



# Rapport d'activité **BACK TO SCHOOL**

DOUALA & YAOUNDE : SEMAINE 4  
08/10/18 – 13/10/18)

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

Centrale.

  - Fidélisation des clients VQR (récompense) et recrutement des suspects et prospects à travers le 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

Achat + carte à gratter

## Principe



## 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*

**102,31% de real**      **Douala**

**4911/4800**  
**boites**

**Yaoundé**      **129,74% de real**

**5449/4200 boîtes**

**115,11%**  
**de real**

**10360/ 9000**  
**boites**

**Cameroun**

**Moyenne de ventes**

**57,5/ jour**

**1,59 Cartons**

•Réalisation en décroissance



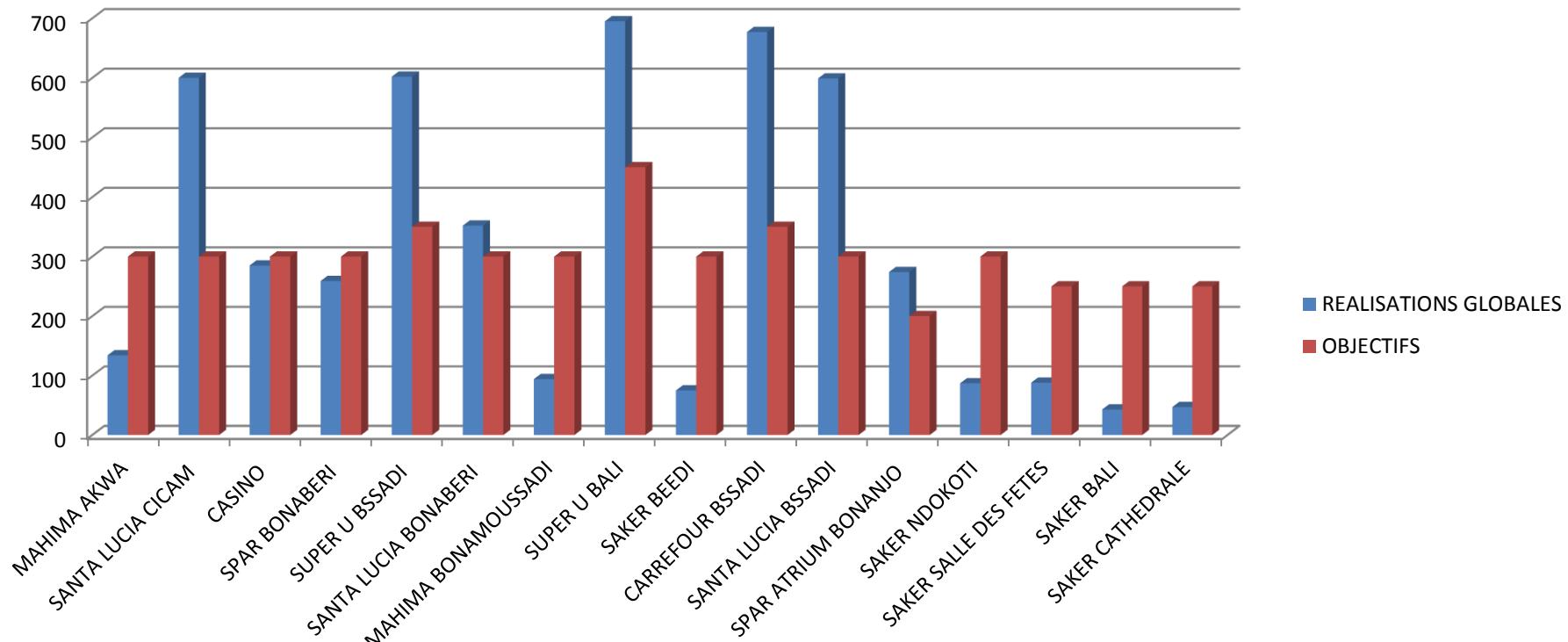
## *Détails Villes 1....*

# Douala

## DEPLOIEMENT

Nº	PDV'S	JRS	Classique	Light	24Portions	REALISATIONS GLOBALES	OBJECTIFS	TAUX DE REALISATION GLOBALE
1	MAHIMA AKWA	6	112	20	2	134	300	44,67%
2	SANTA LUCIA CICAM	6	559	17	24	600	300	200,00%
3	CASINO	6	236	16	33	285	300	95,00%
4	SPAR BONABERI	6	231	0	28	259	300	86,33%
5	SUPER U BSSADI	6	533	15	54	602	350	172,00%
6	SANTA LUCIA BONABERI	6	235	63	54	352	300	117,33%
7	MAHIMA BONAMOUSSADI	6	92	2	0	94	300	31,33%
8	SUPER U BALI	6	652	39	4	695	450	154,44%
9	SAKER BEEDI	6	67	7	1	75	300	25,00%
10	CARREFOUR BSSADI	6	600	37	40	677	350	193,43%
11	SANTA LUCIA BSSADI	6	587	12	0	599	300	199,67%
12	SPAR ATRIUM BONANJO	6	230	25	19	274	200	137,00%
13	SAKER NDOKOTI	6	75	7	5	87	300	29,00%
14	SAKER SALLE DES FETES	6	78	4	6	88	250	35,20%
15	SAKER BALI	6	34	3	6	43	250	17,20%
16	SAKER CATHEDRALE	6	36	7	4	47	250	18,80%
TOTAL			4357	274	280	4911	4800	102,31%

# Villes Analyse graphique



## INTERPRETATION

- Nous observons de façon générale une chute dans les ventes
- Carrefour, Super U Bssadi, Super U Bali, Santa Lucia Cicam ont réalisé de meilleures ventes par rapport aux autres PDV's, du fait de l'affluence et de la qualité des clients.
- Tous les supermarchés SAKER(31% des pdv), Les supermarchés Mahima, ne réalisent pas de bonnes ventes du fait d'une affluence faible dans les dits PDV's mais aussi du fait des prix plus élevés

# Douala les parts par type de produit

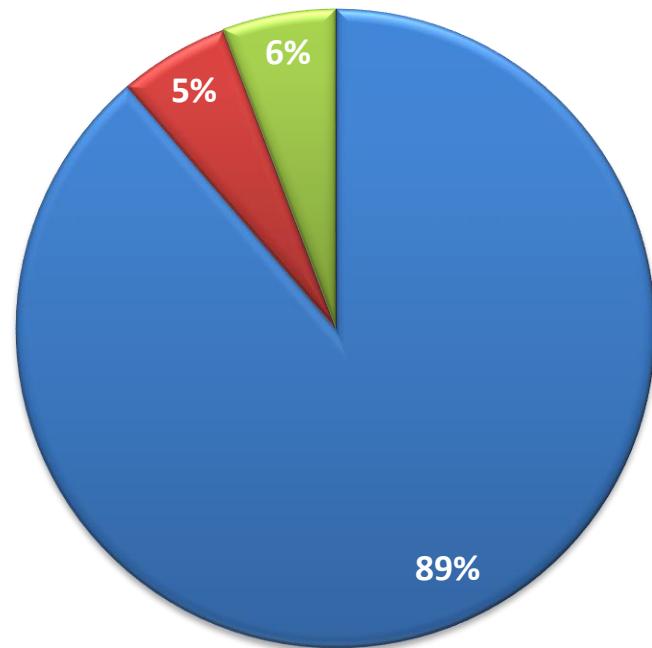
8P Classique	8P Light	24P	Réalisations globales
4357	274	280	4911
84,88%	7,48%	7,64%	100,00%

## INTERPRETATION:

- Il est question pour nous ici ressortir les parts de chacun des produits suscités
- 8P classique est la variété la plus prisée du fait de sa notoriété mais aussi du fait de son prix
- 8P Light & 24P se partagent à part inégale les 11% du gâteau, soit 5% - 8P Light et 6% 24P

**Diagramme circulaire des ventes/type**

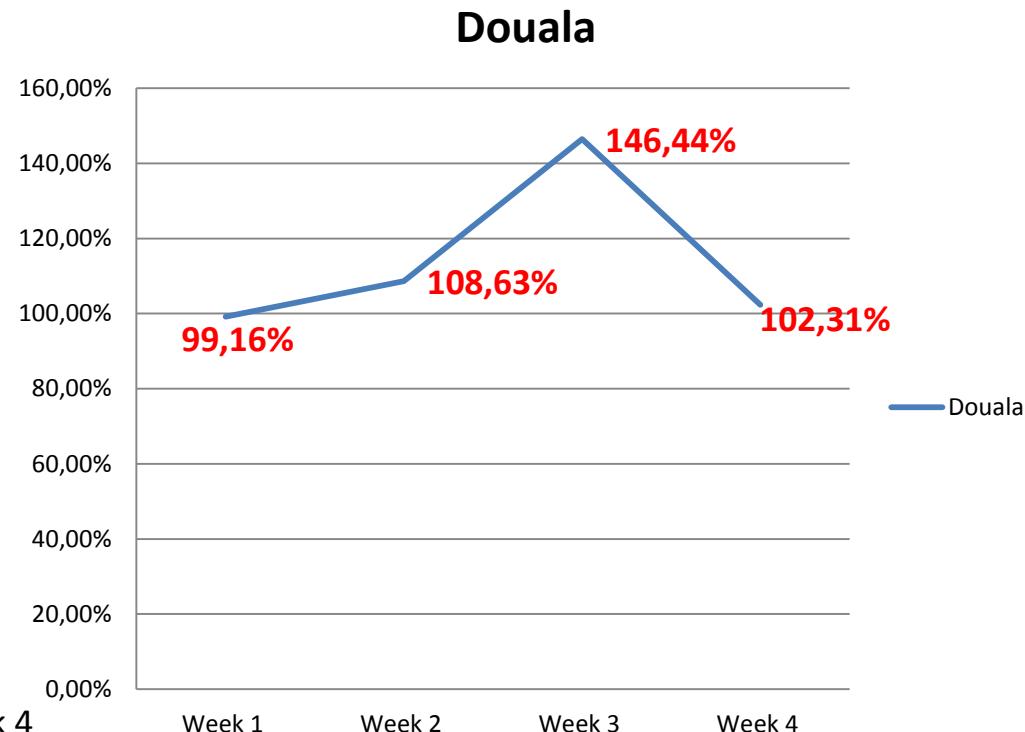
■ 8P Classique ■ 8P Light ■ 24P



# Evolution des ventes Douala

Recap des ventes semaine après semaine avec sa courbe évolutive

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



## Interprétation:

- Décroissance au niveau de la week 4
- La réduction du pouvoir d'achat pendant la semaine post électorale
- L'ajout des 3 PDV's Saker ont tiré les ventes vers le bas du fait de la faible affluence et de leur activité principale qui est la boulangerie
- Performance réduite des PDV's et leur vendeuse (BA)
- Maximiser sur les Top PDV's



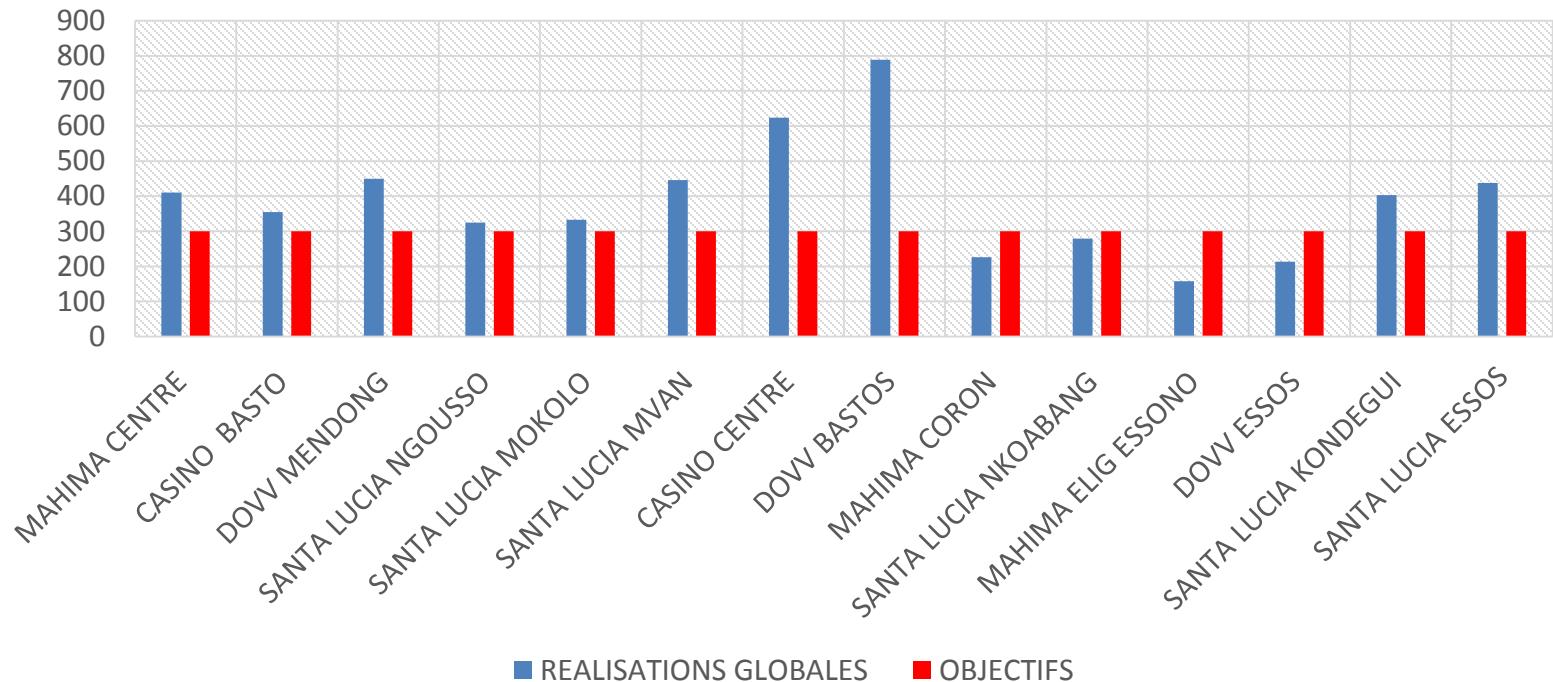
*Yaoundé*

# Yaoundé

## DEPLOIEMENT

Nº	PDV'S	JRS	Classique	Light	24Portions	REALISATIONS GLOBALES	OBJECTIFS	TAUX DE REALISATION GLOBALE
1	MAHIMA CENTRE	6	308	67	35	410	300	136,67%
2	CASINO BASTO	6	355	0	0	355	300	118,33%
3	DOVV MENDONG	6	420	12	18	450	300	150,00%
4	SANTA LUCIA NGOUSSO	5	320	0	5	325	300	108,33%
5	SANTA LUCIA MOKOLO	6	250	83	0	333	300	111,00%
6	SANTA LUCIA MVAN	6	406	25	15	446	300	148,67%
7	CASINO CENTRE	6	610	0	14	624	300	208,00%
8	DOVV BASTOS	6	739	45	5	789	300	263,00%
9	MAHIMA CORON	6	199	13	14	226	300	75,33%
10	SANTA LUCIA NKOABANG	6	269	2	8	279	300	93,00%
11	MAHIMA ELIG ESSONO	6	143	0	15	158	300	52,67%
12	DOVV ESSOS	6	204	0	9	213	300	71,00%
13	SANTA LUCIA KONDEGUI	6	369	34	0	403	300	134,33%
14	SANTA LUCIA ESSOS	6	409	1	28	438	300	146,00%
TOTAL			5001	282	166	5449	4200	129,74%

# Yaoundé analyse graphique

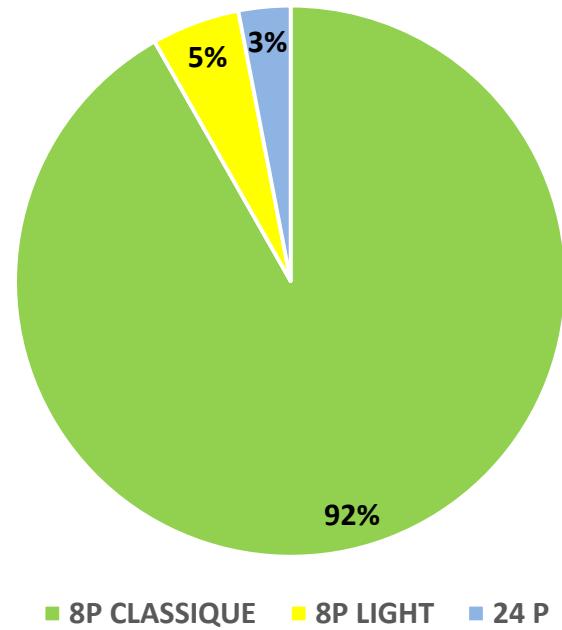


## INTERPRETATION:

- les meilleures performances sont celles de : Dovv bastos, Casino centre, Dovv mendong, Santa lucia Mvan et Santa lucia Essos.

# Yaoundé les parts par type de produit

8P CLASSIQUE	8P LIGHT	24 P	RÉALISATIONS
5001	282	166	5449
91,78%	5,18%	3,05%	100,00%



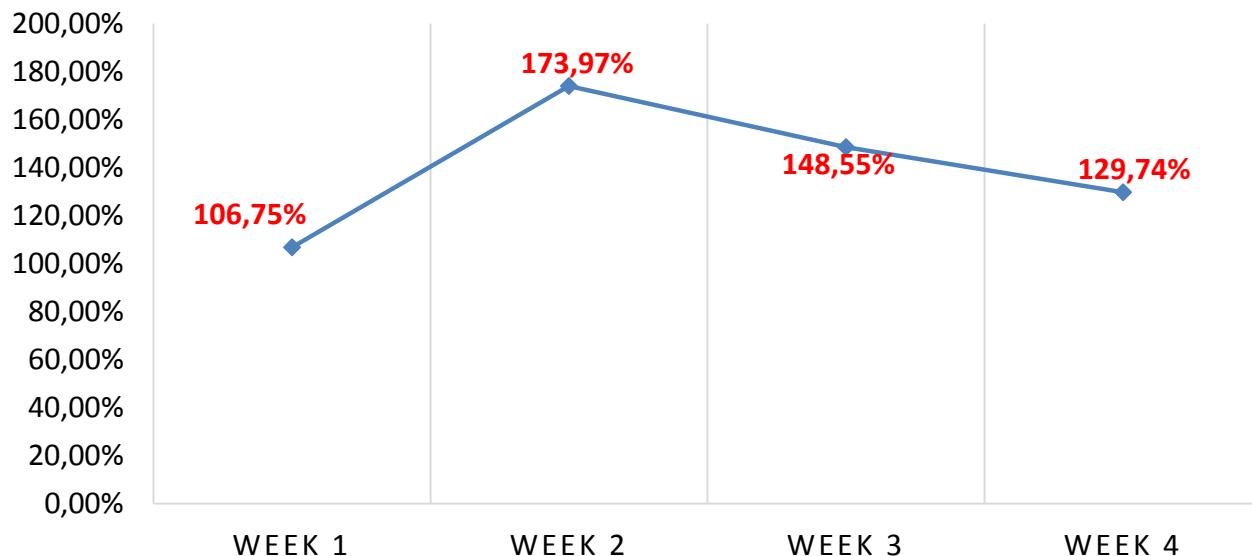
## INTERPRETATION:

- Il est question pour nous ici de ressortir les parts de chacun des produits suscités
- 8P classique reste la variété la plus prisée du fait de sa notoriété mais aussi du fait de son prix avec 92%
- le 8p light suit avec 5% et enfin 24P avec 3%

■ 8P CLASSIQUE ■ 8P LIGHT ■ 24 P

# Evolution des ventes Yaoundé

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



## Interprétation:

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



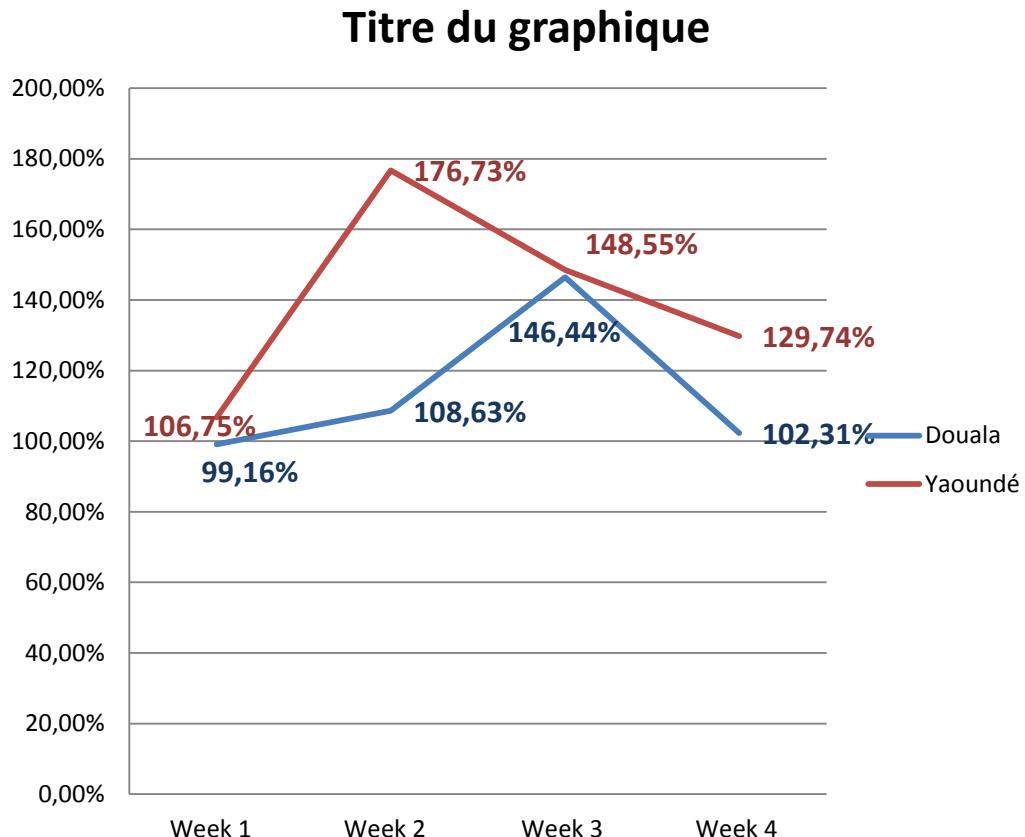
*Synthèse des ventes & gestion  
des stock nationwide*

# Synthèse des ventes Dla/Yde

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

## Interprétation:

- Chute des ventes dans les 2 villes à la Week 4
- Taux de régression: 24% Douala et 19% Yaoundé, du fait de la semaine des élections, les consommateurs ont fait d'énormes stocks dans leur ménage
- 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

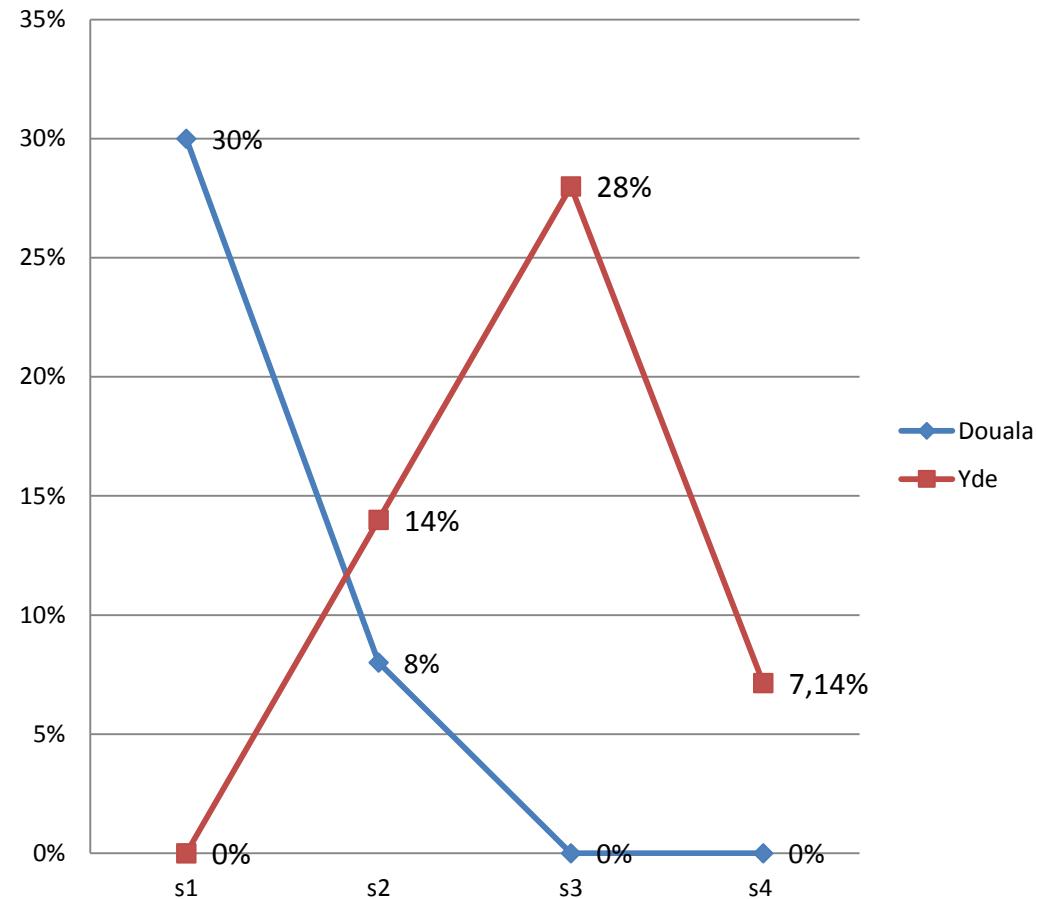


Ville	Week	Point de vente	Nbre de jrs de rupture	Jrs exactes de rupture
Douala	S1	Santa Lucia bonamoussadi	2	18/09 au 19/09
		Santa Lucia Cicam	2	18/09 au 19/09
		Saker Ndokoti	2	21/09 au 22/09
		Saker Beedi	2	21/09 au 22/09
	S2	Saker Beedi	1	25/09
Yaoundé	S2	Casino Bastos	1	29/09
		Santa Lucia Essos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

# Courbe du taux de rupture Dla / Ydé

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

- Disparition des ruptures à Douala contrairement à Yaoundé qui a connu une rupture à Dovv Essos le 10/10 au 13/10
- Approvisionnement du point dans les brefs délais



# Taux de succès S4

DOUALA			
Nº	BA/PDV'S	Nbre de personne abordées	Nbre de personne ayant effectué un achat
1	MAHIMA AKWA	100	68
2	SANTA LUCIA CICAM	412	312
3	CASINO	173	159
4	SPAR BONABERIE	155	144
5	SUPER U BSSADI	600	328
6	SANTA LUCIA BONABERI	423	203
7	MAHIMA BONAMOUSSADI	152	47
8	SUPER U BALI	531	350
9	SAKER BEEDI	75	38
10	CARREFOUR BSSADI	550	359
11	SANTA LUCIA BSSADI	400	300
12	SPAR ATRIUM BONANJO	200	147
13	SAKER NDOKOTI	82	46
14	SAKER SALLE DES FETES	100	47
15	SAKER BALI	35	25
16	SAKER CATHEDRALE	50	26
Total		4038	2599

YAOUNDE			
Nº	BA/PDV'S	Nbre de personne abordées	Nbre de personne ayant effectué un achat
1	MAHIMA CENTRE	300	223
2	CASINO BASTOS	200	178
3	DOVV MENDONG	356	234
4	SANTA LUCIA NGOUSO	253	165
5	SANTA LUCIA MOKOLO	175	168
6	SANTA LUCIA MVAN	300	232
7	CASINO CENTRE	400	319
8	DOVV BASTOS	405	397
9	MAHIMA CORON	193	120
10	SANTA LUCIA NKOABANG	193	145
11	MAHIMA ELIG ESSONO	157	87
12	DOVV ESSOS	300	111
13	SANTA LUCIA KONDEGUI	355	202
14	SANTA LUCIA ESSOS	385	233
Total		3972	2814

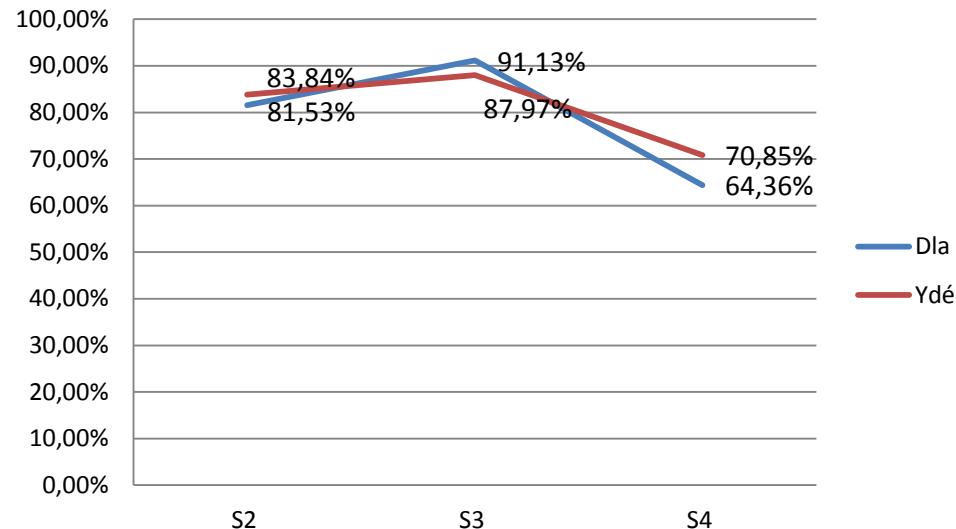
Taux de succès: 70,85%

# Taux de succès

Tableau Récapitulatif

Villes	S2	S3	S4
Dla	<b>81,53%</b>	<b>91,13%</b>	<b>64,36%</b>
Ydé	<b>83,84%</b>	<b>87,97%</b>	<b>70,85%</b>

**Titre du graphique**



- Décroissance du taux de succès dans chacune des villes, bien que le produit et la promo soient appréciés
- Faible pouvoir d'achat à la Semaine 4



# *Rewards items management*

# Gestion des lots (Douala)

LOTS						
	PDV'S	Sacs à dos	Boîtes académiques	Cahiers	Stylos	TOTAL
1	MAHIMA AKWA	0	2	5	2	9
2	SANTA LUCIA CICAM	2	3	8	15	28
3	CASINO	1	2	5	6	14
4	SPAR BONABERI	4	8	12	12	36
5	SUPER U BSSADI	3	5	12	11	31
6	SANTA LUCIA BONABERI	1	2	6	14	23
7	MAHIMA BONAMOUSSADI	1	2	3	2	8
8	SUPER U BALI	3	3	10	16	32
9	SAKER BEEDI	1	0	0	2	3
10	CARREFOUR BSSADI	3	4	9	9	25
11	SANTA LUCIA BSSADI	2	4	6	4	16
12	SPAR ATRIUM BONANJO	2	3	5	7	17
13	SAKER NDOKOTI	1	2	4	5	12
14	SAKER SALLE DES FETES	2	5	4	11	22
15	SAKER BALI	0	1	2	3	6
16	SAKER CATHEDRALE	1	0	2	4	7
<b>TOTAL</b>		<b>24</b>	<b>40</b>	<b>85</b>	<b>104</b>	<b>253</b>

# Gestion des lots (Yaoundé)

LOTS						
Nº	PDV's	SACS	BOITES ACADEMIQUES	CAHIERS	STYLOS	TOTAL
1	MAHIMA CENTRE	8	16	18	14	56
2	CASINO BASTO	4	3	14	6	27
3	DOVV MENDONG	4	2	19	4	29
4	SANTA LUCIA NGOUSSO	3	2	21	10	36
5	SANTA LUCIA MOKOLO	5	2	15	4	26
6	SANTA LUCIA MVAN	1	0	13	4	18
7	CASINO CENTRE	4	4	38	25	71
8	DOVV BASTOS	4	10	20	20	54
9	MAHIMA CORON	6	9	19	9	43
10	SANTA LUCIA NKOABANG	5	5	15	4	29
11	MAHIMA ELIG ESSONO	4	9	15	8	36
12	DOVV ESSOS	3	13	13	3	32
13	SANTA LUCIA KONDEGUI	4	3	9	5	21
14	SANTA LUCIA ESSOS	8	9	14	15	46
<b>TOTAL</b>		<b>63</b>	<b>87</b>	<b>243</b>	<b>131</b>	<b>524</b>

# Synthèse de Gestion des lots DLA/YDE



Villes	Sac à dos	Boites académiques	Cahiers	Stylos
Douala	24	40	85	104
Yaoundé	63	87	243	131
Total	<b>87</b>	<b>127</b>	<b>328</b>	<b>235</b>

# Synthèse de Gestion des lots CMR

S1					S2				S3				S4			
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
Douala	108	169	277	305	81	162	314	377	77	129	297	336	24	40	85	104
Yaoundé	99	130	207	46 (lots confondus)	78	156	225	137	114	131	245	95	63	87	243	131
Total	207	299	484	305	159	318	539	514	191	260	542	431	87	127	328	235



Total Global	Sac à dos	Boites académiques	Cahiers	Stylos	Lots confondus 1ère semaine
	644	1004	1893	1485	46

# Synthèse de Gestion des lots CMR

Villes	Sac à dos	Boites académiques	Cahiers	Stylos	Lots confondus 1ère semaine
Lots initiaux	1000	1500	3000	4000	
Lots distribués	644	1004	1893	1485	46
Lots restant	356	496	1107	2515	-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 permanentement
- Réduction du prix de La VQR
- Prix unique dans tous les PDV'S



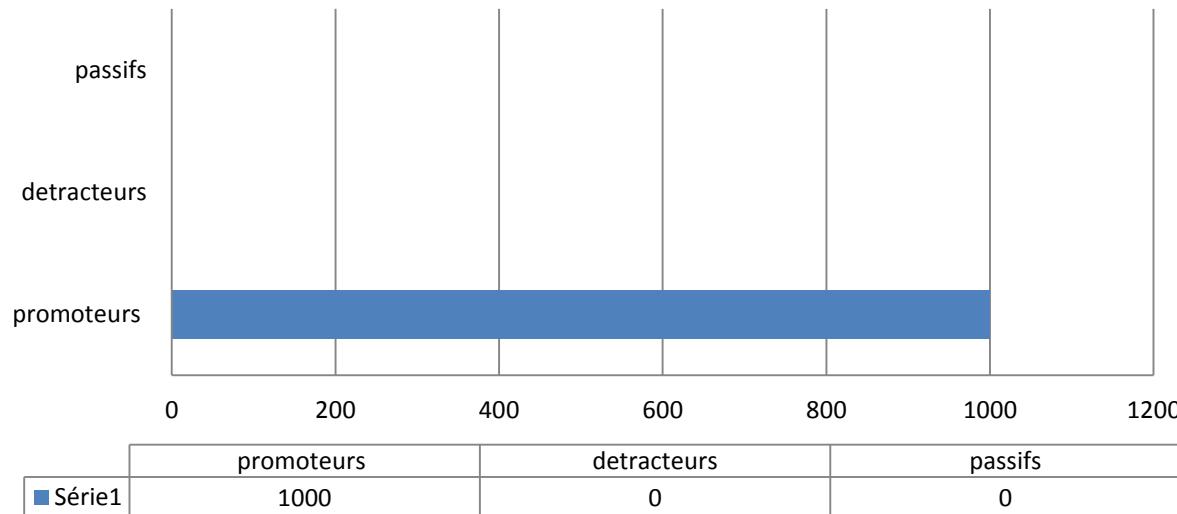
www.shutterstock.com - 374733526

# NPS (Net Promoter Score)

S2

Pays	Villes	Echantillon	Promoteurs	Détracteurs	Passifs	NPS
Cameroun	DLA	1000	1000	0	0	100%
	YDE	1000	1000	0	0	100%

Titre du graphique

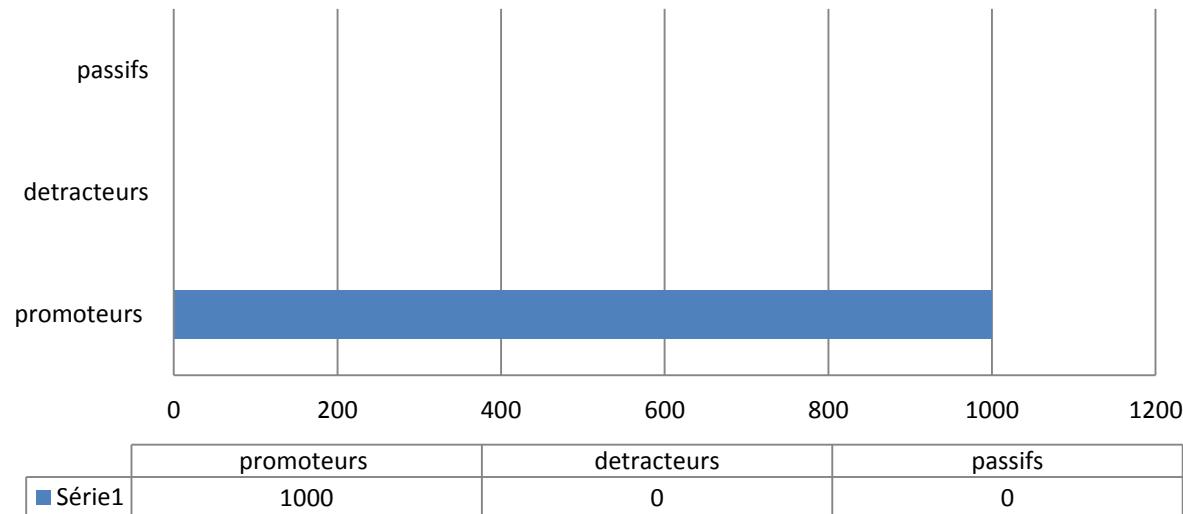


# NPS (Net Promoter Score)

S3

Pays	Villes	Echantillon	Promoteurs	Détracteurs	Passifs	NPS
Cameroun	DLA	1000	1000	0	0	100%
	YDE	1000	1000	0	0	100%

Titre du graphique

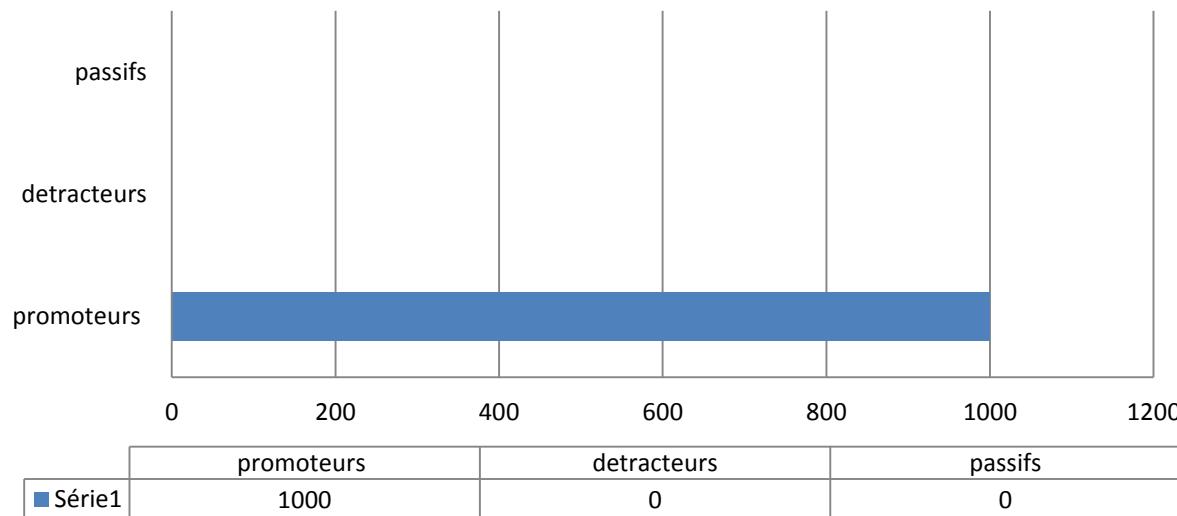


# NPS (Net Promoter Score)

S4

Pays	Villes	Echantillon	Promoteurs	Détracteurs	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



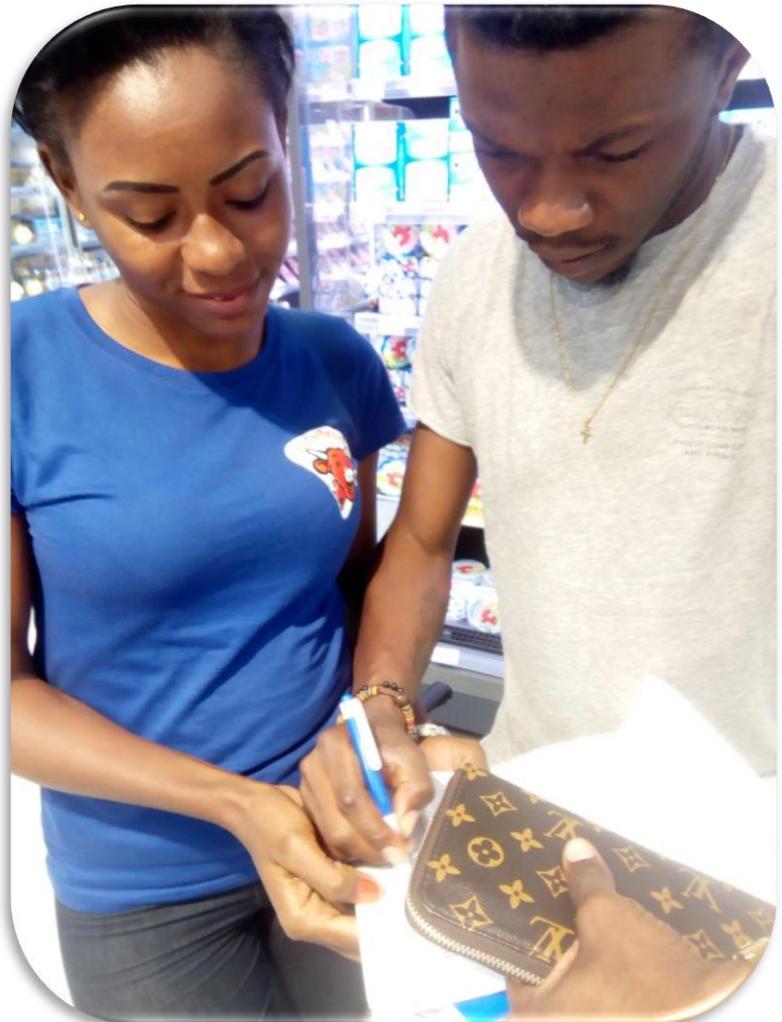
# ACTE D'ACHAT YAOUNDE





*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 CASINO et à Douala, SAKER Beedi
- Maximiser les ventes avec la présence de la BA et avoir une BA par PDV sur Douala dès demain

## 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*