

Helpen bij groeien door denken en doen



Growth®

Denken:

- Strategische trajecten aan de hand van modellen
- Klant- en concurrentie onderzoek
- Retail co-creatie met WinkelSafari's
- Ontwikkelen Sales Plannen Retail en FMCG's
-

&



Doen:

- Interim retail marketing manager
- Interim consumer insight manager
- Interim projectleider retail ontwikkeling
- Implementeren van Sales Plannen
-

Denken: retail formule model



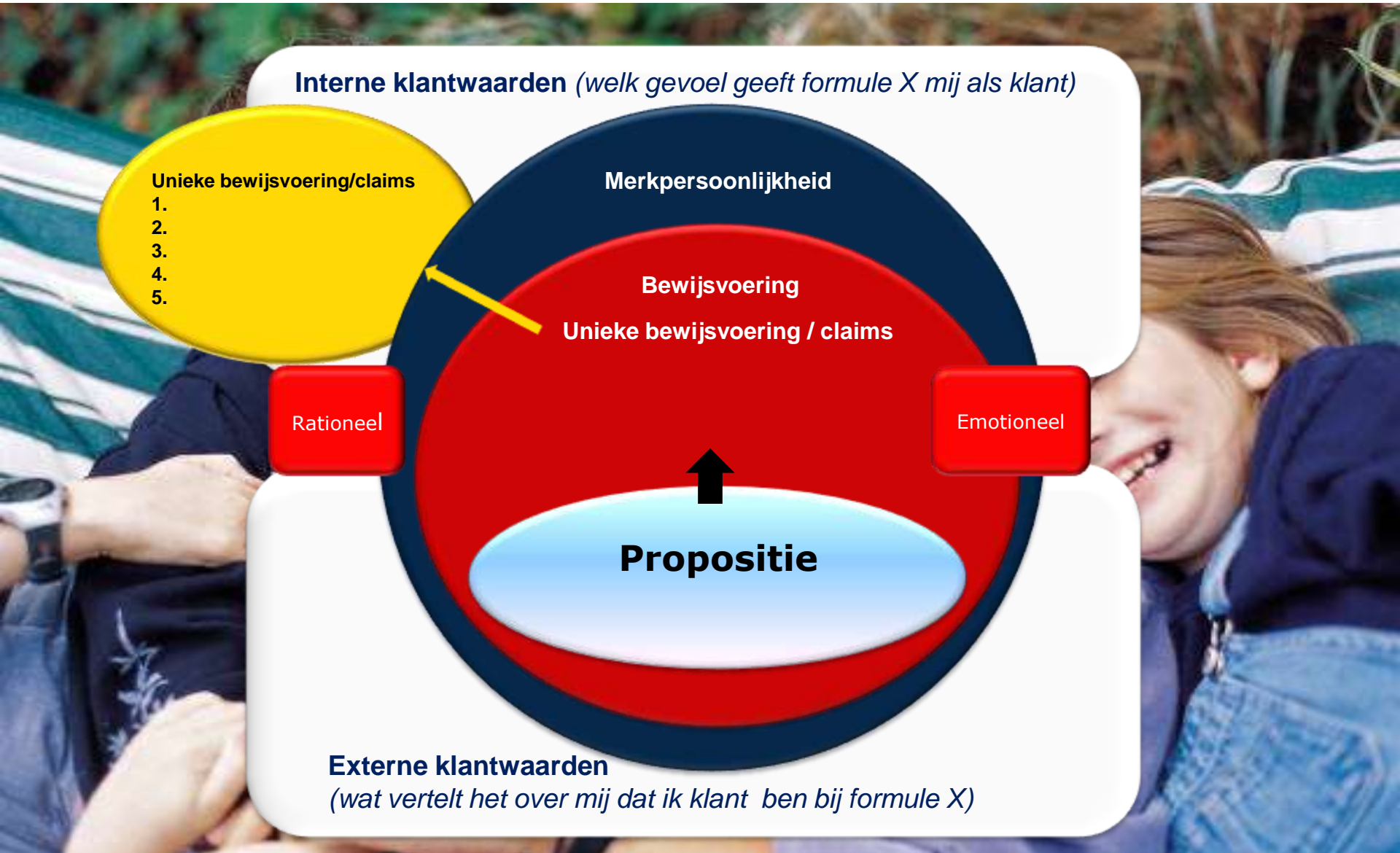
Growth®



Denken: schillenmodel retail merkwaarden



Growth®



Denken: retail winkelvloer norm model



Denken: retail bibliotheek norm model



Growth®



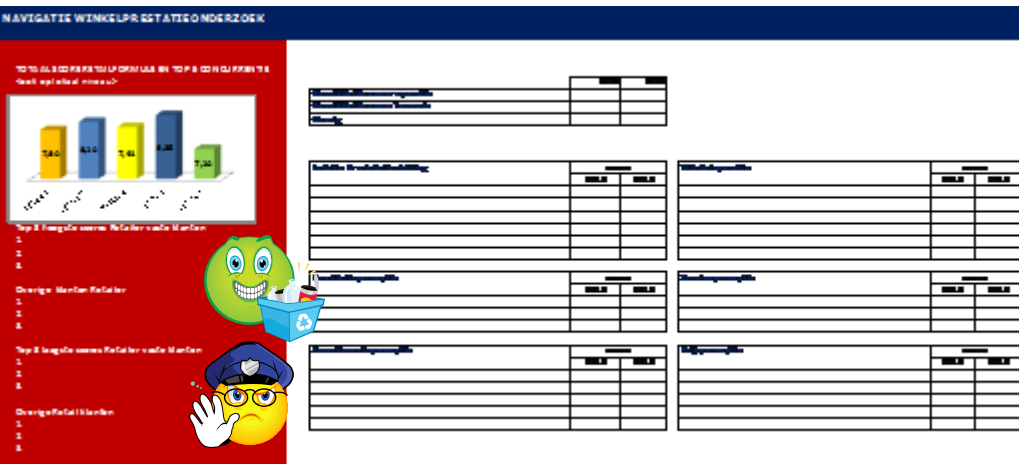
Doen: Lokale winkelonderzoeken



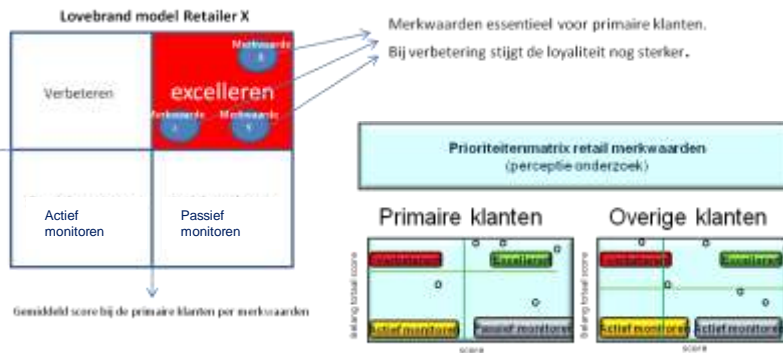
Growth®

WinkelPrestatieOnderzoek

- Voor verbetertrajecten op centraal en lokaal niveau
- Voor eigen concurrentie analyses voor (kleinere) retail ketens
- Voor en interne winkelcompetities

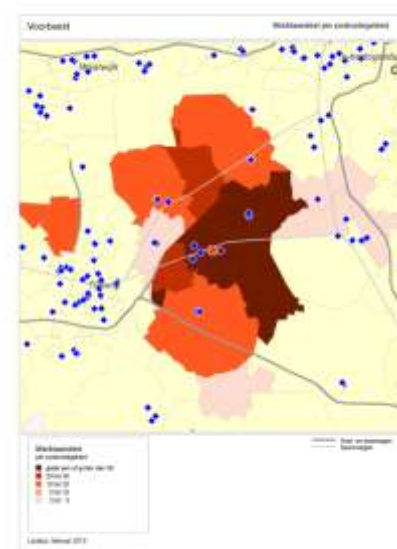


- Voor Strategische analyses ten behoeve van prioriteiten marketingplan



KlantenHerkomstOnderzoek

- Voor inzicht in herkomst van de klanten
- Voor optimalisatie folderverspreidingsgebied
- Voor inzicht in overlappende marktgebieden
- Voor inzicht in marktaandeel vestigingspunt



Bij onderzoeken werkt 4Growth samen met marktonderzoeksbureau's, die zij in overleg met de opdrachtgever op basis van prijs-kwaliteit selecteert.

Doen: Retail co-creatie met WinkelSafari's



Growth®

Wanneer WinkelSafari's?

- Uittesten van nieuwe of vernieuwde winkelformules
- Verbeteren van vestigingspunten met (omzet) problemen
- Co-creatie in retail
Dus samen met klanten nieuwe winkelonderdelen ontwikkelen

Voor wie?

- Alle retail formules in food non food
- De grotere zelfstandige ondernemers

Rapport leest als stripboek

- Klanten leggen hun winkelbeleving vast met foto's
- Foto's vormen de basis voor de groepdiscussies

Door een pragmatische insteek houden we de kosten per vestigingspunt zo laag mogelijk, zonder dat dit ten koste van de kwaliteit gaat.



Doen: Interim management



Growth®



Boeken en mode

Leger gaat goed gekleed

De Bibliotheek Nederland

- bedrijfskleding
- normering
- sturingsmonitor
- evaluatie pilot retail bibliotheek



MultiVlaai
Marketing manager.
Verantwoordelijk voor het operationeel communicatie beleid en de ontwikkeling en implementatie van het nieuwe assortimentsbeleid.

Plus Retail
Consumer Insight Manager.
Verantwoordelijk voor:

- Evaluatie nieuwe formule
- Pre-testing huismerkverpakking
- Aansturen panelonderzoek
- Opzetten loyaliteitsonderzoek
- Input leveren voor het marketingplan
- Concurrentie analyses



Doen: sparren met eigen retail communities



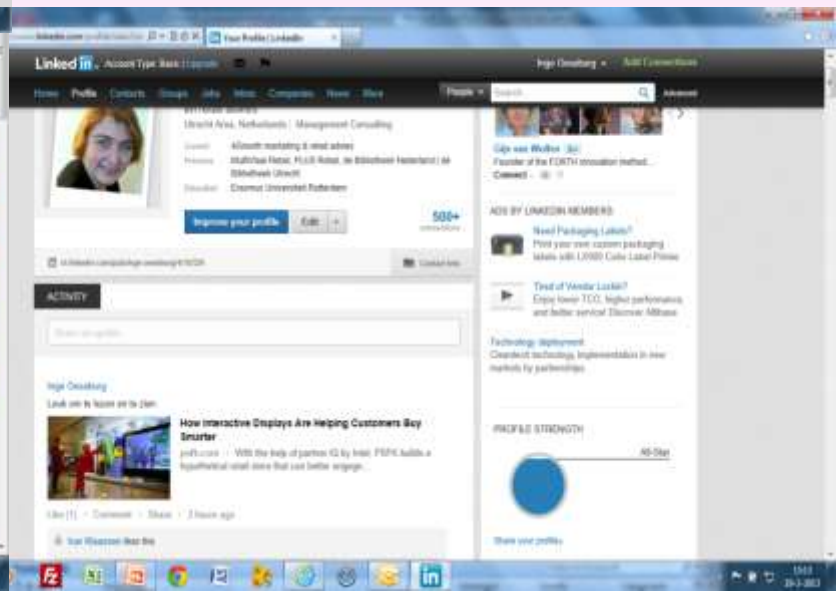
Growth®



Bloggen www.4growth.nl/blog/

Twitteren [4Growth@IngeOeseburg](https://twitter.com/4Growth@IngeOeseburg)

LinkedIn [Inge Oeseburg](https://www.linkedin.com/in/IngeOeseburg)



Even voorstellen



Eigenschappen:

- streeft naar groei
- is resultaat gericht
- zoekt energie
- combineert denken & doen
- is teamspeler

Contact:

4Growth marketing & retail advies

Inge Oeseburg, Lamoen 8, 3763 ZS Soest

M: 06 30 46 77 20, E: inge.oeseburg@4growth.nl, www.4growth.nl

- Inge Oeseburg (1968)
- Getrouwd, 2 kinderen
- Onafhankelijk allround marketing en retail expert
- Sinds eind 2008 eigenaar van 4Growth
- 12 jaar retail ervaring als marketingonderzoeker, hoofd formule ontwikkeling en formule manager C1000
- 4 jaar advies ervaring bij VODW & IC(S)B
- Opleiding: Bedrijfseconoom met specialisatie commerciële beleidsvorming (Erasmus Universiteit)