



Rapport de l'activité BTS Cameroun (18/09/18)

Du contexte



- La société Fromageries Bel est une entreprise de l'industrie agroalimentaire ayant son siège à Suresnes dans les Hauts-de-Seine en région Île-de-France
- Comme toutes les entreprises citoyennes les fromageries bel ne restent pas indifférentes face à la période « rentrée scolaire »...
- C'est dans ce sens qu'elles lancent dans certains pays et notamment le Cameroun la campagne intitulée « Back To School » pour accompagner les parents durant cette période
- Le présent rapport vise à présenter l'état de déploiement en cette phase de lancement et les actions à entreprendre pour avoir un meilleur impact

De l'activité

Principe

Achat + carte à gratter



Mecanisme



Achat de 02 boîtes 8P
ou 01 boîte 24P = carte
à gratter = 0 ou 1 lot

Clients des PDV de la
shortlist



Cible



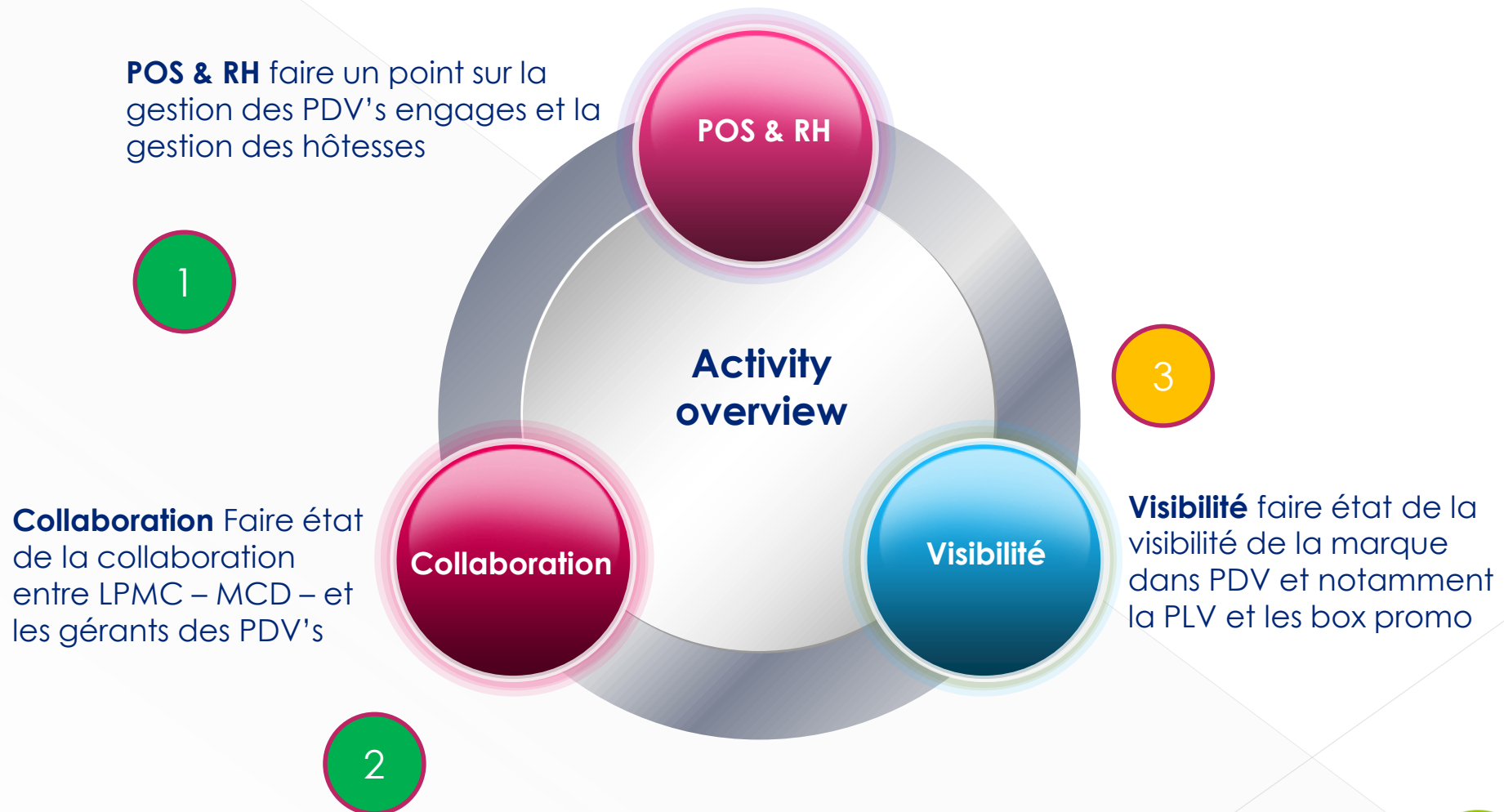
Les lots

- Stylos
- Cahiers
- Trousse académique
- Sac à dos

Durée: 04 semaines

Villes: Douala & Yaoundé

Du pilotage





POS & RH Management

Douala

AFFECTATION BA

NOMS & PRENOMS	LOCALISATION	PDV'S	Ventes
MABELE Christine	PK8	MAHIMA AKWA	50
MOULIOM Pierrette	YASSA	SANTA LUCIA CICAM	21
MACKENDI Merciel	BONANJO	CASINO	25
NDOLE Marthe	DEIDO	SPAR BONABERI	15
NGO IHINAG Helène	PK12	SUPER U BSSADI	86
PEKURE Fadimatou	DEIDO	SANTA LUCIA BONABERI	92
MABONDO Madeleine	AKWA-NORD	MAHIMA BONAMOOUSSADI	39
MUILLI Marie	MBOPPI	CASINO	-
NGO PEMHA Arianne	SIC-CACAO	SUPER U BALI	46
NGO BIBOCK Jeanne	PK16	SANTA LUCIA BSSADI	44
DIWANDJE Rebecca	BONAMOOUSSADI	SUPER U BSSADI	35
ELONG EBOA TAKOUA Winnie	COAF	CARREFOUR BSSADI	-
FOUMINGO NGOUNOU Priscille	PK14	SANTA LUCIA BSSADI	86
MPAH DALLE Annette	DEIDO	SUPER U BALI	74
BOTHAHA Béatrice	VILLAGE	SPAR ATRIUM	47
BINZE Lydienne	BEEDI	CARREFOUR BSSADI	-

 PDV activé

 PDV inactif (Refus)

 Activation aujourd'hui (ordre du pdv)

Total boites 8P: 642

Total boites 24p: 18

Douala



observation

Observations:

- ◉ Refus de déploiement conjoint des BA(SPAR Bonanjo)
- ◉ Engagement non effective du distributeur auprès des responsables des pdv's (lettre d'engagement)
- ◉ Tous les pdv's exigent la photocopie de la CNI des BA
- ◉ Démission d'une BA(cas de maladie)
- ◉ Refus de déploiement des BA(Groupe SAKER & CARREFOUR)
- ◉ Réception du matériel de promotion (lots)

Les Actions:

- ◉ Affectation d'une des BA de Spar Bonanjo à CASINO
- ◉ Les commerciaux MCD et superviseurs LPM ont conjointement présenter les BA dans les pdv's(lettre d'engagement en attente)
- ◉ Photocopie des CNI conformes et déposé dans les pdv's
- ◉ Remplacement immédiat de la BA
- ◉ Arrangement en cours entre MCD et Responsable SAKER
- ◉ Dispatching du matériel de promo au BA par les superviseurs



Yaoundé

AFFECTATION BA			
NOMS & PRENOMS	LOCALISATION	PDV'S	Ventes
MBALLA LAURAINÉ	CENTRE VILLE	MAHIMA CENTRE	36
NGONO GEORGES	BASTOS	CASINO BASTOS	1
MOUNOU CYNTHIA	MENDONG	DOVV MENDONG	-
AYABA JOELLE	NGOUSSO	SANTA LUCIA NGOUSSO	94
DJOMENE ELVINE	MOKOLO	SANTA LUCIA MOKOLO	16
MFOUMOU LARISSA	MVAN	SANTA LUCIA MVAN	6
BILOA RAISSA	CENTRE VILLE	CASINO CENTRE	96
MBARGA VANESSA	BASTOS	DOVV BASTOS	25
WETTE ORNELLA	CORON	MAHIMA CORON	13
BEGNE PASCALINE	NKOABANG	SANTA LUCIA NKOABANG	-
INGOYA JANINE	ELIG ESSONO	MAHIMA ELIG ESSONO	43
MADONE ESTELLE	ESSOS	DOVV ESSOS	21
MICHELLE TCHANOU	KONDEGUI	SANTA LUCIA KONDEGUI	-
BELLA DANIELLA	ESSOS	SANTA LUCIA ESSOS	2



PDV activé



PDV inactif (Refus)



Activation aujourd'hui (ordre du pdv)

Total boites(variétés confondues): 353

Yaoundé



observation

Observations:

- Engagement non effective du distributeur auprès des responsables des pdv's (lettre d'engagement)
- Tous les pdv's exigent la photocopie de la CNI des BA
- Arrêt de l'activation de la BA à Mahima coron à 18H30(ordre du responsable pdv)
- Refus de déploiement des BA(SANTA LUCIA NKOABANG/ SANTA LUCIA KONDEGUI / DOVV MENDONG)

Les Actions:

- Les commerciaux MCD et superviseurs LPM ont conjointement présenter les BA dans les pdv's(lettre d'engagement en attente)
- Photocopie des CNI conformes et déposé dans les pdv's
- Arrangement en cours entre MCD et Responsables(SANTA LUCIA NKOABANG/ SANTA LUCIA KONDEGUI / DOVV MENDONG)





Collaboration

Yaoundé



observation

Observations:

- Bonne collaboration (MCD/LPMC)
- Rapprochement des 2 villes dans l'activité
- Activation effective des pdv's short listés

Les Actions:

- Respect continu du retro planning
- Feed back à temps réel
- Engagement auprès des responsables des pdv's et présentation des ressources





Visibilité

BTS global overview



Observations:

- ◉ Qualité des lots approximatifs (sac à dos et trousse)
- ◉ Activation effective
- ◉ Satisfaction de la clientèle dans les pdv's
- ◉ Reporting à temps réel

Les Actions:

- ◉ Améliorer la qualité des lots pour les prochaines promotions

observation





En implémentation dans les différents PDV's totalement alignés avec MCD



produit & livré



Produit & livré



En cours production



Visibilité

SPAR ATRIUM Bonabéri



DOVV ESSOS





*Balade photos d'activation sur
la lancement campagne BTS*



*Hôtesse en one
to one connect*

L'ACTIVATION EFFECTIVE

SUPER U BONAMOUSSADI



Ville: DOUALA



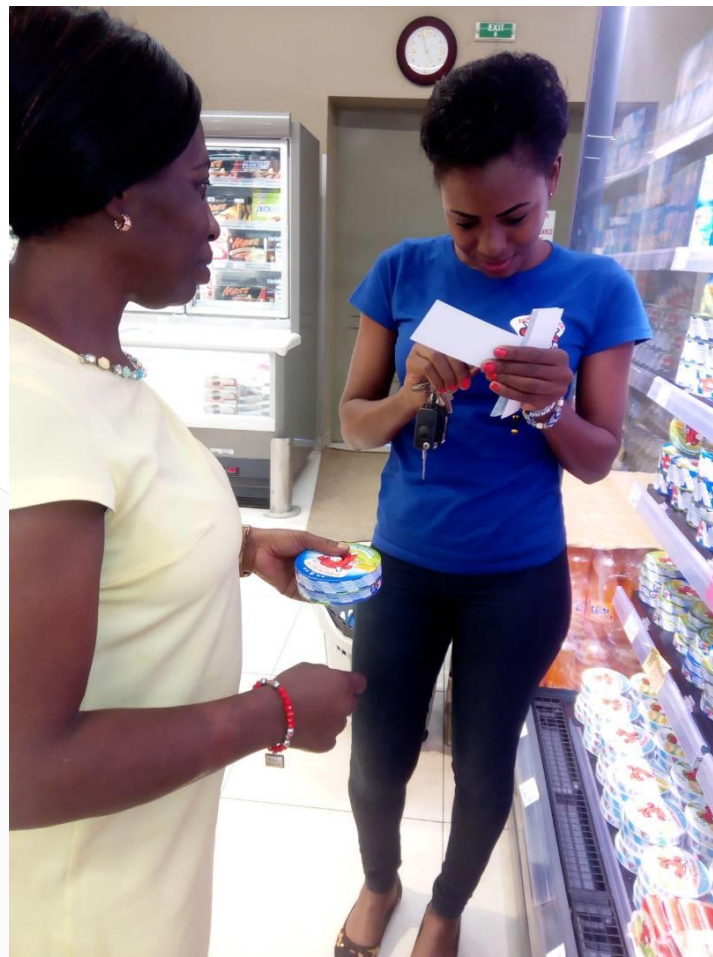
SANTA LUCIA BONAMOUSSADI

BA EN ACTIVATION



*Client posant
acte d'achat*

SUPER U BONAMOUSSADI



CLIENT QUI GRATTE LA SCRATCH CARD



Client grattant

L'ACTIVATION EFFECTIVE

SPAR ATRIUM BONABERI

Ville: DOUALA

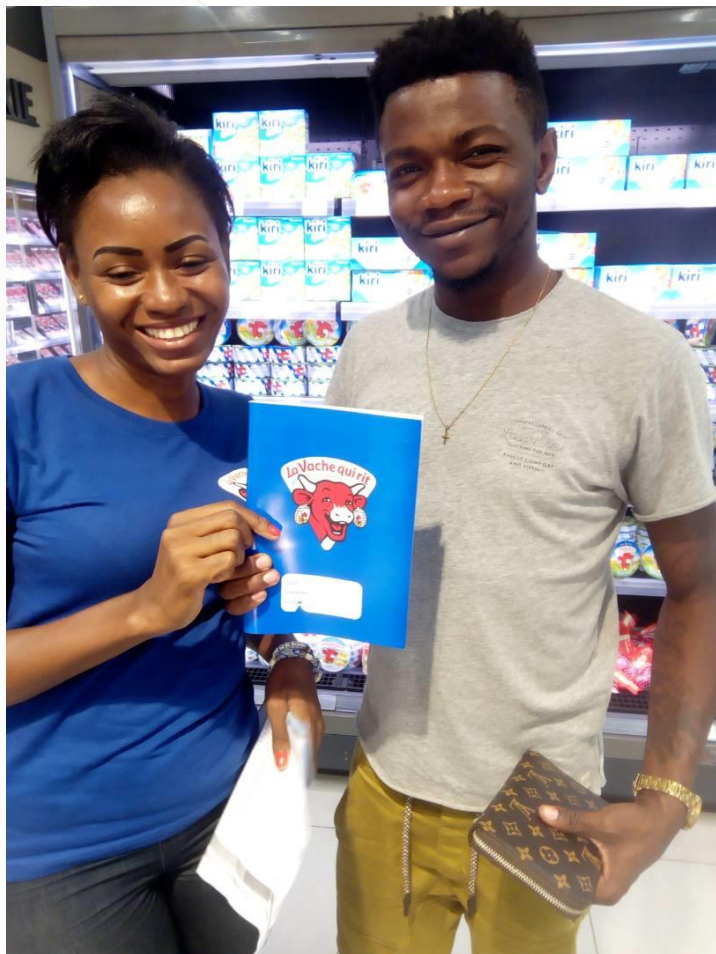


CLIENT QUI GRATTE LA SCRATCH CARD



*Client recevant
leur lot*

SUPER U BONAMOUSSADI

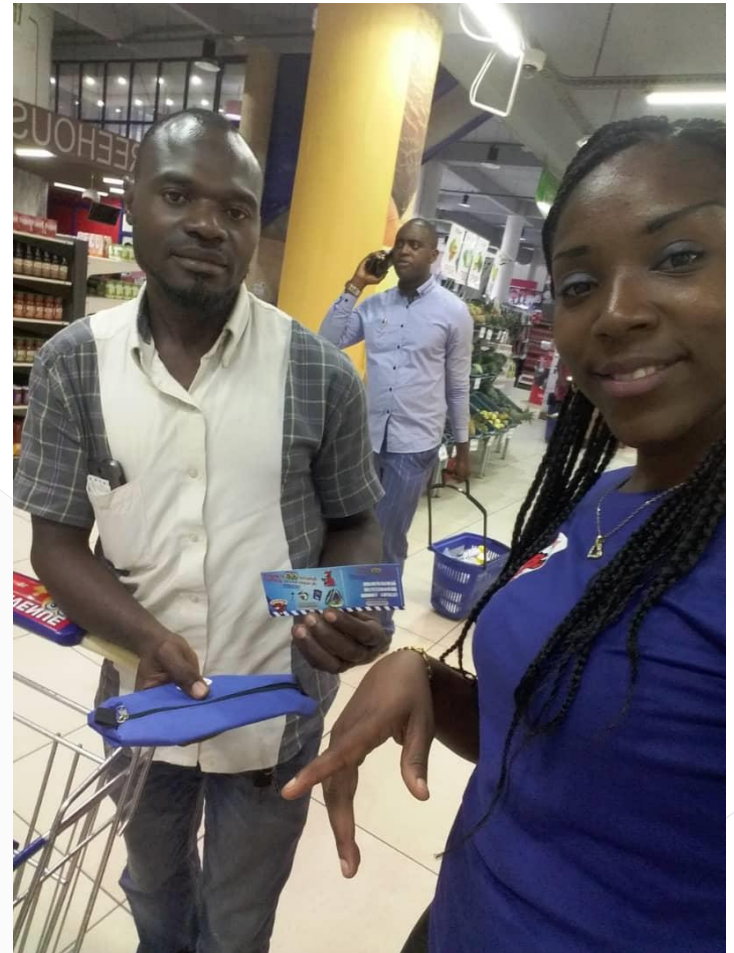


Clients qui gagnent et reçoivent leur lot

L'ACTIVATION EFFECTIVE

SPAR ATRIUM BONANJO

Ville: DOUALA



Clients qui gagnent et reçoivent leur lot



Autres photos







Feedback clients & tour de veille

Retour clients



Sur le mécanisme

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

Sur les lots:

- Belle récompense
- Lot adéquat à la période en cours(rentrée scolaire)

Sur le produit VQR:

- Satisfaction de la clientèle
- De bons apports calorifiques

Sur leur suggestions:

- Faire des promotions permanemment
- Réduction du prix de La Vqr





*Ce qu'il faut
retenir*

Les grandes leçons



Gestion des PDV's

- Approvisionnement permanent et suffisant des pdv's
- Maximiser les ventes avec la présence de la BA

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:

- Déploiement de tout le matériel de visibilité (tête de gondole, habillage des ilots, etc.)
- Respect du dresscode de l'activité(jean noir + t-shirt bleu vqr + ballerine noire)





Merci