

¿CUÁNTO VALE MI OPORTUNIDAD DE BRECHA DE PARTICIPACIÓN?

GENERALIDADES

Esta guía de trabajo proporciona una descripción y el cálculo de la oportunidad de brecha de participación, para que usted pueda usarla para descubrir posibles oportunidades de ingresos incrementales.

¿Qué es la brecha de participación de mercado y por qué es importante?

La **brecha de participación** se refiere a las diferencias comparativas en la participación (entre su participación actual y una participación objetivo), lo que le permite medir las variaciones en el desempeño de la participación en sus mercados o productos.

Por ejemplo, si su marca tiene una cuota del 30% y su competidor tiene una cuota del 50%, la brecha es del 20% entre el líder y usted.

La **oportunidad de brecha de participación** se calcula para demostrar el posible valor incremental, si aumenta el share de su marca para alcanzar el objetivo deseado.

Existen tres cálculos para encontrar su oportunidad de brecha de participación. Vea más información en el cuadro a continuación.



Brecha de participación



Valor por punto de participación



Oportunidad de brecha de participación

PRINCIPALES TÉRMINOS Y CÁLCULOS

| Término | Definición | Origen o cálculo |
|---|---|--|
| Brecha de participación | La diferencia entre una participación y la part. objetivo deseada en un segmento o mercado | Share objetivo – Share actual |
| Valor por punto de Participación | Las ventas valor que cada punto representa | Valor de marca / Share de marca |
| Oportunidad de brecha de cuota | La cantidad del valor incremental potencial, si la participación aumenta hasta el porcentaje objetivo | Valor por punto de participación X Brecha de participación |

¿CUÁL ES EL VALOR DE MI OPORTUNIDAD DE BRECHA DE PARTICIPACIÓN?

Ejemplo de cálculo

| GRUPO DEL PERIODO | CATEGORÍA | FABRICANTE | SEGMENTO 1 | VALOR | PARICIPACIÓN VALOR DE LA CATEGORÍA | VALOR POR PUNTO DE PARTICIPACIÓN |
|--------------------|---------------------|------------|------------|------------|------------------------------------|----------------------------------|
| Últimas 52 semanas | Navajas y cuchillas | Gear | Navajas | 61.347.751 | 16,6% | 370.098.653 |

Paso Uno | Calcular la brecha de cuota:

El fabricante Gear tiene una brecha de share de 3,42 entre el segmento de sus Navajas y su cuota objetivo (*un objetivo financiero establecido este año*), de 20%. La diferencia entre estos dos números es la **brecha de participación**

$$20\% - 16,6\% = 3,4$$

Share objetivo – Share actual

Paso Dos | Calcular el valor por punto de participación

El **valor por punto de participación** es el valor de las ventas del segmento de share actual (*valor de la marca*), dividido por la participación valor de la categoría de ese segmento (*share de la marca*).

$$61.347.751 / 16,6\% = 370.098.653$$

Valor de la marca
Participación de la marca

| GRUPO DEL PERIODO | CATEGORÍA | FABRICANTE | SEGMENTO 1 | VALOR | VALOR POR PUNTO DE PARTICIPACIÓN | OPORTUNIDAD DE BRECHA DE PARTICIPACIÓN |
|--------------------|---------------------|------------|------------|------------|----------------------------------|--|
| Últimas 52 semanas | Navajas y cuchillas | Gear | Navajas | 61.347.751 | 370.098.653 | 10.584.821.476 |

Paso Tres | Calcular la oportunidad de participación:

Para evaluar cuánto se puede ganar en el segmento de Navajas, multiplique el Valor por punto de participación (paso dos) 370.098.653 por la Brecha de participación (paso uno) 3,4.

$$370.098.653 \times 3,4 = 10.584.821.476$$

Valor por punto de participación (share)
X
Brecha de participación