

Fallstudie Hybrid-Markenvertrieb

BiFi und JACK LINK`s

Die Aufgabe

Seit 2016 arbeiten die LSI-Germany GmbH und die Petri Vertriebs GmbH im nationalen Mehrmarkenvertrieb für die Marken BiFi und JACK LINK`S erfolgreich zusammen. Um den Herausforderungen der wachsenden Nachfrage im Fleischsnack-Regal gerecht zu werden, sollen in den Nielsen Ballungszentren exklusive Außendienstmitarbeiter die PoS-Betreuung übernehmen. In den Flächengebieten soll die Betreuung weiterhin über den Petri Mehrmarkenvertrieb erfolgen.

Die Umsetzung

- Einsatz von 8 exklusiven Außendienstmitarbeitern in den Nielsen Ballungsräumen
- Bearbeitung der Flächengebiete durch den nationalen Mehrmarkenvertrieb
- Durchführung von 35.000 Besuchen bei über 7.000 Kunden
- 1.800 Verkostungseinsätze per anno
- Themenbezogene Zweitplatzierungsaufbauten
- Übernahme der kompletten Overhead Struktur mit Steuerung der nationalen Feldmannschaft
- Einführung von Online Reporting Tools

Das Ergebnis

Nach erfolgreicher Umstellung auf den Hybrid-Markenvertrieb durch Petri freut sich die LSI-Germany GmbH über die wachsende Präsenz und die erfolgreiche Distribution in den Ballungsgebieten – ohne in den Flächengebieten an Durchsatz bei nationalen Talon-Durchgängen sowie bei Produktneueinführungen zu verlieren.

Aufgrund des positiven Zwischenergebnisses wird die Anzahl der exklusiven Außendienstmitarbeiter kontinuierlich erhöht. Mit dem Ziel, einen durchgängig nationalen und exklusiven Markenvertrieb aufzubauen.