



IRi
Growth delivered.

**ORANGE
PEAK
COMPANY**
Improving Corporate Performance



De beste benchmark in petrol

IRI, GfK & Orange Peak - supporting your business by integrated solutions!

Het fundament voor morgen



In een sector als petrol, midden in transitie naar het businessmodel van morgen, is het belangrijk om een goede leidraad te hebben.

Het dominante thema binnen petrol vergt steeds vaker een geïntegreerde visie op euro's én klanten, waarbij de echte vertaalslag naar actie vaak nog erg ingewikkeld blijkt.

IRI, Orange Peak en GfK onderschrijven dit dilemma en zijn ervan overtuigd dat integratie van transactie- en shopperinsights die keiharde randvoorwaarde vormt om businessvragen van morgen wél te kunnen beantwoorden.

Wij bieden dan ook voortaan nieuwe, slimme en geïntegreerde oplossingen die u als beslisser binnen petrol de noodzakelijke voorsprong bieden.



Het antwoord op uw dilemma's



IRi
Growth delivered.



Door de combinatie van het sterkste retail- en consumentenpanel van Nederland, slimme mensen en krachtige tools op het gebied van onderzoek, modelling en CRM ontstaat een nieuwe indrukwekkende referentie binnen petrol.

De wijze waarop dit instrumentarium ingezet kan worden is zeer divers maar concentreert zich altijd rondom de dominante businessvragen van retailers, groothandels en fabrikanten die binnen petrol opereren.

Why?

Om beslissingen te nemen op basis van facts in plaats van feeling.

Om u te helpen uw marketing en sales inspanningen gericht in te zetten en terug te meten om constant te verbeteren

How?

Door koppeling van euro's aan bezoekersstromen en conversie.

Op formule, categorie of merkniveau de benchmarks rondom bijvoorbeeld bestedingsgedrag, fairshares en conversie.

What?

Inzicht in consumentgedrag vanuit diverse perspectieven vertaald naar action driven insights op een manier die nooit zo krachtig was.

Aan welke knoppen kan ik draaien om mijn performance op formule-, categorie- of merkniveau te beïnvloeden?

Op basis van inzichten op weg naar het business model van morgen



IRI
Growth delivered.

ORANGE
PEAK
COMPANY
Improving Corporate Performance



Uiteraard is de keus aan u



Growth Partnership (€ 25.000,= per jaar)

- Partner van The Convenience Platform, daarmee een rol bij de verdere doorontwikkeling
- Alle componenten uit het advanced en basic package zijn uiteraard inbegrepen
- De specialisten van GfK, IRI en Orange Peak staan twee dagen klaar voor support op uw businessvragen



Advanced Package (€ 15.000,= per jaar)

- Naast het jaarlijks rapport ontvang u gedurende het jaar drie aanvullende en wisselende specials
- Voor 2016 staan de volgende specials op de planning: Q2 imago, Q3 promo, Q4 moment
- Alle componenten uit het basic package zijn uiteraard inbegrepen



Basic Package (€ 7.500,= per jaar)

- Jaarlijks naslagwerk – een onmisbaar naslagwerk van consument naar euro's (formule en categorie)
- Jaarlijks netwerk event – vrije toegang voor maximaal 2 personen van uw organisatie
- Kwartaalupdate – headlines over wisselende thema's zoals imago, activatie via promotie of momenten



Wat kunt u zeker verwachten?



IRI
Growth delivered.

ORANGE
PEAK
COMPANY
Improving Corporate Performance

Q1 Jaarrapport - Petrolupdate

Management Summary

- Beschouwing belangrijkste trends: waar staat het petrolkanaal nu?

Basics

- opbouw wagenpark (particulier/privé), gereden kilometers, etc

Shop

(ontwikkeling locaties, omzet, volume, basket, bonbedrag en conversie)

- verdiept naar snelweg/niet-snelweg
- verdiept naar regio's
- verdiept naar hoofdcategorieën
- verdiept naar moment op de dag
- verdiept naar wel/geen promo

Shoppers

(ontwikkeling profiel bezoekers & kopers)

- verdiept naar snelweg/niet-snelweg
- verdiept naar landelijke formules
- verdiept naar hoofdcategorieën
- verdiept naar moment op de dag
- verdiept naar wel/geen promo

Kanaalvisie

- Formule, grossier, fabrikant en ondernemer aan het woord

Q2 Special – Formule Imago

(hoe wordt de tankshop van de belangrijkste formules beoordeeld?)

- Voor 20 criteria de belangsscores ten aanzien van een tankshopbezoek (rapportcijfer)
- Voor 20 criteria de waarderingscores voor alle landelijke petrolformules
- Overall belang- en waarderingscores verdiept naar leeftijd en geslacht

Q3 Special – Promo Activatie

- Promodruk en –conversie verdiept naar subcategorieën & formules
- Effectiviteit promomechanismes verdiept naar subcategorieën
- Impact op impuls- en plangedrag
- Consument aan het woord: active selling, combideals

Q4 Special – Moment Activatie

- Conversie naar moment op de dag verdiept naar subcategorieën & formules
- Conversie naar moment op de dag verdiept naar snelweg/niet-snelweg
- Conversie naar week/weekend verdiept naar subcategorieën & formules
- Relatie moment op dag tot impuls- en plangedrag

Meer weten, neem gerust contact met ons op.



Bas van Eekelen

Business Development
M +31(0)6-27876642

Sander Cooijmans

Account Executive
M +31(0)6-20620146



Peter van Pijkeren

Director FMCG
M +31(0)6-53984598

Patrick van der Zee

Retail Director
M +31(0)6-20742644



Arjan Meester

Directeur/Eigenaar
+31(0)6-26114574

Alle Hans Hiemstra

Directeur/Eigenaar
+31(0)6-17002878