

Trade Marketing Estratégico

Fundamentos de category management e um template de plano de trade marketing.

1 Papel da Categoria

Antes de negociar espaço, defina que papel a categoria cumpre pra loja.

Papel	O que significa
Destino	Categoria que atrai o shopper até a loja
Rotina	Compra frequente e esperada pelo shopper
Sazonal	Relevância concentrada em períodos específicos
Conveniência	Compra por impulso ou complementar

Trade Marketing Estratégico

2

Plano de Trade Marketing

Um plano simples por canal ou categoria — objetivo, investimento e retorno esperado.

Canal/Categoria	Objetivo	Investimento	Retorno esperado

LEMBRETE

Trade marketing estratégico não é só executar promoção — é usar o entendimento da categoria pra negociar espaço e investimento com argumento, não com desconto.