



CAS D'ÉTUDE

TEST DE SÉQUENTIALITÉ EN LINÉAIRE SUR LE FROMAGE GRÂCE À LA MÉTHODOLOGIE POMELO

Pomelo offre une solution clé en main pour les Category Managers et les Key Account Managers afin d'optimiser les exécutions et les stratégies en magasin. Nous travaillons avec certaines des plus grandes entreprises du monde - dont 6 des 100 premières marques mondiales du classement Forbes. Voici comment un grand fabricant de piles a utilisé les insights que nous générons pour optimiser sa stratégie de placements secondaires.

DÉFI

Prouver la plus-value catégorielle d'une nouvelle démarche

Pour de nombreux industriels de l'agro-alimentaire, faire la démonstration auprès de la distribution de l'intérêt et la plus-value attendue pour la catégorie d'une démarche est clé dans le cadre du développement commercial et des négociations avec les clients

Des investissements importants sont concédés dans le développement des stratégies catégorielles, la production et le déploiement de solutions merchandising en linéaire et imposent donc une rentabilité maximale

Pour les Category Managers et les Merchandisers, il s'agit de légitimer les logiques à la base de la réflexion catégorielle et confirmer avec les distributeurs l'évolution commerciale attendue en rayon

Voici comment un acteur important sur le fromage s'est servi de l'outil Pomelo pour y parvenir :

QUESTIONS PRIORITAIRES

SÉQUENÇAGE



Quels segments rencontrer à l'entrée du rayon?
Comment ceci va influencer le trafic, l'exploration de la catégorie, l'intérêt vers les produits? Quelles synergies entre segments?

POSITIONNEMENT



Quelle influence des blocs marque ou format en rayon? Quel rôle pour les avancées basses / bacs? Quel impact de proximité aux produits leader?

INFORMATION



Quelles informations peuvent aider les shoppers dans leur découverte des produits? Comment les guider? Comment la PLV participe dans le processus d'achat?

MISE EN PLACE

LA MESURE



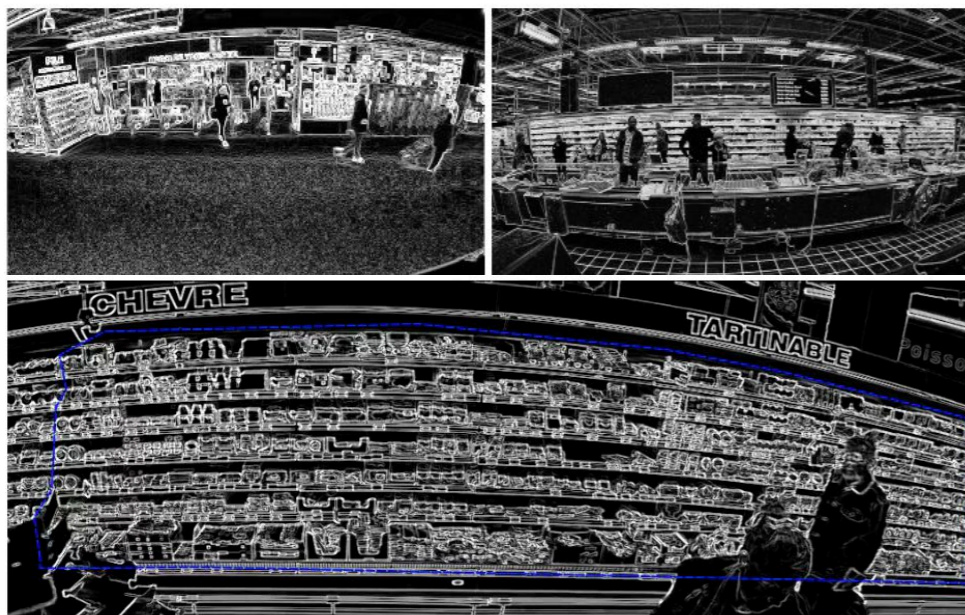
Test en face-face



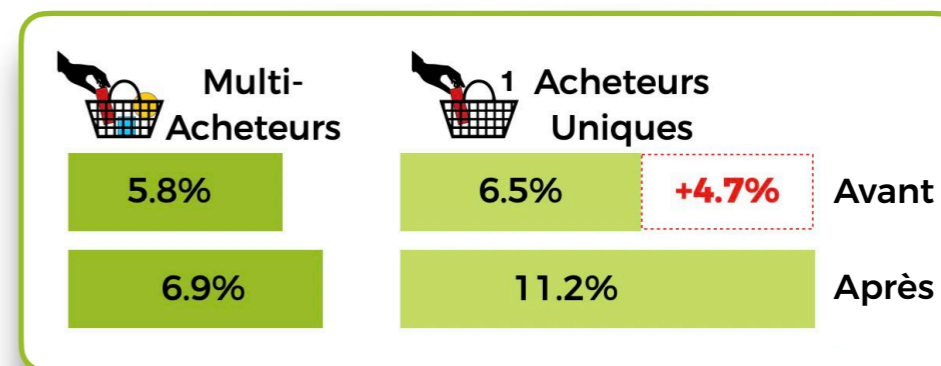
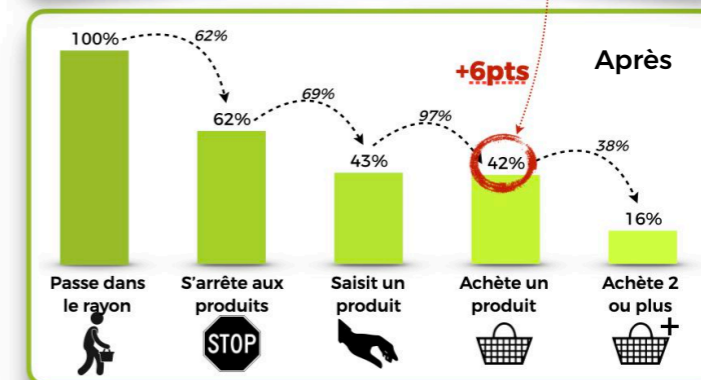
Test sur 1 face



Tests en deux phases (avant / après) sur plusieurs hypermarchés



Déploiement de nos outils de tracking pendant 1 semaine pour mesurer le trafic global magasin et l'ensemble des parcours d'achat et des interactions sur l'ensemble du rayon



Mesurer et comprendre les leviers à chaque étape de l'entonnoir de conversion permet de bâtir une expertise solide pour maîtriser la croissance et convaincre la distribution du bien fondé commercial de la démarche merchandising

BÉNÉFICES

Validation de la démarche par la distribution

La solution d'analyse déployée pour tester la démarche merchandising a permis plus que tout autre, de démontrer étape par étape la valeur ajoutée de la stratégie de l'industriel pour le fromage et ainsi faciliter son adoption par le distributeur en un temps très court, tout en levant un certain nombre d'objections qui s'étaient imposées jusqu'ici

Avoir une connaissance approfondie de l'impact de vos stratégies catégorielles fera toute la différence en terme de rentabilité et d'expertise auprès de vos clients

N'hésitez pas à nous contacter !

"Nous avons choisi Pomelo en raison d'une technologie de tracking révolutionnaire qui nous a apporté des insights nouveaux sur le comportement shopper"

- SOPHIE BREUIL
RESPONSABLE MERCHANDISING &
ETUDES COMMERCIALES

