

Bord Bia's Thinking House: Diepgaande kennis uit onze uitgebreide bibliotheek

Bord Bia kan u helpen aan de nieuwste inzichten over gezondheid, duurzaamheid, consumentengedrag en meer.

Als Category Manager wilt u dat uw leveranciers aan de behoeften van uw klanten voldoen, en dus zijn schattingen geen optie. Het is belangrijk samen te werken met producenten die de behoeften en prioriteiten van de consument kennen.

Bord Bia's Thinking House biedt toegang tot onderzoek dat inzicht geeft in consumentengedrag en industriebepalende macro-economische trends.



Inzichten verkrijgen in gezondheid

Consumententrends en regelgeving rondom gezondheid zijn complex en veranderen voortdurend. Om bij te blijven, hebt u als Category Manager diepgaand en genuanceerd inzicht nodig in de evolutie van de gezondheidssector, zodat u vol vertrouwen kunt handelen.

Bord Bia's Thinking House kan helpen met:

- consumententrends blootleggen
- kennis van de markt
- diepgaand inzicht in gezondheidsontwikkelingen



Inzicht in duurzaamheid

Duurzaamheid op portfolioniveau is cruciaal om aan de verwachtingen van de consument en aan regelgeving te voldoen. Maar hoe kunt u consequent op feiten gebaseerde keuzes maken met betrekking tot inkoop, innovatie en rapportage?

Bord Bia's Thinking House kan helpen met:

- inzicht in de nieuwste wereldwijde trends in duurzaamheid
- datagedreven rapportage
- inzichten uit focusgroepen



Kostenbeheersing in de toeleveringsketen

Inflatie, logistiek, heffingen, politieke spanningen. Om de uitdagingen van modern supply chain-management het hoofd te bieden, hebt u toegang nodig tot gedetailleerde inzichten waarmee u een breed scala aan trends in de toeleveringsketen kunt volgen en voorspellen.

Bord Bia's Thinking House kan helpen met:

- prioriteiten van consumenten peilen
- trendgestuurde voorspellingen
- Voorop blijven lopen op het gebied van regelgeving.

Vijf strategische manieren om Thinking House te gebruiken

1. Blijf de trends voor



3. Maak consumentgerichte keuzes



5. Ontwikkel capaciteiten van leveranciers



2. Benchmark de voortgang van categorieën



4. Geef prioriteit aan innovatie

