMO
- ✓ CONECTAR OCASION DE CONSUMO CON OCASION DE COMPRA Y LA EJECUCION EN PUNTO DE VENTA

EN RESUMEN



¿COMO GANAR LA BATALLA POR
LAS OCASIONES DE CONSUMO?

✓ HACIENDOLO MEJOR QUE LA COMPETENCIA

LA BATALLA POR LAS OCASIONES DE CONSUMO

LA NUEVA RUTA DEL MARKETING



PATRICIO JOTTAR