



Rapport final de l'activité **BACK TO SCHOOL**

DOUALA & YAOUNDE : SEMAINE 6

22/10/18 – 27/10/18)

Par LPM Consulting Cameroun

Rappel : contexte-Cible-Objectifs



- La rentrée scolaire.
 - Reprise des activités sur le Cameroun



- 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 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: 06 semaines

Villes: Douala & Yaoundé

Overview





ANALYSE DES VENTES

Sales week overview

110,06% de real **Douala**

5283/4800
boites

Yaoundé **106,76% de real**

4484/4200 boîtes

108,52%
de real

9767/ 9000
boites

Cameroun

Moyenne de ventes

54,2/ jour

1,50 Cartons

- Constance des ventes
- Croissance du volume de vente



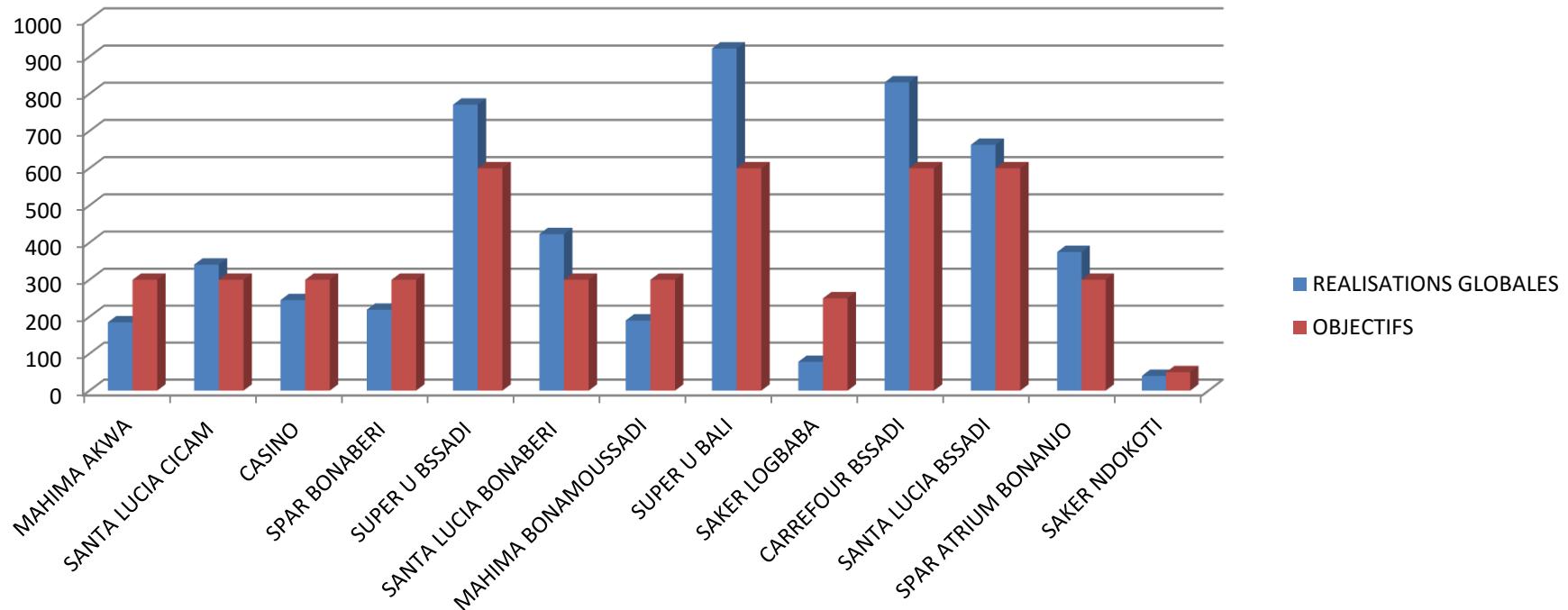
Détails Villes 1....

Douala

DEPLOIEMENT

Nº	PDV'S	JRS	Classique	Light	24Portions	REALISATIONS GLOBALES	OBJECTIFS	TAUX DE REALISATION GLOBALE
1	MAHIMA AKWA	6	150	15	20	185	300	61,67%
2	SANTA LUCIA CICAM	6	311	13	17	341	300	113,67%
3	CASINO	6	200	15	30	245	300	81,67%
4	SPAR BONABERI	6	193	4	22	219	300	73,00%
5	SUPER U BSSADI	6	617	57	97	771	600	128,50%
6	SANTA LUCIA BONABERI	6	288	92	43	423	300	141,00%
7	MAHIMA BONAMOUSSADI	6	170	10	10	190	300	63,33%
8	SUPER U BALI	6	748	62	112	922	600	153,67%
9	SAKER LOGBABA	6	72	1	5	78	250	31,20%
10	CARREFOUR BSSADI	6	698	74	59	831	600	138,50%
11	SANTA LUCIA BSSADI	6	588	54	21	663	600	110,50%
12	SPAR ATRIUM BONANJO	6	217	80	78	375	300	125,00%
13	SAKER NDOKOTI	6	30	0	10	40	50	80,00%
TOTAL			4282	477	524	5283	4800	110,06%

Villes Analyse graphique



INTERPRETATION

- **Nous observons de façon générale une amélioration au niveau des ventes**
- Super U Bali, Carrefour, Super U Bonamoussadi, Santa Lucia Bonamoussadi ont réalisé de meilleures 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

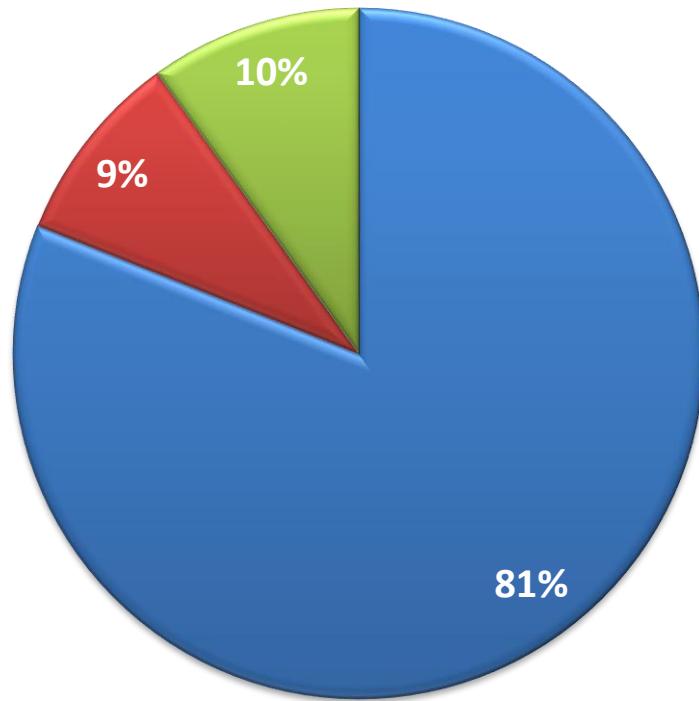
8P Classique	8P Light	24P	Réalisations globales
4282	477	524	5283
81,05%	9,03%	9,92%	100,00%

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 fait de sa notoriété mais aussi du fait de son prix
- 8P Light & 24P se partagent à part inégale les 19% du gâteau, soit 9% - 8P Light et 10% 24P

Diagramme circulaire des ventes/type

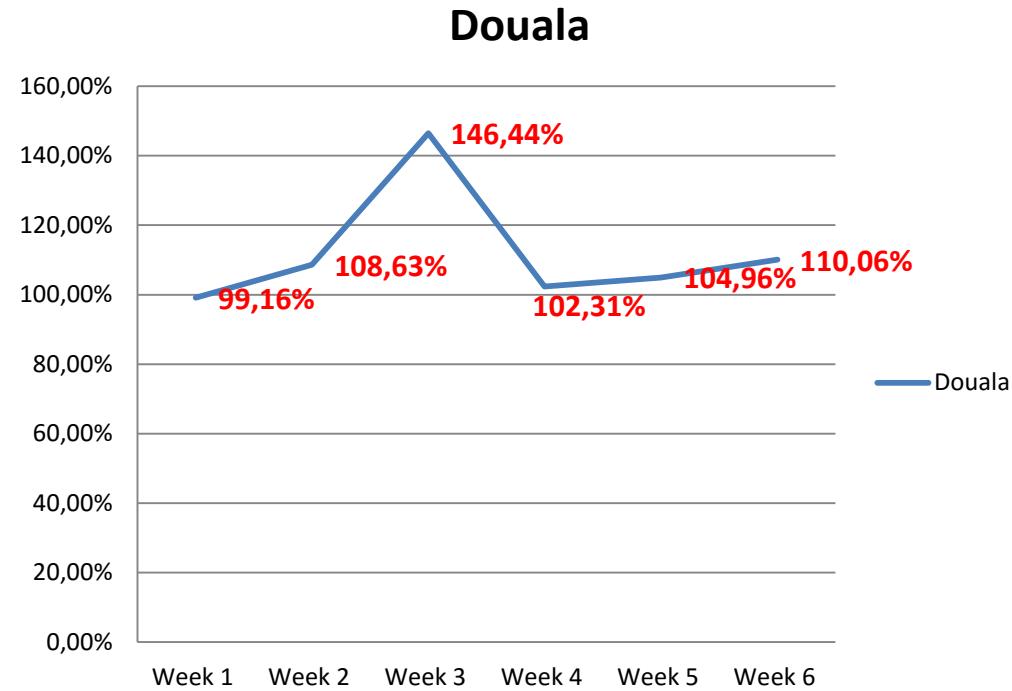
■ 8P Classique ■ 8P Light ■ 24P



Evolution des ventes Douala

Recap des ventes semaine après semaine avec sa courbe évolutive

Ville	Week 1	Week 2	Week 3	Week 4	Week 5	Week 6
	4115	5214	7029	4911	5038	5038
Douala	99,16%	108,63%	146,44%	102,31%	104,96%	110,06%

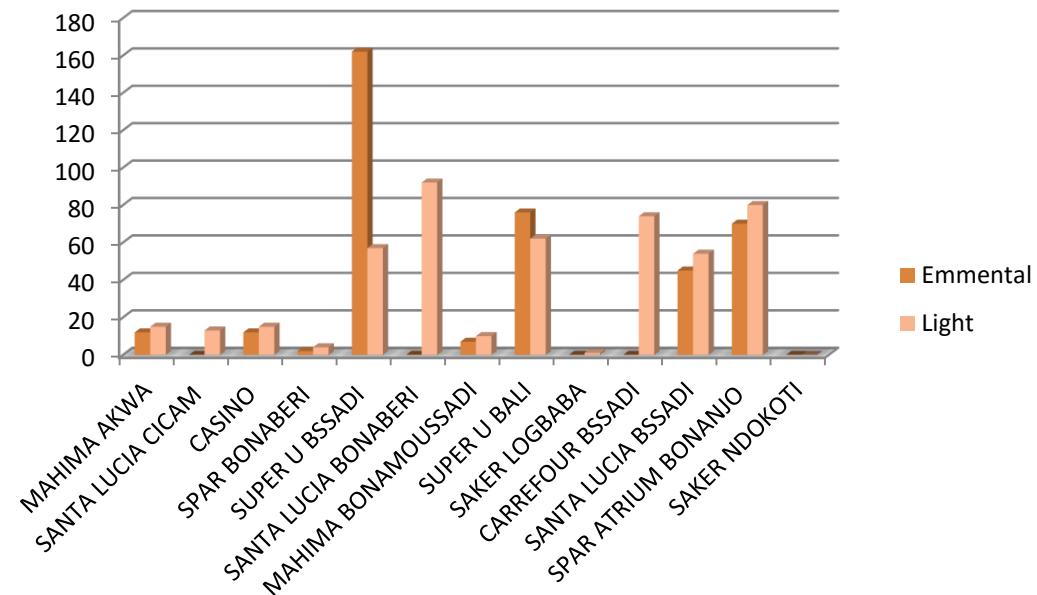


Interprétation:

- Croissance continue à la semaine 6
- Performance moyenne des PDV's et leur vendeuse (BA)
- Maximiser sur les Top PDV's

Emmental (Douala)

PERFOMANCE PDV/BA			
Nº	PDV'S	Emmental	Light
1	MAHIMA AKWA	12	15
2	SANTA LUCIA CICAM	0	13
3	CASINO	12	15
4	SPAR BONABERI	2	4
5	SUPER U BSSADI	162	57
6	SANTA LUCIA BONABERI	0	92
7	MAHIMA BONAMOUSSADI	7	10
8	SUPER U BALI	76	62
9	SAKER LOGBABA	0	1
10	CARREFOUR BSSADI	0	74
11	SANTA LUCIA BSSADI	45	54
12	SPAR ATRIUM BONANJO	70	80
13	SAKER NDOKOTI	0	0
TOTAL		386	477



INTERPRETATION:

- Le volume de ventes de La vache qui rit Emmental accroît davantage, ce qui réduit le volume de vente du Light dans les PDV's qui vendent.
- La VQR Emmental a le même prix que La VQR light dans les PDV's, d'où la comparaison entre les produits.

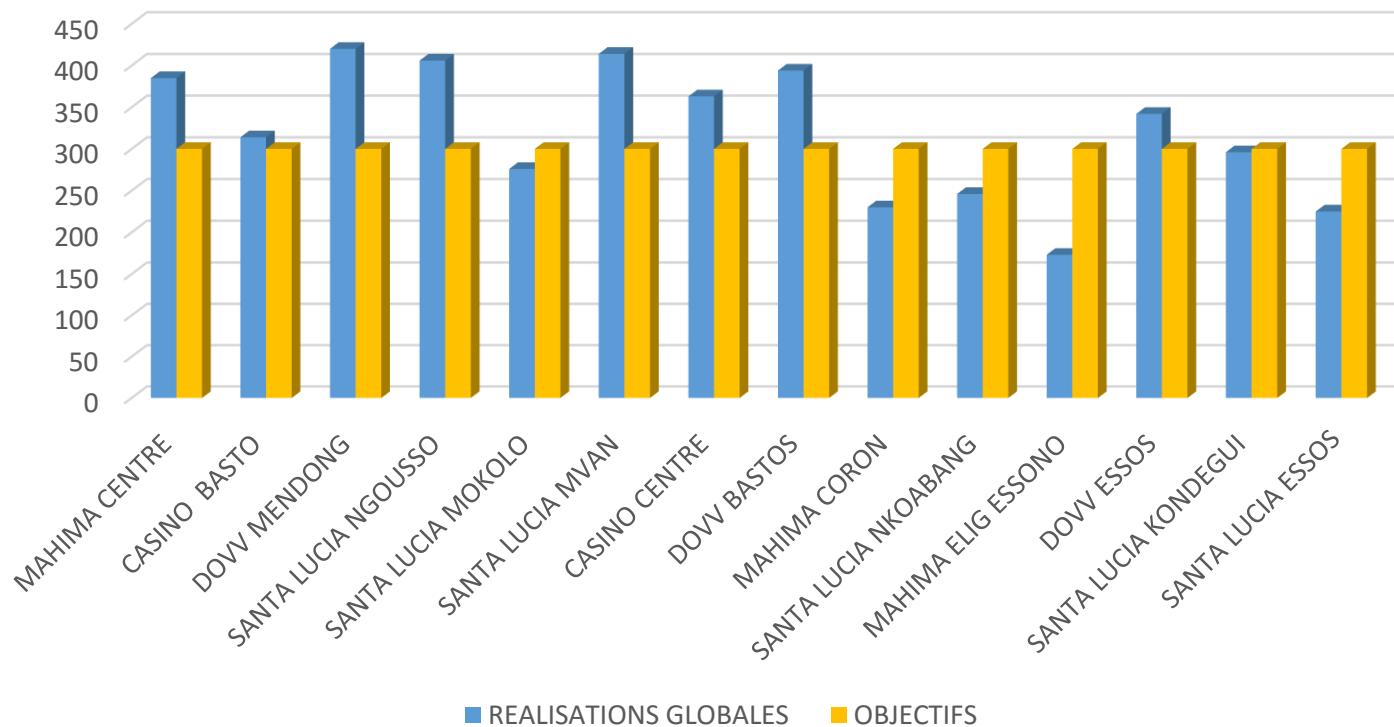


Yaoundé

Yaoundé

DEPLOIEMENT								
Nº	PDV'S	JRS	Classique	Light	24Portions	REALISATIONS GLOBALES	OBJECTIFS	TAUX DE REALISATION GLOBALE
1	MAHIMA CENTRE	5	300	35	50	385	300	128,33%
2	CASINO BASTO	6	215	36	63	314	300	104,67%
3	DOVV MENDONG	6	330	50	40	420	300	140,00%
4	SANTA LUCIA NGOUSSO	6	382	0	24	406	300	135,33%
5	SANTA LUCIA MOKOLO	6	250	26	0	276	300	92,00%
6	SANTA LUCIA MVAN	6	335	60	19	414	300	138,00%
7	CASINO CENTRE	4	321	21	21	363	300	121,00%
8	DOVV BASTOS	6	328	25	41	394	300	131,33%
9	MAHIMA CORON	6	200	20	10	230	300	76,67%
10	SANTA LUCIA NKOABANG	5	217	26	3	246	300	82,00%
11	MAHIMA ELIG ESSONO	6	127	39	7	173	300	57,67%
12	DOVV ESSOS	6	257	60	25	342	300	114,00%
13	SANTA LUCIA KONDEGUI	6	238	58	0	296	300	98,67%
14	SANTA LUCIA ESSOS	2	200	15	10	225	300	75,00%
TOTAL		76	3700	471	313	4484	4200	106,76%

Yaoundé analyse graphique



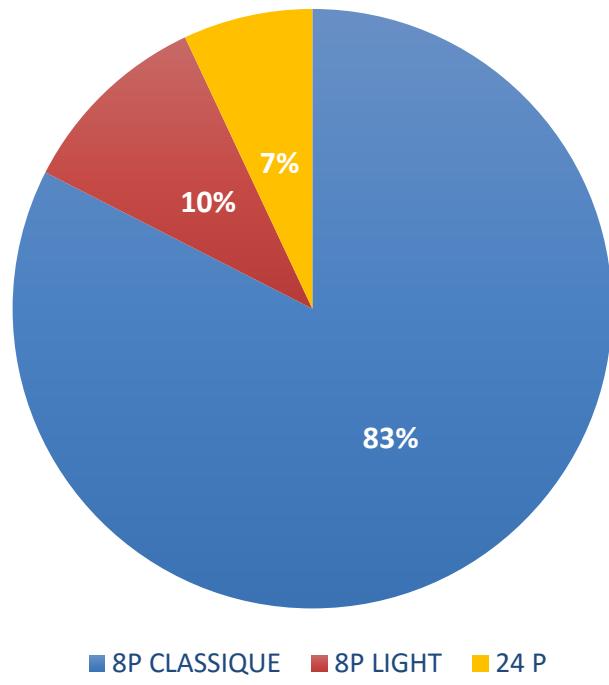
INTERPRETATION:

- les meilleures performances sont celles de : Santa Lucia Mendong, Santa Lucia Mvan, Santa Lucia Ngoussso, Dovv bastos et Casino centre

Yaoundé les parts par type de produit

8P CLASSIQUE	8P LIGHT	24 P	RÉALISATIONS
3700	471	313	4484
82,52%	10,50%	6,98%	100,00%

Diagramme circulaire des ventes/types

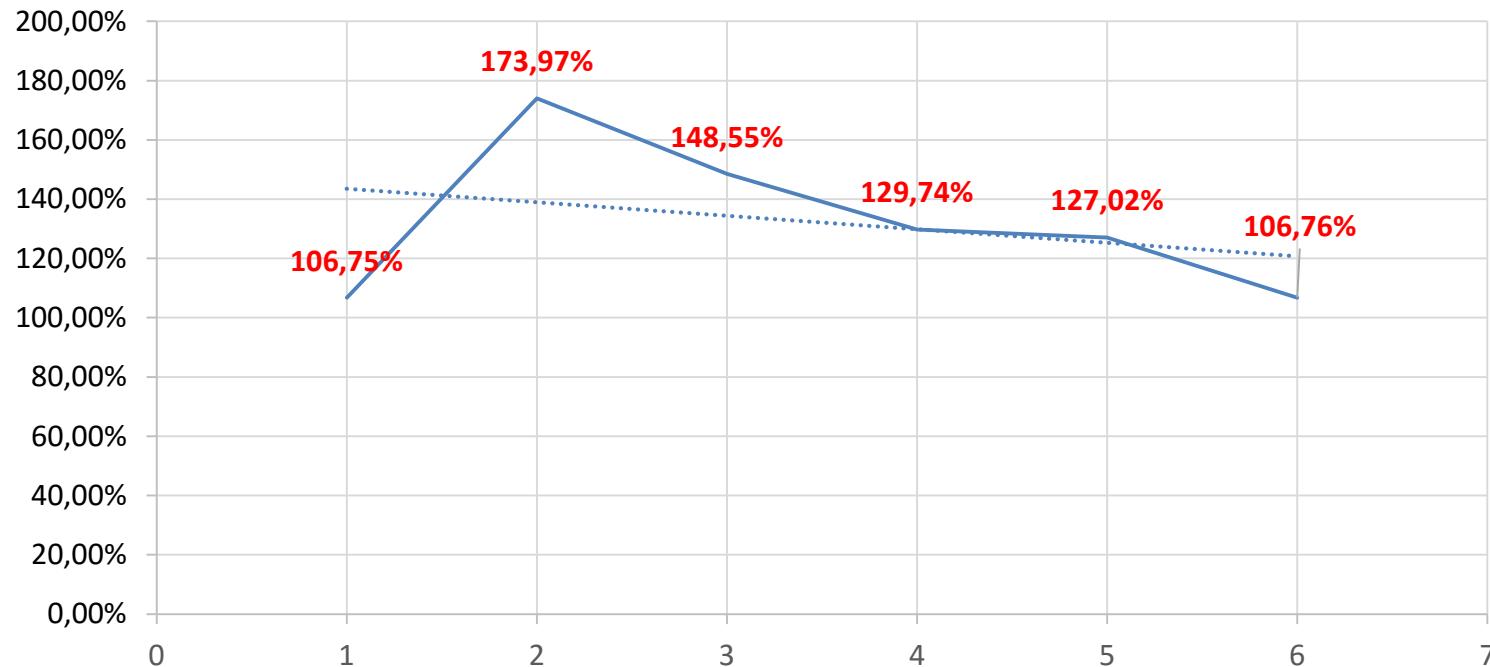


INTERPRETATION:

- 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 83%
- le 8p light suit avec 10% et enfin 24P avec 7%

Evolution des ventes Yaoundé

Ville	Week 1	Week 2	Week 3	Week 4	Week 5	Week 6
	3576	5567	6239	5449	5335	4484
Yaoundé	106,75%	173,97%	148,55%	129,74%	127,02%	106,76%

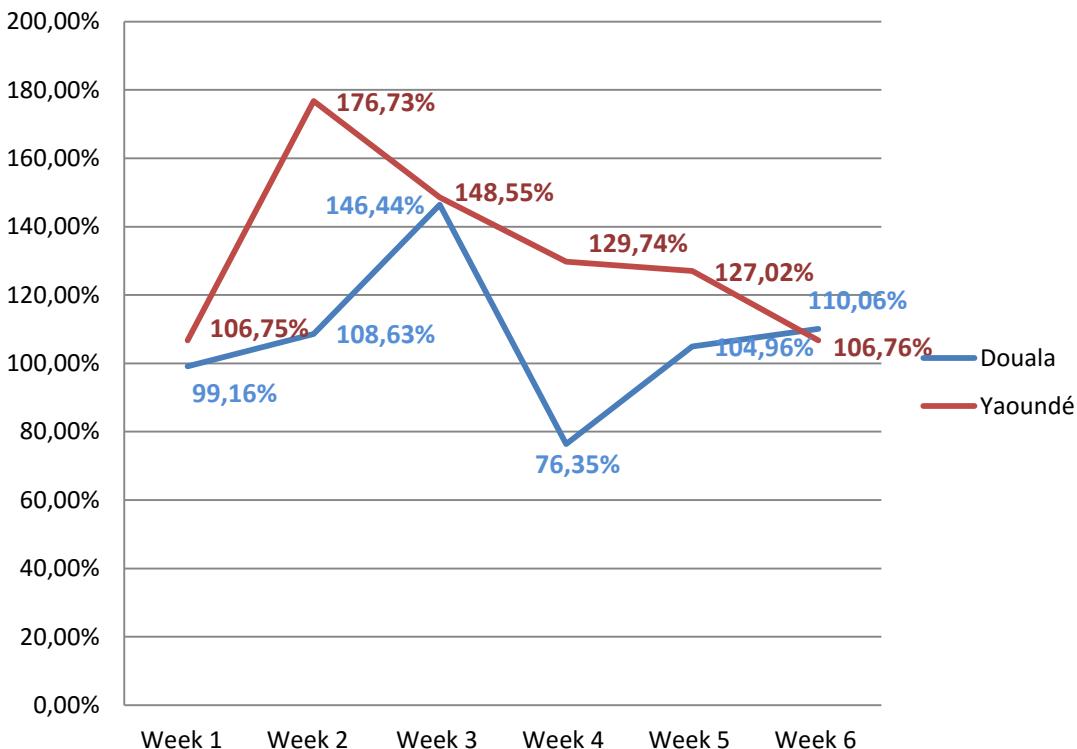


Interprétation:

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

Synthèse des ventes Dla/Yde

Villes	Week 1	Week 2	Week 3	Week 4	Week 5	Week 6
Douala	99,16%	108,63%	146,44%	76,35%	104,96%	110,06%
Yaoundé	106,75%	176,73%	148,55%	129,74 %	127,02 %	106,76%



Interprétation:

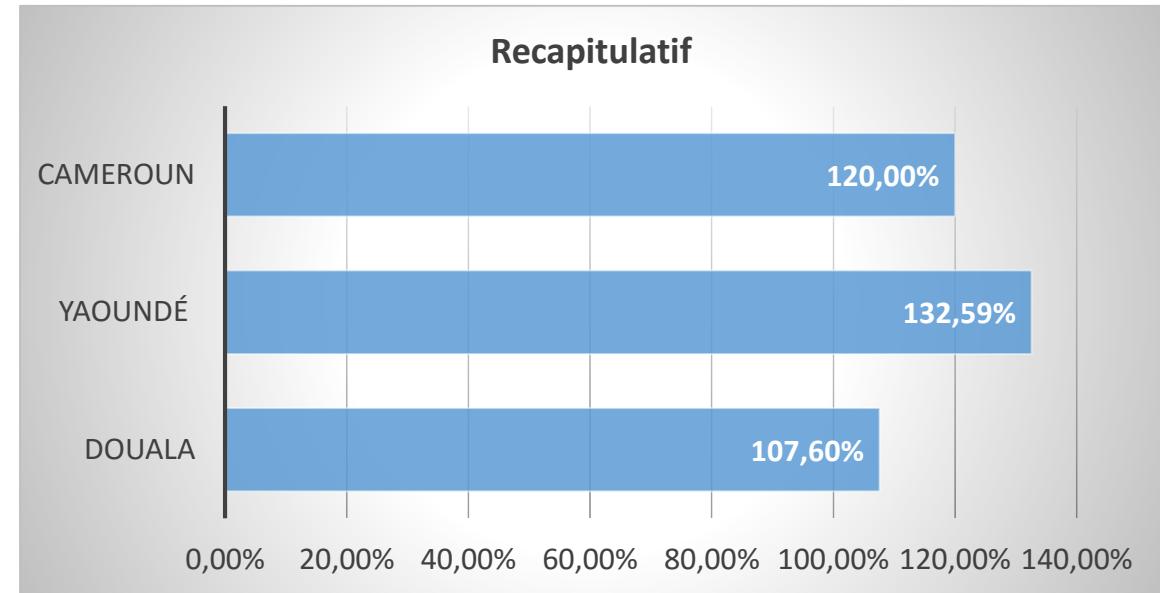
- Baisse des ventes à Yaoundé cette semaine et croissance continue dans la ville de Douala
- L'effort poussé des BA pour maintenir à niveau les volumes de vente
- Respect des ways of working



*Pourcentage global de
l'activité BTS*

Synthèse de l'activité Dla/Yde

Villes	GLOBALE
Douala	107,60%
Yaoundé	132,59%
cameroun	120,00%



Interprétation:

- Globalement nous terminons l'activité à plus de 120%, autrement dit le volume de vente au Cameroun est croissant
- La VQR est plus consommée à Yaoundé qu'à Douala
- La VQR est un produit qu'on consomme suffisamment au CAMEROUN, car grand nombre de personnes l'ont adopté dans leurs habitudes au quotidien du fait de la promotion Back to school.



*Synthèse des ventes & gestion
des stock nationwide*

Gestion des stock Dla / Ydé

Tableau illustratif des ruptures de stock dans les PDV

Classroom Observation

Call to
Action!

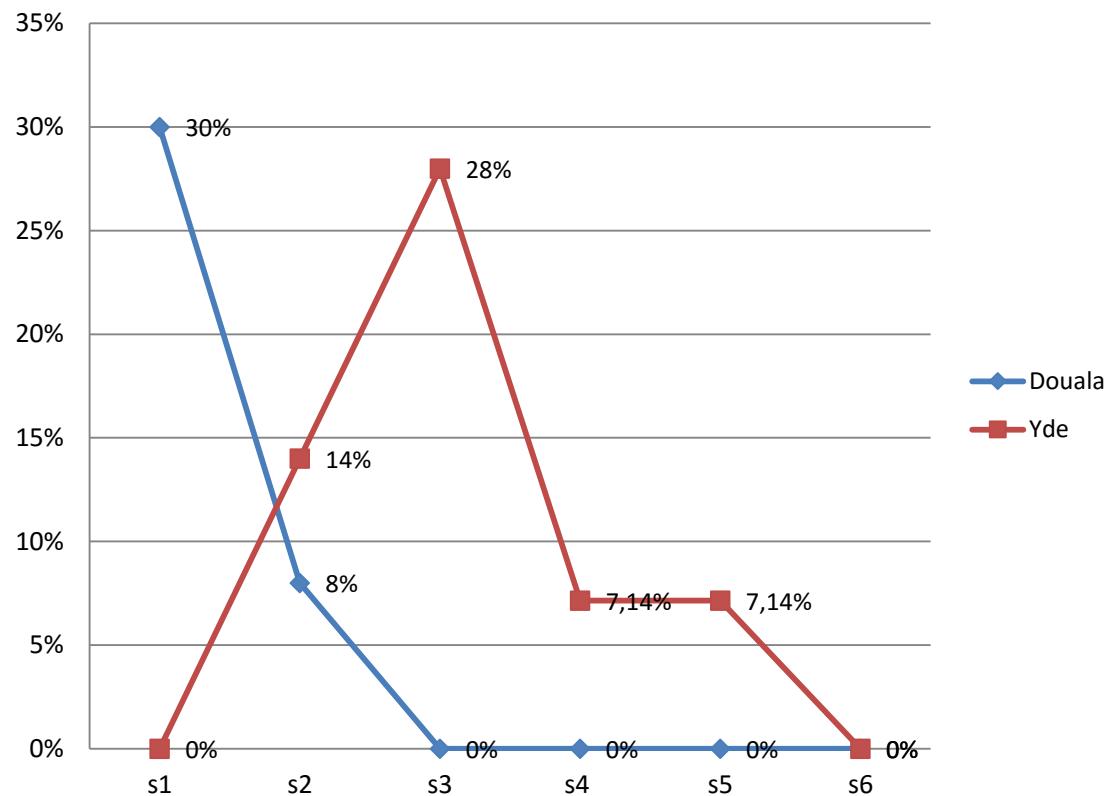


Ville	Week	Point de vente	Nbre de jrs de rupture	Jrs exactes de rupture
Douala	S1	Santa Lucia bonamoussadi	2	18/09 au 19/09
		Santa Lucia Cicam	2	18/09 au 19/09
		Saker Ndokoti	2	21/09 au 22/09
		Saker Beedi	2	21/09 au 22/09
	S2	Saker Beedi	1	25/09
Yaoundé	S2	Casino Bastos	1	29/09
		Santa Lucia Essos	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
	S6	-	0	-

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%
s6	0%	0%

- Disparition des ruptures à Douala et à Yaoundé
- Tous les PDV's sont approvisionnés



Taux de succès S6

DOUALA

Nº	BA/PDV'S	Nbre de personne abordées	Nbre de personne ayant effectué un achat
1	MAHIMA AKWA	200	103
2	SANTA LUCIA CICAM	250	179
3	CASINO	163	138
4	SPAR BONABERI	153	121
5	SUPER U BSSADI	712	434
6	SANTA LUCIA BONABERI	283	233
7	MAHIMA BONAMOUSSADI	150	100
8	SUPER U BALI	639	517
9	SAKER LOGBABA	100	42
10	CARREFOUR BSSADI	699	445
11	SANTA LUCIA BSSADI	400	342
12	SPAR ATRIUM BONANJO	301	227
13	SAKER NDOKOTI	50	25
Total		4100	2906

Taux de succès: 70,88%

YAOUNDE

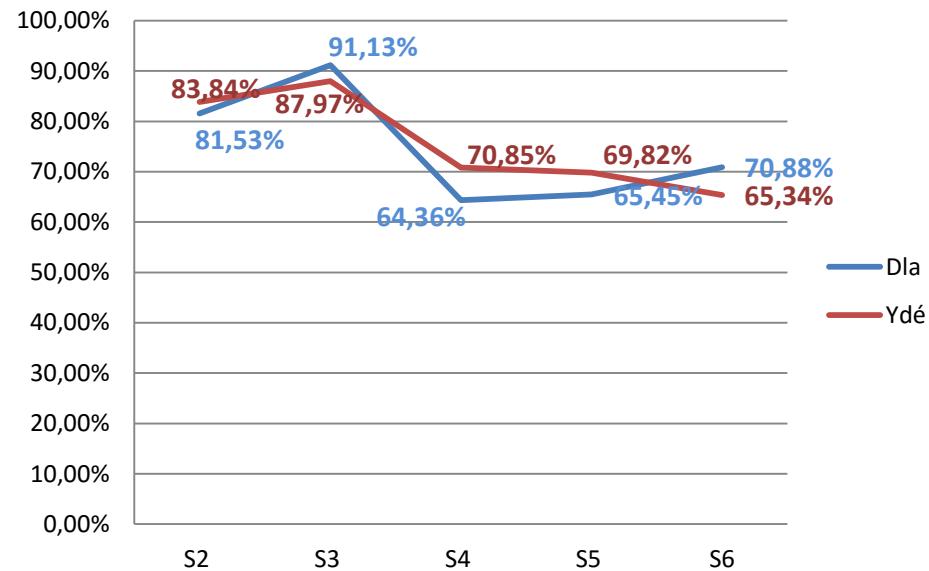
Nº	BA/PDV'S	Nbre de personne abordées	Nbre de personne ayant effectué un achat
1	MAHIMA CENTRE	300	218
2	CASINO BASTOS	250	189
3	DOVV MENDONG	400	230
4	SANTA LUCIA NGOUSO	315	215
5	SANTA LUCIA MOKOLO	175	138
6	SANTA LUCIA MVAN	391	217
7	CASINO CENTRE	250	192
8	DOVV BASTOS	297	218
9	MAHIMA CORON	200	120
10	SANTA LUCIA NKOABANG	250	125
11	MAHIMA ELIG ESSONO	139	90
12	DOVV ESSOS	233	184
13	SANTA LUCIA KONDEGUI	240	148
14	SANTA LUCIA ESSOS	236	118
Total		3676	2402

Taux de succès: 65,34%

Taux de succès

Tableau Récapitulatif

Villes	S2	S3	S4	S5	S6
Dla	81,53%	91,13%	64,36%	65,45%	70,88%
Ydé	83,84%	87,97%	70,85%	69,82%	65,34%



- Décroissance du taux de succès à Yaoundé, bien que le produit et la promo soient appréciés
- L'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	11	6	27	16	60
2	SANTA LUCIA CICAM	11	14	35	28	88
3	CASINO	8	1	22	9	40
4	SPAR BONABERI	9	9	27	17	62
5	SUPER U BSSADI	13	36	58	65	172
6	SANTA LUCIA BONABERI	9	7	26	25	67
7	MAHIMA BONAMOUSSADI	8	4	24	7	43
8	SUPER U BALI	17	43	67	75	202
9	SAKER LOGBABA	10	4	25	8	47
10	CARREFOUR BSSADI	14	34	65	79	192
11	SANTA LUCIA BSSADI	13	19	35	49	116
12	SPAR ATRIUM BONANJO	10	15	32	25	82
13	SAKER NDOKOTI	6	1	6	2	15
TOTAL		139	193	449	405	1186

Gestion des lots (Yaoundé)

LOTS						
Nº	PDV's	SACS	BOITES ACADEMIQUES	CAHIERS	STYLOS	TOTAL
1	MAHIMA CENTRE	3	4	28	9	44
2	CASINO BASTO	1	4	23	5	33
3	DOVV MENDONG	2	3	24	9	38
4	SANTA LUCIA NGOUSSO	3	2	30	12	47
5	SANTA LUCIA MOKOLO	4	5	25	11	45
6	SANTA LUCIA MVAN	3	3	25	10	41
7	CASINO CENTRE	2	5	24	10	41
8	DOVV BASTOS	0	2	24	6	32
9	MAHIMA CORON	1	1	19	3	24
10	SANTA LUCIA NKOABANG	0	0	18	0	18
11	MAHIMA ELIG ESSONO	4	5	24	8	41
12	DOVV ESSOS	2	5	27	10	44
13	SANTA LUCIA KONDEGUI	3	6	20	10	39
14	SANTA LUCIA ESSOS	4	9	39	11	63
TOTAL		32	54	350	114	550

Synthèse de Gestion des lots DLA/YDE



Villes	Sac à dos	Boites académiques	Cahiers	Stylos
Douala	139	193	449	405
Yaoundé	32	54	350	114
Total	171	247	781	445

Synthèse de Gestion des lots CMR

S1					S2				S3				S4				S5				S6			
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	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	139	193	449	405
Yao undé	99	130	207	46 (lots confondus)	78	156	225	137	114	131	245	95	63	87	243	131	32	54	98	114	32	54	350	114
Total	207	299	484	305	159	318	539	514	191	260	542	431	87	127	328	235	80	149	208	276	171	247	799	519



Total Global	Sac à dos	Boites académiques	Cahiers	Stylos
	895	1400	2900	2280

Synthèse de Gestion des lots CMR

Villes	Sac à dos	Boites académiques	Cahiers	Stylos
Lots initiaux	1000	1500	3000	4000
Lots distribués	895	1400	2900	2280
Lots restant	105	100	100	1720





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

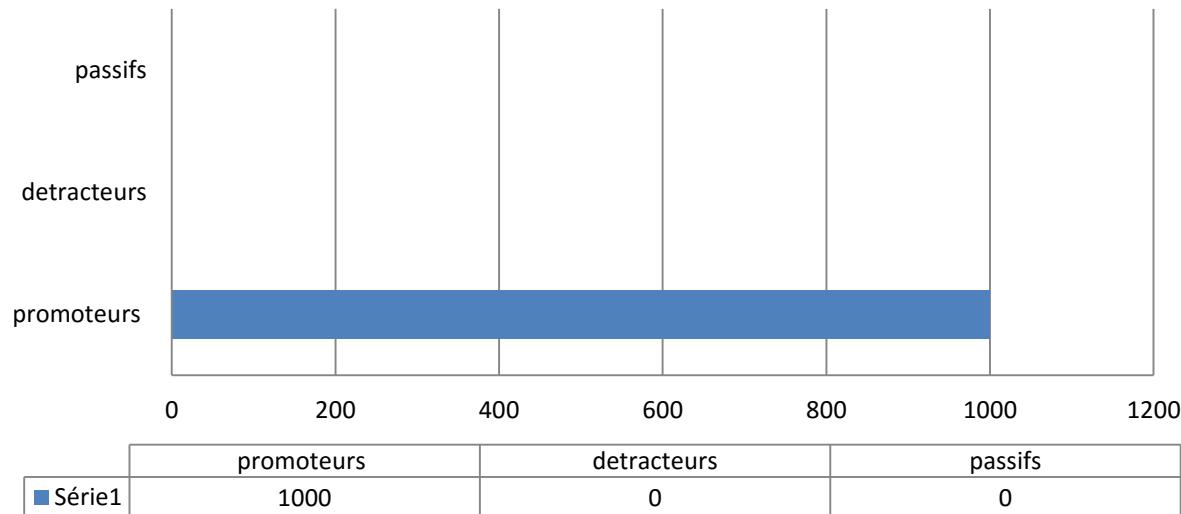


NPS (Net Promoter Score)

S6

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:

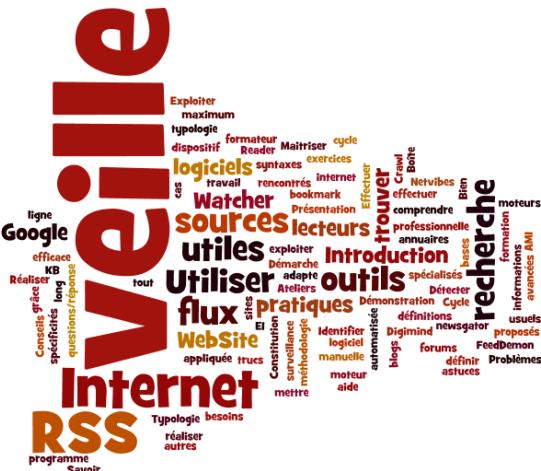
-

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.



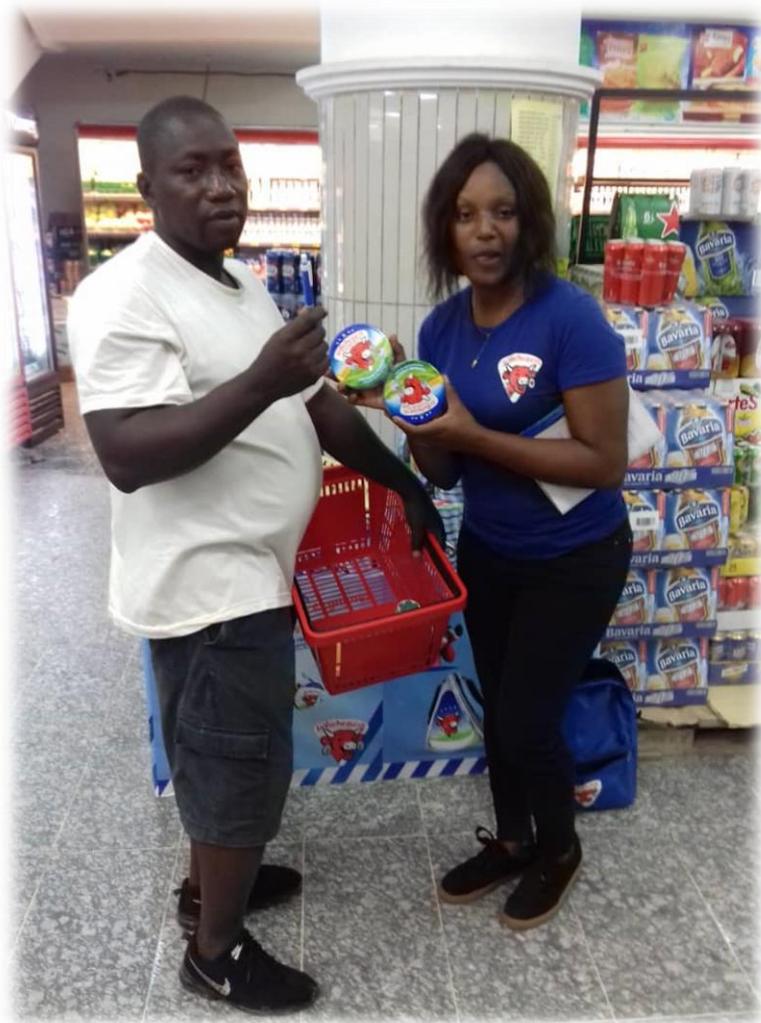


Balade photos d'activation dans les PDV's pour la campagne BTS



*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

- Aucun problème de stock la dernière semaine
- Déstockage du produit dans les PDV's par les BA

Gestion des ressources

- Réconciliation des lots par les superviseurs
- Evaluation des BA

Gestion des lots:

- Récapitulation des lots utilisés et réconciliation des lots restants

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