

LIONS' BOOK

LE GUIDE DU VENDEUR
DE BOISSONS DU CAMEROUN

Objectifs

1. Standardiser le discours commercial

Assurer que toutes les équipes terrain présentent les marques avec les mêmes arguments, prix et messages.

2. Renforcer la maîtrise des produits

Permettre une connaissance rapide et précise des volumes, atouts, conditionnements, prix, marges et différenciateurs.

3. Améliorer l'efficacité terrain

Offrir un outil mobile simple et rapide pour convaincre un détaillant, répondre aux objections et conclure plus vite.

4. Uniformiser l'exécution merchandising

Garantir une visibilité cohérente des marques (frigos, PLV, planogrammes) sur tout le territoire.

5. Accroître la performance commerciale

Booster la distribution numérique, la rotation des produits et l'impact des activations, en améliorant la communication Marketing-Trade-Terrain.

Cibles

Cibles

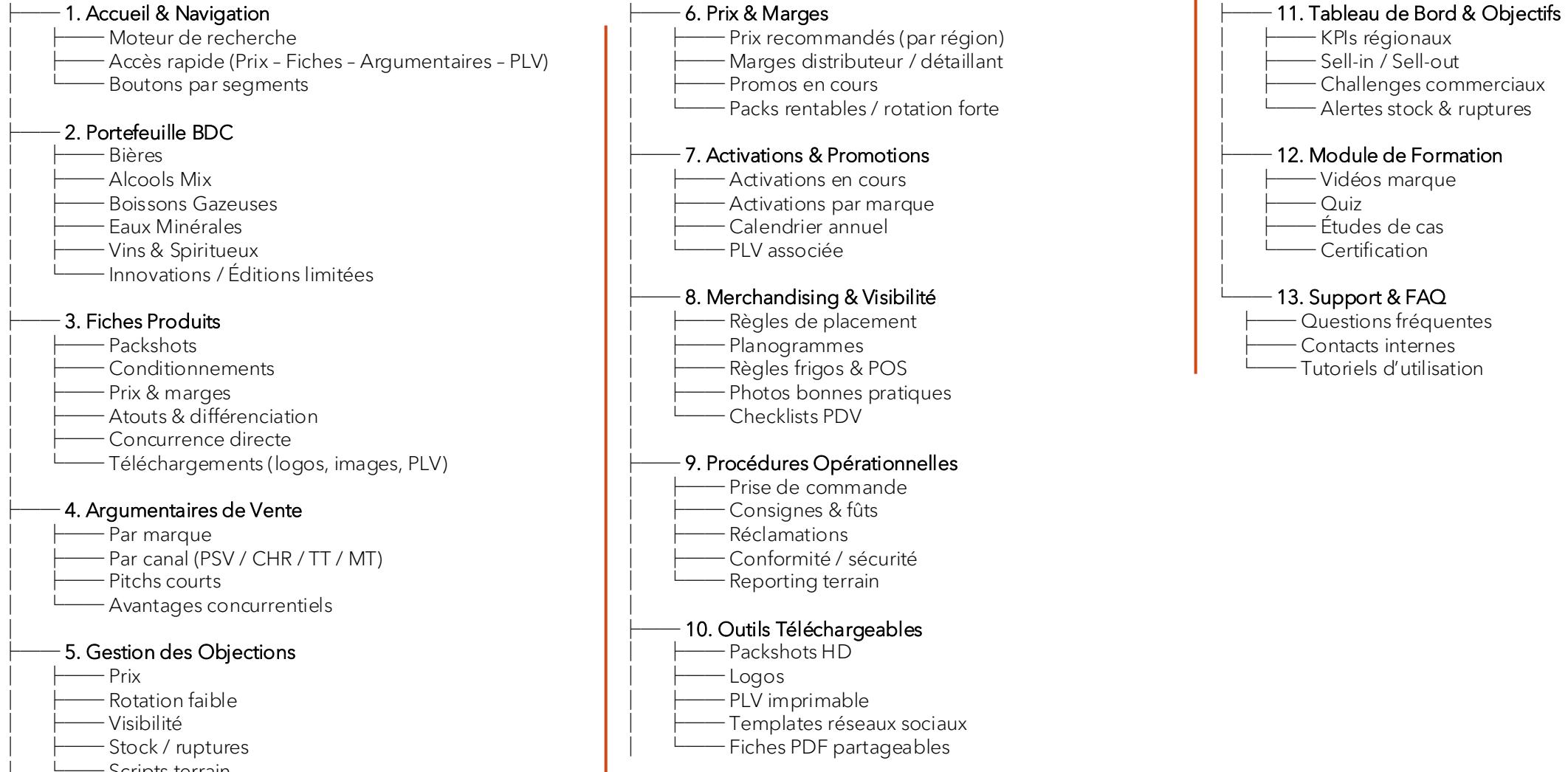
- Commercial terrain,
- Distributeur,
- Promoteur,
- Chef de secteur,
- Équipes marketing et trade.

LIONS' BOOK

Format du Guide

- Web app responsive
- + Accès offline embarqué pour zones rurales.
- + QR codes sur PLV/Frigos renvoyant vers les fiches produit.

Architecture du guide



Les rubriques du Lions' Book

1. Accueil & Navigation

- Interface simple, icônes par catégories : Bières, Boissons Gazeuses, Eaux Minérales, Vins & Spiritueux, RTD, Merchandising.
- Moteur de recherche par *marque, volume, conditionnement ou argument clé*.
- Accès rapide : Prix, Fiches techniques, Argumentaires, Objections, Promotions, Assets téléchargeables.

2. Présentation du Portefeuille BDC

2.1. Segments

- Bières (33 Export, Castel Beer, Beaufort Lager/Light, Isenbeck, Doppel, CMS, ...)
- Boissons gazeuses (TOP, World Cola, Youzou, Orangina, D'jino, Vimto...)
- Eaux minérales (Tanguy, Vitale, Aquabelle)
- Vins & Spiritueux (labels du négoce Castel, Pernod Ricard)
- Innovations & Éditions limitées

2.2. Positionnement de chaque marque

- Rôle dans le portefeuille (leader, challenger, value, image).
- Cible prioritaire (urbain, rural, jeunes, familles, premium...).
- Territoire de communication.
- Saisonnalité (carême, Ramadan, fin d'année, rentrée scolaire, été...).

3. Fiches Produits & Conditionnements

Format standardisé, clair et visuel :

Pour chaque produit :

- Nom, packshot, visuels.
- formats disponibles (33cl, 50cl, 65cl, 75cl, 1L, etc.).
- Conditionnements (Caisier, Pack, ...).
- Prix recommandé TTC & Prix distributeur.
- Marges estimatives pour distributeur / détaillant.
- Avantages clés produit (USP).
- Comparatif avec concurrents directs (Supermont, Opur, UCB, GraceDom...).
- Réglementation (pour alcool : mentions légales, interdictions).
- Codes logistiques, références article.

Téléchargements : images HD, logos, PLV, vidéos.

Navigating Q&A sessions

4. Argumentaires de Vente

4.1. Argumentaire par marque

- 5 arguments clés à utiliser en point de vente.
- Messages adaptés par canal : CHR, PSV, TT/MT, modern trade.

4.2. Pitchs ultra-courts

- Phrases de 10 secondes pour convaincre un détaillant.
- Messages consommateur à relayer en boutique.

4.3. Différenciation concurrentielle

- Qu'est-ce qui fait la force de chaque produit.
- Comment répondre aux marques concurrentes.

5. Gestion des Objections & Réponses Types

Exemples :

Prix trop élevé → justification valeur/marge.

Produit ne tourne pas → mise en avant des activations.

Manque de visibilité → solutions PLV gratuites.

Ruptures fréquentes → réassort, argument stock sécurité.

Chaque objection = réponse simple + script terrain.

7. Activations Trade & Promotions

7.1. Activations en cours

- Brief activation (Booster, TOP 50, World Cola Inspire le Monde, Beaufort Golf, Miss Orangina...).
- Mécaniques : paie & gagne, jeux SMS, sampling, rédemption.
- PLV associée.
- Calendrier de visibilité.

7.2. Historique des campagnes

- Activations par marque.
- Résultats clés pour argumenter en terrain.

8. Merchandising & Visibilité

- Règles de placement par gamme (bières, soft, eaux).
- Planogrammes par type de point de vente.
- Règles d'utilisation frigos & matériel POS.
- Photos bonnes pratiques (avant/après).
- Checklists points de vente.

Navigating Q&A sessions

9. Procédures Opérationnelles

- Prise de commande.
- Retour de bouteilles, consignes, fûts.
- Gestion des réclamations.
- Règles de conformité et sécurité.
- Suivi digital (applications internes, CRM, reporting).

10. Outils & Supports Téléchargeables

- Packshots HD.
- Logos officiels.
- PLV imprimable.
- Gabarits réseaux sociaux.
- Fiches prix et fiches produits PDF.
- Vidéos marque.
- Argumentaires en format partageable (WhatsApp, PDF, JPG).

12. Module de Formation

- Capsules vidéo par marque.
- Quiz d'évaluation.
- Scénarios de vente (jeux de rôle).
- Certificat interne de validation.

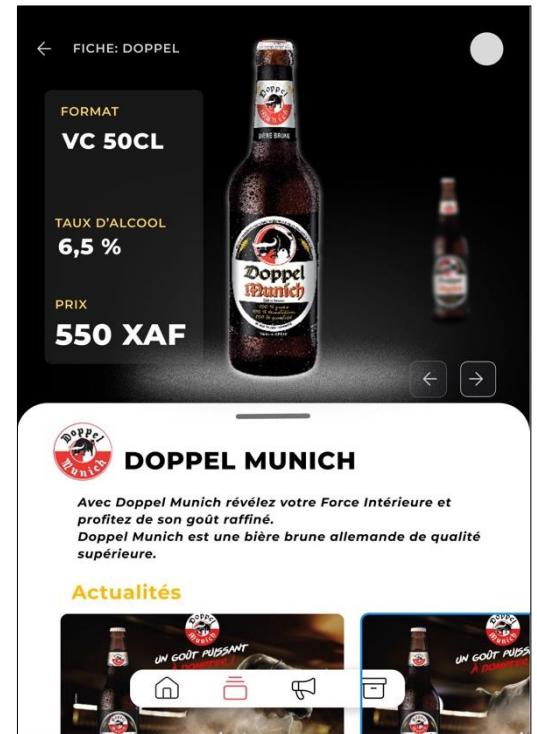
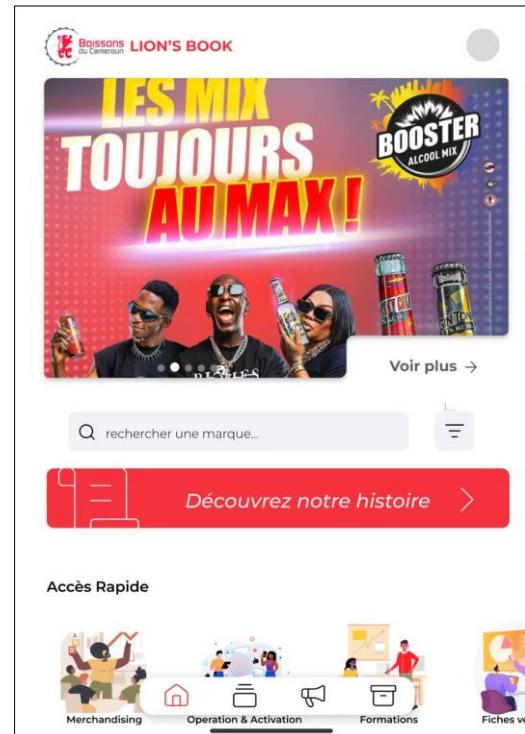
11. Tableau de Bord & Reporting

- Indicateurs clés par région.
- Objectifs mensuels / hebdomadaires.
- Suivi sell-in/sell-out.
- Challenges commerciaux.
- Notification des ruptures, alertes stock.

13. FAQ & Support

- Questions terrain les plus fréquentes.
- Contact marketing / trade / supply.
- Tutoriels utilisation du guide digital.

Work in progress



Prochaines étapes

Merci