



Rapport d'activité **BACK TO SCHOOL**

DOUALA & YAOUNDE : SEMAINE 5
15/10/18 – 20/10/18)

Par LPM Consulting Cameroun

Rappel : contexte-Cible-Objectifs



- La rentrée scolaire.
- Reprise des activités sur le Cameroun
- Bonne présence et amélioration de la visibilité



- Clients des PDV de la shortlist
- Douala & Yaoundé



- Reconquête du marché de l'Afrique Centrale.
- Fidélisation des clients VQR (récompense) et recrutement des suspects et prospects à travers la promotion « BACK TO SCHOOL »
- Faire croître le capital sympathique des consommateurs VQR envers la marque
- Réaliser des volumes de vente additionnelle dans les PDV activés.

Rappel principe & mécanisme

Principe

Achat + carte à gratter



Mécanisme



Achat de 02 boites 8P ou 01
boite 24P = carte à gratter = 0
ou 1 lot

Clients des PDV de la
shortlist



Cible



Les lots

- Stylos
- Cahiers
- Trousse académique
- Sac à dos

Durée: 04 semaines

Villes: Douala & Yaoundé

Overview





ANALYSE DES VENTES

Sales week overview

104,96%de real Douala

**5038/4800
boîtes**

Yaoundé 127,02%de real

5335/4200 boîtes

**115,25%
de real**

**10373/ 9000
boîtes**

Cameroun

Moyenne de ventes

57,5/ jour

1,59 Cartons

- Décollage des ventes
- Légère croissance du volume de vente

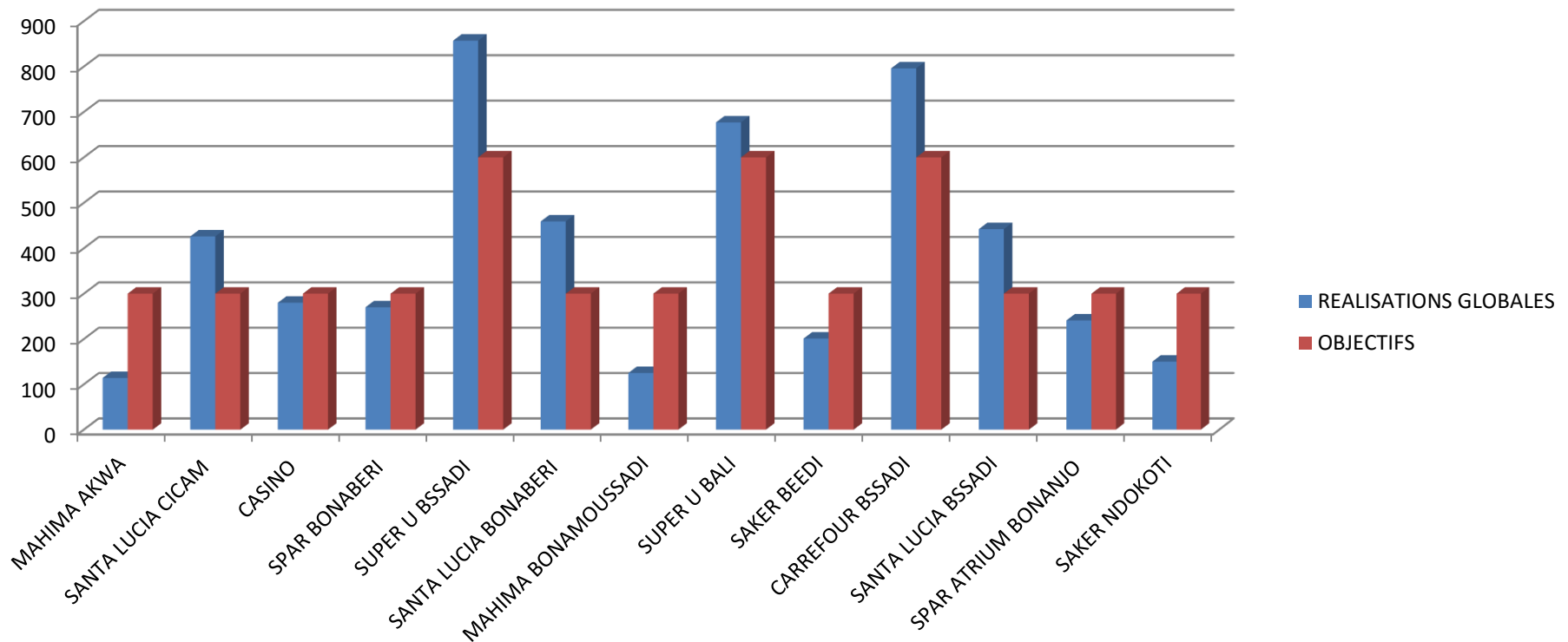


Détails Villes 1....

Douala

DEPLOIEMENT								
Nº	PDV'S	JRS	Classique	Light	24Portions	REALISATIONS GLOBALES	OBJECTIFS	TAUX DE REALISATION GLOBALE
1	MAHIMA AKWA	6	74	19	21	114	300	38,00%
2	SANTA LUCIA CICAM	6	391	27	8	426	300	142,00%
3	CASINO	6	200	50	30	280	300	93,33%
4	SPAR BONABERI	6	250	0	20	270	300	90,00%
5	SUPER U BSSADI	6	731	62	64	857	600	142,83%
6	SANTA LUCIA BONABERI	6	350	53	56	459	300	153,00%
7	MAHIMA BONAMO USSADI	6	100	15	10	125	300	41,67%
8	SUPER U BALI	6	524	63	90	677	600	112,83%
9	SAKER BEEDI	6	166	17	18	201	300	67,00%
10	CARREFOUR BSSADI	6	639	95	62	796	600	132,67%
11	SANTA LUCIA BSSADI	6	425	6	11	442	300	147,33%
12	SPAR ATRIUM BONANJO	6	152	44	45	241	300	80,33%
13	SAKER NDOKOTI	6	75	70	5	150	300	50,00%
TOTAL			4077	521	440	5038	4800	104,96%

Villes Analyse graphique



INTERPRETATION

- Nous observons de façon générale une légère amélioration au niveau des ventes
- Super U Bssadi, Carrefour, Super U Bali, Santa Lucia Bonamoussadi ont réalisé de meilleurs ventes par rapport aux autres PDV's, du fait de l'affluence et de la qualité des clients.

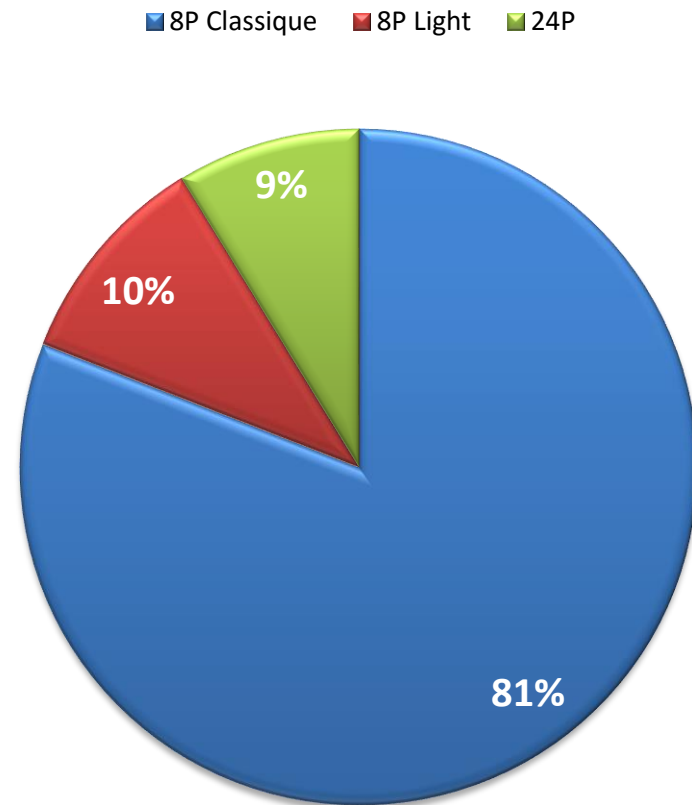
Douala les parts par type de produit

8P Classique	8P Light	24P	Réalisati ons globales
4077	521	440	5038
80,92%	10,34%	8,73%	100,00%

INTERPRETATION:

- Il est question pour nous ici ressortir les parts de chacun des produits suscités
- 8P classique 81% est la variété la plus prisée du faite de sa notoriété mais aussi du faite de son prix
- 8P Light & 24P se partagent à part inégale les 19% du gâteau, soit 10% - 8P Light et 9% 24P

Diagramme circulaire des ventes/type



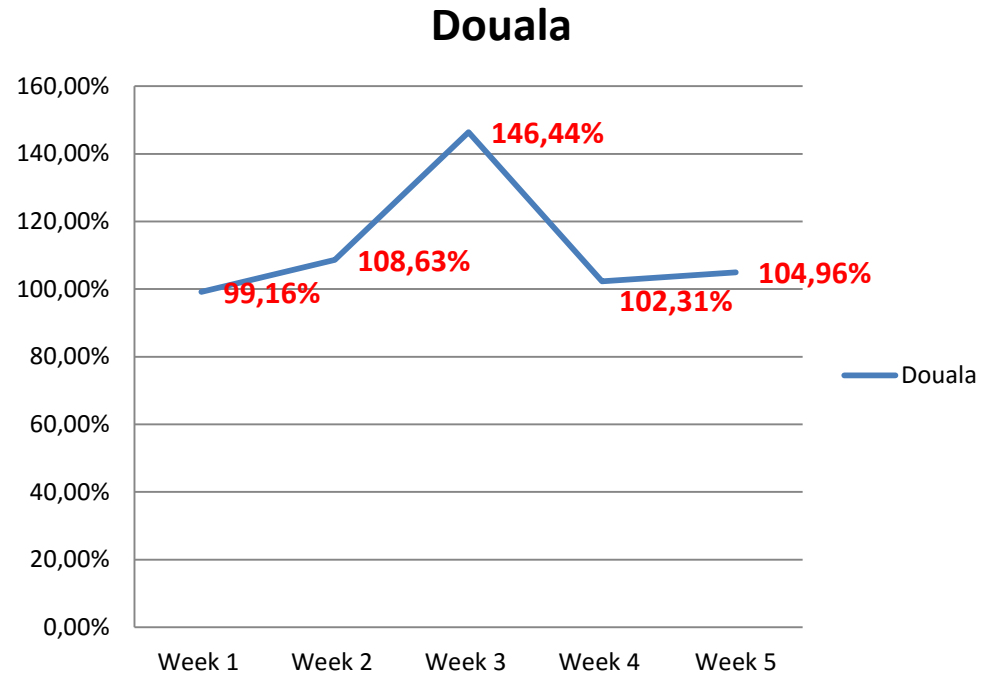
Evolution des ventes Douala

Recap des ventes semaine après semaine avec sa courbe évolutive

Ville	Week 1	Week 2	Week 3	Week 4	Week 5
Douala	4115	5214	7029	4911	5038
	99,16%	108,63%	146,44%	102,31%	104,96%

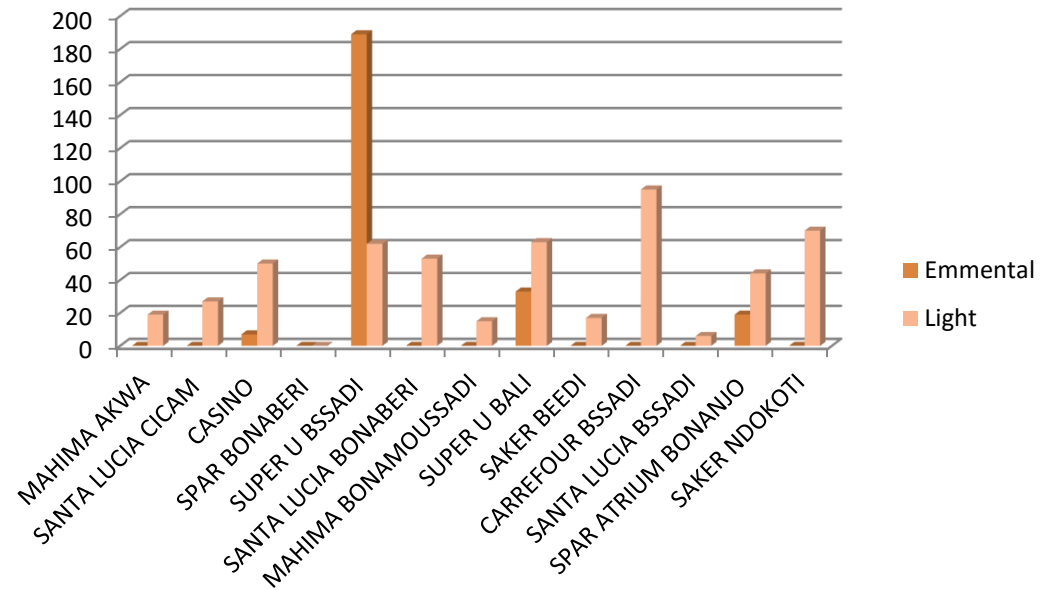
Interprétation:

- Légère croissance à la semaine 5
- Performance moyenne des PDV's et leur vendeuse (BA)
- Maximiser sur les Top PDV's



Emmental (Douala)

DEPLOIEMENT			
Nº	PDV'S	Emmental	Light
1	MAHIMA AKWA	0	19
2	SANTA LUCIA CICAM	0	27
3	CASINO	7	50
4	SPAR BONABERI	0	0
5	SUPER U BSSADI	189	62
6	SANTA LUCIA BONABERI	0	53
7	MAHIMA BONAMOOUSSADI	0	15
8	SUPER U BALI	33	63
9	SAKER BEEDI	0	17
10	CARREFOUR BSSADI	0	95
11	SANTA LUCIA BSSADI	0	6
12	SPAR ATRIUM BONANJO	19	44
13	SAKER NDOKOTI	0	70
TOTAL		248	521



INTERPRETATION:

- La présence de La vache qui rit Emmental a réduit le volumes ventes du light dans les PDV qui en vendent.
- La VQR Emmental a le même prix que La VQR light dans les PDV's, d'où la comparaison entre les produits.



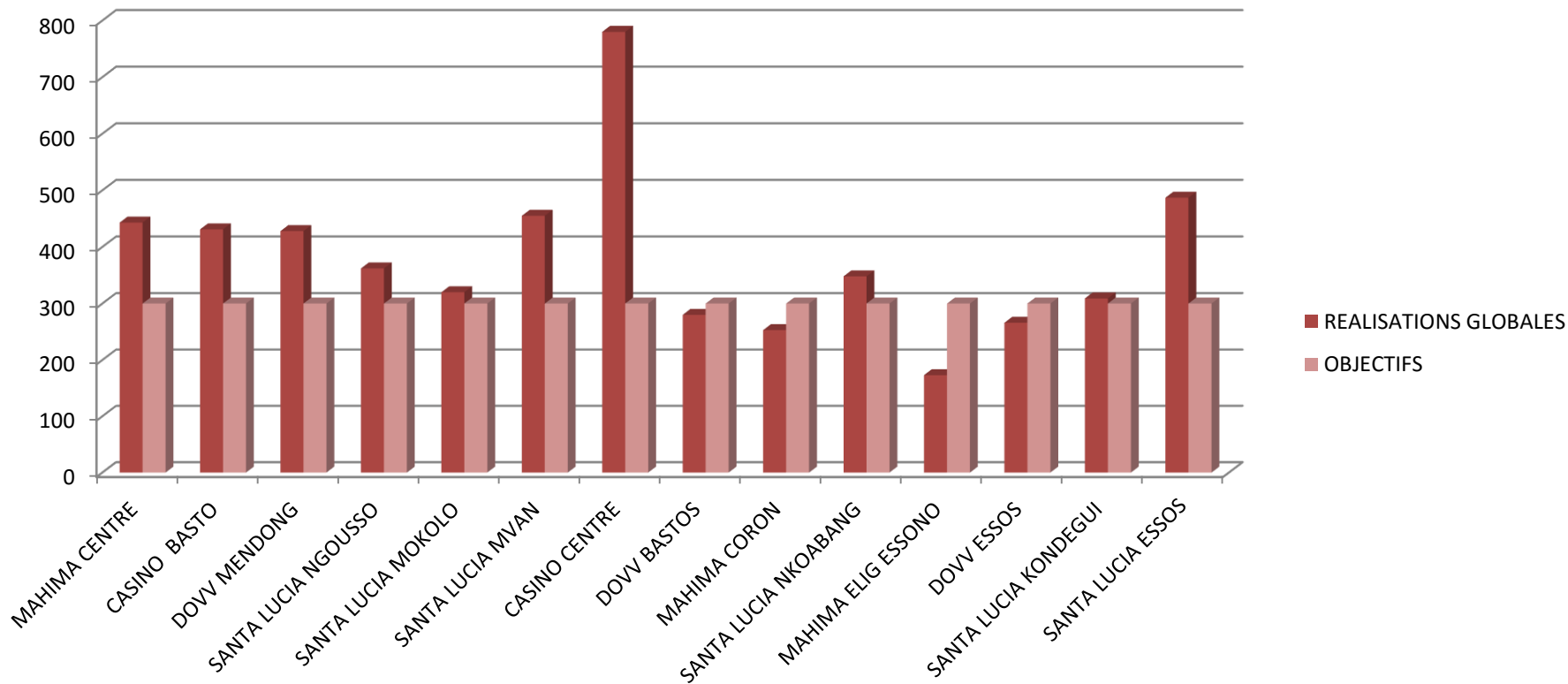
Yaoundé

Yaoundé

DEPLOIEMENT

Nº	PDV'S	JRS	Classique	Light	24Portions	REALISATIONS GLOBALES	OBJECTIFS	TAUX DE REALISATION GLOBALE
1	MAHIMA CENTRE	6	367	52	24	443	300	147,67%
2	CASINO BASTO	6	323	59	49	431	300	143,67%
3	DOVV MENDONG	6	361	39	28	428	300	142,67%
4	SANTA LUCIA NGOUSSO	5	362	0	0	362	300	120,67%
5	SANTA LUCIA MOKOLO	6	289	31	0	320	300	106,67%
6	SANTA LUCIA MVAN	6	411	28	16	455	300	151,67%
7	CASINO CENTRE	6	750	21	9	780	300	260,00%
8	DOVV BASTOS	6	273	6	1	280	300	93,33%
9	MAHIMA CORON	6	233	14	6	253	300	84,33%
10	SANTA LUCIA NKOABANG	6	336	0	12	348	300	116,00%
11	MAHIMA ELIG ESSONO	6	173	0	0	173	300	57,67%
12	DOVV ESSOS	6	244	17	5	266	300	88,67%
13	SANTA LUCIA KONDEGUI	6	255	54	0	309	300	103,00%
14	SANTA LUCIA ESSOS	6	438	27	22	487	300	162,33%
TOTAL			4815	348	172	5335	4200	127,02%

Yaoundé analyse graphique



INTERPRETATION:

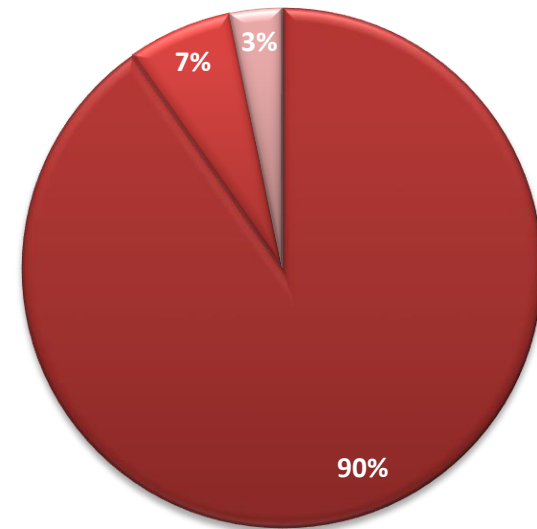
- les meilleurs performance sont celles de : Casino centre, Santa lucia Mvan et Santa lucia Essos, Mahima centre, Casino Basto, Dovv Mendong

Yaoundé les parts par type de produit

8P CLASSIQUE	8P LIGHT	24 P	RÉALISATIONS
4815	348	172	5335
90,25%	6,52%	3,22%	100,00%

Diagramme circulaire des ventes/types

■ 8P CLASSIQUE ■ 8P LIGHT ■ 24 P

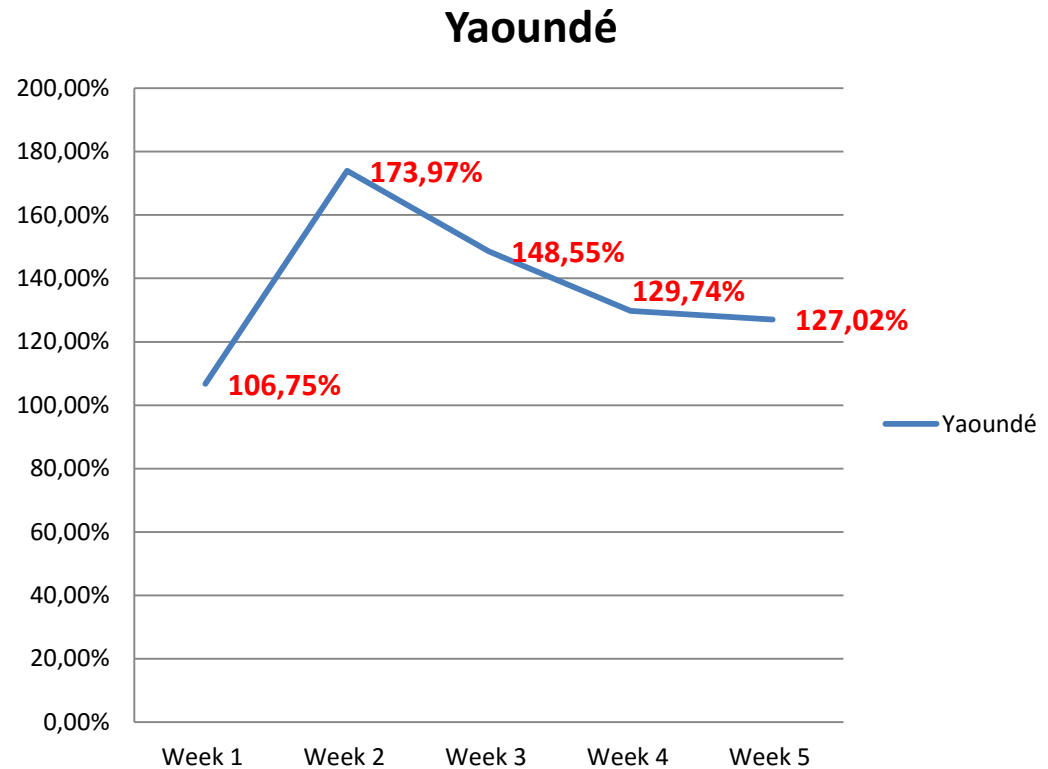


INTERPRETATION:

- Il est question pour nous ici de ressortir les parts de chacun des produits suscités
- 8P classique reste la variété la plus prisée du faite de sa notoriété mais aussi du faite de son prix avec 90%
- le 8p light suit avec 7% et enfin 24P avec 3%

Evolution des ventes Yaoundé

Ville	Week 1	Week 2	Week 3	Week 4	Week 5
Yaoundé	3576	5567	6239	5449	5335
	106,75%	173,97%	148,55%	129,74%	127,02%



Interprétation:

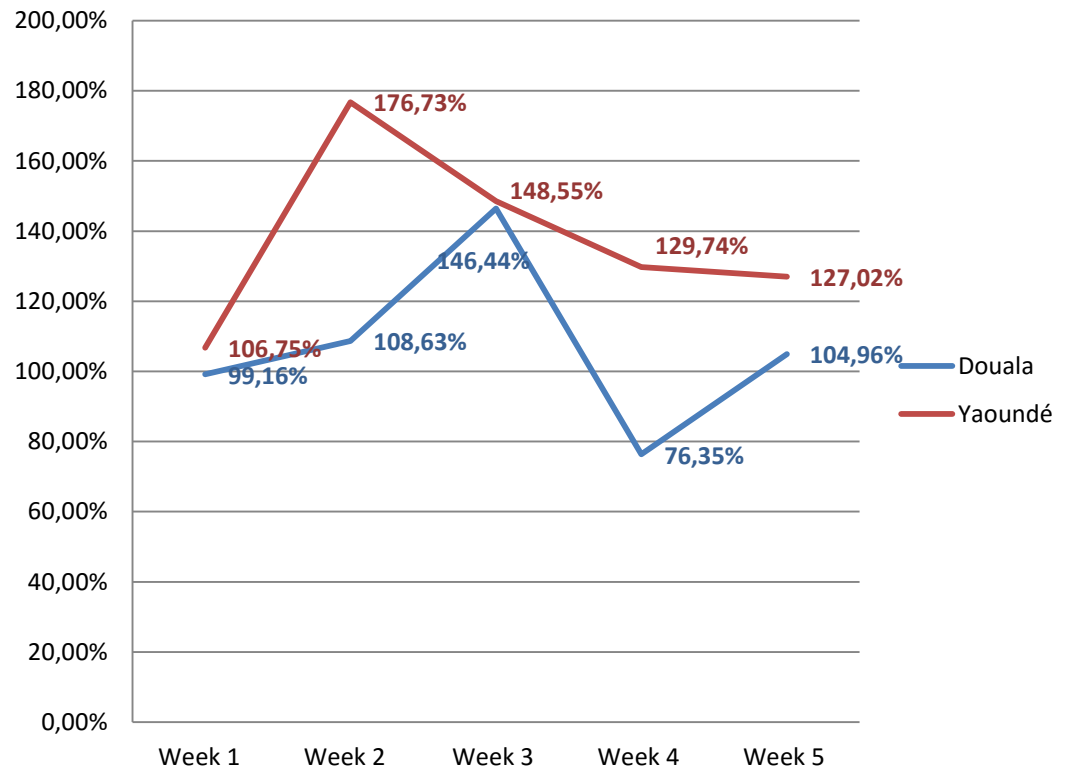
- Baisse de performance
- Performance réduite des PDV's et leur vendeuse (BA)



Synthèse des ventes & gestion des stock nationwide

Synthèse des ventes Dla/Yde

Villes	Week 1	Week 2	Week 3	Week 4	Week 5
Douala	99,16%	108,63%	146,44%	76,35%	104,96%
Yaoundé	106,75%	176,73%	148,55%	129,74%	127,02%



Interprétation:

- Baisse des ventes à yaoundé cette semaine et légère croissance dans la ville de Douala
- L'effort poussé des BA pour maintenir à niveau les volumes de vente
- Respect des ways of working

Gestion des stock Dla / Ydé

Tableau illustratif des ruptures de stock dans les PDV

Classroom Observation

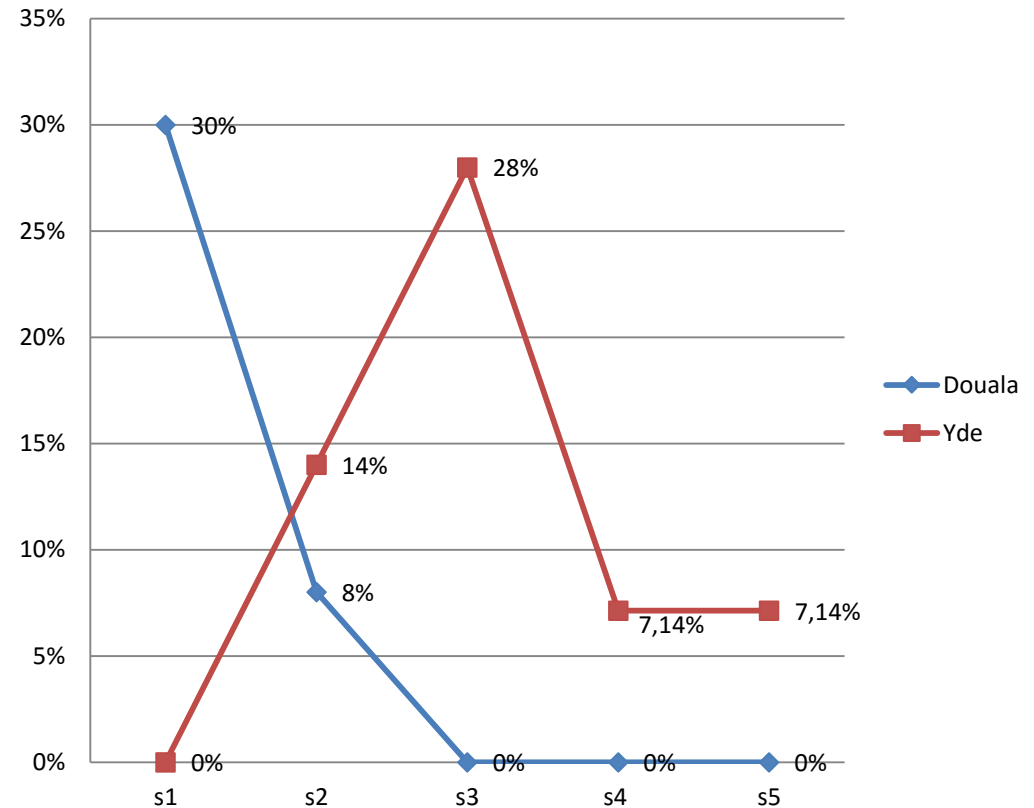


Ville	Week	Point de vente	Nbre de jrs de rupture	Jrs exactes de rupture
Douala	S1	Santa Lucia bonamoussadi	2	18/09 au 19/09
		Santa Lucia Cicam	2	18/09 au 19/09
		Saker Ndokoti	2	21/09 au 22/09
		Saker Beedi	2	21/09 au 22/09
	S2	Saker Beedi	1	25/09
Yaoundé	S2	Casino Bastos	1	29/09
		Santa Lucia Essos	2	28/09
	S3	Casino Bastos	1	01/10
		Santa Lucia Kondegui	3	01/10 au 03/10
		Santa Lucia Essos	1	03/10
		Mahima Coron	1	03/10
	S4	DOVV Essos	4	10/10 au 13/10
	S5	DOVV Essos	1	15/10/10

Courbe du taux de rupture Dla / Ydé

	Douala	Yde
s1	30%	0%
s2	8%	14%
s3	0%	28%
s4	0%	7,14%
s5	0%	7,14%

- Disparition des ruptures à Douala contrairement à Yaoundé qui a connu une rupture à Dovv Essos le 15/10
- Le PDV a été approvisionné le lendemain (16/10)



Taux de succès S4

DOUALA			
Nº	BA/PDV'S	Nbre de personne abordées	Nbre de personne ayant effectué un achat
1	MAHIMA AKWA	93	68
2	SANTA LUCIA CICAM	362	217
3	CASINO	215	155
4	SPAR BONABERIE	236	145
5	SUPER U BSSADI	632	461
6	SANTA LUCIA BONABERI	360	258
7	MAHIMA BONAMOOUSSADI	133	68
8	SUPER U BALI	621	384
9	SAKER BEEDI	147	110
10	CARREFOUR BSSADI	638	429
11	SANTA LUCIA BSSADI	325	227
12	SPAR ATRIUM BONANJO	229	143
13	SAKER NDOKOTI	100	78
14	SAKER SALLE DES FETES	153	68
15	SAKER BALI	369	217
16	SAKER CATHEDRALE	250	155
Total		4863	3183

YAOUNDE			
Nº	BA/PDV'S	Nbre de personne abordées	Nbre de personne ayant effectué un achat
1	MAHIMA CENTRE	315	234
2	CASINO BASTOS	300	240
3	DOVV MENDONG	412	228
4	SANTA LUCIA NGOUSSO	236	181
5	SANTA LUCIA MOKOLO	183	160
6	SANTA LUCIA MVAN	400	236
7	CASINO CENTRE	514	395
8	DOVV BASTOS	200	141
9	MAHIMA CORON	150	130
10	SANTA LUCIA NKOABANG	200	180
11	MAHIMA ELIG ESSONO	130	87
12	DOVV ESSOS	360	136
13	SANTA LUCIA KONDEGUI	250	155
14	SANTA LUCIA ESSOS	300	255
Total		3950	2758

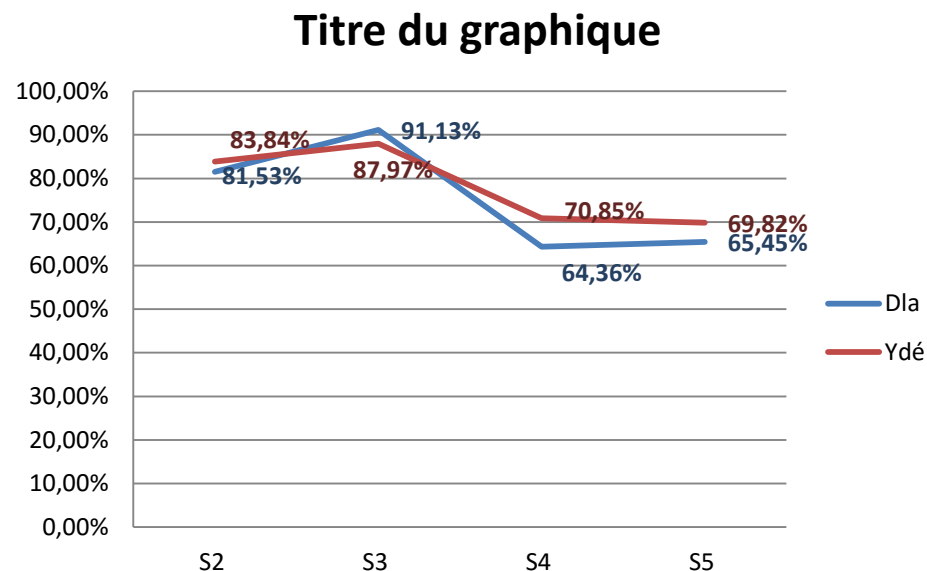
Taux de succès: 69,82%

Taux de succès: 65,45%

Taux de succès

Tableau Récapitulatif

Villes	S2	S3	S4	S5
Dla	81,53%	91,13%	64,36%	65,45%
Ydé	83,84%	87,97%	70,85%	69,82%



- Décroissance du taux de succès à Yaoundé, bien que le produit et la promo soient appréciés
- Légère amélioration du taux de succès à Douala



Rewards items management

Gestion des lots (Douala)

LOTS						
	PDV'S	Sacs à dos	Boîtes académiques	Cahiers	Stylos	TOTAL
1	MAHIMA AKWA	2	2	6	1	11
2	SANTA LUCIA CICAM	3	8	6	17	34
3	CASINO	1	6	1	4	12
4	SPAR BONABERI	2	3	5	6	16
5	SUPER U BSSADI	7	16	25	30	78
6	SANTA LUCIA BONABERI	3	6	5	7	21
7	MAHIMA BONAMO USSADI	1	2	2	4	9
8	SUPER U BALI	9	15	23	30	77
9	SAKER BEEDI	5	8	8	8	29
10	CARREFOUR BSSADI	6	11	11	22	50
11	SANTA LUCIA BSSADI	6	11	11	22	50
12	SPAR ATRIUM BONANJO	1	2	3	8	14
13	SAKER NDOKOTI	2	5	4	3	14
TOTAL		48	95	110	162	415

Gestion des lots (Yaoundé)

LOTS						
Nº	PDV's	SACS	BOITES ACADEMIQUES	CAHIERS	STYLOS	TOTAL
1	MAHIMA CENTRE	3	4	10	9	26
2	CASINO BASTO	1	4	5	5	15
3	DOVV MENDONG	2	3	6	9	20
4	SANTA LUCIA NGOUSSO	3	2	12	12	29
5	SANTA LUCIA MOKOLO	4	5	7	11	27
6	SANTA LUCIA MVAN	3	3	7	10	23
7	CASINO CENTRE	2	5	6	10	23
8	DOVV BASTOS	0	2	6	6	14
9	MAHIMA CORON	1	1	1	3	6
10	SANTA LUCIA NKOABANG	0	0	0	0	0
11	MAHIMA ELIG ESSONO	4	5	6	8	23
12	DOVV ESSOS	2	5	9	10	26
13	SANTA LUCIA KONDEGUI	3	6	2	10	21
14	SANTA LUCIA ESSOS	4	9	21	11	45
TOTAL		32	54	98	114	298

Synthèse de Gestion des lots DLA/YDE



Villes	Sac à dos	Boites académiques	Cahiers	Stylos
Douala	48	95	110	162
Yaoundé	32	54	98	114
Total	80	149	208	276

Synthèse de Gestion des lots CMR

S1					S2				S3				S4				S5			
Villes	Sac à dos	Boites académiques	Cahiers	Stylos	Sac à dos	Boites académiques	Cahiers	Stylos	Sac à dos	Boites académiques	Cahiers	Stylos	Sac à dos	Boites académiques	Cahiers	Stylos	Sac à dos	Boites académiques	Cahiers	Stylos
Douala	108	169	277	305	81	162	314	377	77	129	297	336	24	40	85	104	48	95	110	162
Yaoundé	99	130	207	46 (lots confondus)	78	156	225	137	114	131	245	95	63	87	243	131	32	54	98	114
Total	207	299	484	305	159	318	539	514	191	260	542	431	87	127	328	235	80	149	208	276



Total Global	Sac à dos	Boites académiques	Cahiers	Stylos	Lots confondus 1 ^{ère} semaine
	724	1153	2101	1761	46

Synthèse de Gestion des lots CMR

Villes	Sac à dos	Boites académiques	Cahiers	Stylos	Lots confondus 1 ^{ère} semaine
Lots initiaux	1000	1500	3000	4000	46
Lots distribués	724	1153	2101	1761	
Lots restant	276	347	899	2239	-46





*Feedback
Consommateur et veille
concurrentielle*

Retour clients



Sur le mécanisme

- Facilite le gain
- Effort client réduit (accès facile à la promotion)

Sur les lots:

- Souhaiteraient avoir des free issues pour la dégustation à la prochaine promotion
- Lot adéquat à la période en cours(rentrée scolaire), mais pas adéquat pour certains clients

Sur le produit VQR:

- Satisfaction de la majorité
- De bons apports calorifiques

Sur leur suggestions:

- Faire des promotions permanemment
- Réduction du prix de La VQR
- Prix unique dans tous les PDV'S

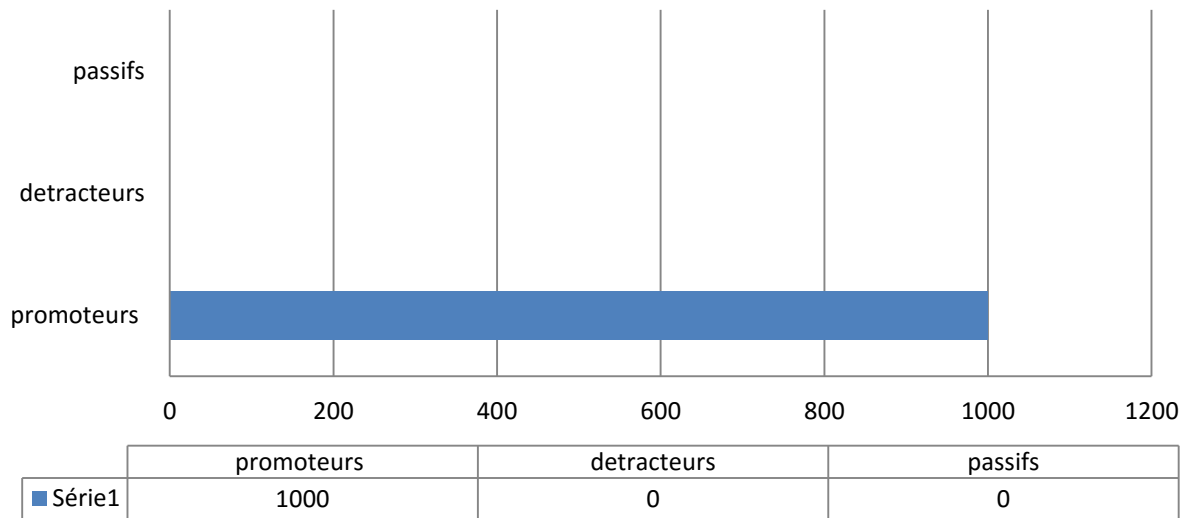


NPS (Net Promoter Score)

S5

Pays	Villes	Echantil lon	Promot eurs	Détract eurs	Passifs	NPS
Cameroun	DLA	1000	1000	0	0	100%
	YDE	1000	1000	0	0	100%

Titre du graphique



Veille concurrentielle



Sur les fromages

- L'apparition d'HOLLANDAISE à Mahima Bonamoussadi à 950
- Le pdv Carrefour innove avec son fromage CARREFOUR KID
- Taux de présence de ALVITA réduit dans les pdv's

Sur les margarines:



Sur les mayonnaises:

- Promotion de la Mayonnaise Everyday(500ml) dans les supermarchés santa Lucia (-250frs)

Sur les pattes chocolatées:

- Bambi de 100g en promotion à Carrefour à 500frs CFA





Visibilité



BTS global overview



Observation

Observations:

- PLV effective à Douala & Yaoundé aux couleurs de la promotion BTS

Les Actions:

- Veiller au Maintien les supports de visibilité VQR dans les différents PDV's jusqu'à la fin de l'activation.





Balade photos d'activation dans les PDV's pour la campagne BTS



*Hôtesse en one to
one connect*

VILLE DE DOUALA



VILLE DE YAOUNDE





*Client posant acte
d'achat*

ACTE D'ACHAT DOUALA



ACTE D'ACHAT YAOUNDE





Client grattant

CLIENTS DOUALA



VILLE DE YAOUNDE





*Clients recevant
leur lot*

GAGNANTS DE DOUALA



GAGNANTS DE YAOUNDE



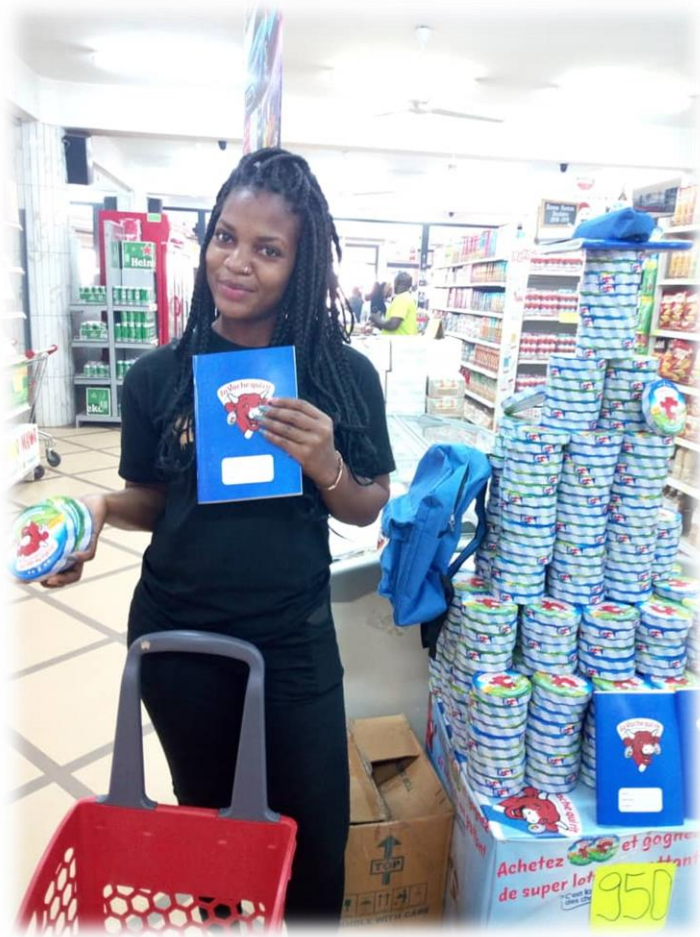


Autres photos

VILLE DE DOUALA



VILLE DE YAOUNDE





Ce qu'il faut retenir

Les grandes leçons



Gestion des PDV's

- Problème de stock cette semaine à Yaoundé à DOVV ESSOS
- Maximiser les ventes avec la présence de la BA et avoir une BA par PDV

Gestion de la qualité

- 2 Boîtes de classique sans date de fabrication et d'expiration à Spar Bonabéri
- Quelques boîtes sur l'ilot de date péremption: décembre 2018

Gestion des ressources

- Feed back des superviseurs sur le moindre problème
- Pro activité des BA

Gestion des lots:

- Le respect du transfert hebdomadaire des lots
- Le respect de la constitution de la cagnotte journalière par BA

Gestion de la visibilité:

- Visibilité effective dans les deux villes (13 PDV Douala et 14 Yaoundé)
- Respect du dresscode de l'activité(jean noir + t-shirt bleu vqr + ballerine noire)





Merci