



Rapport d'activité **BACK TO SCHOOL**

DOUALA & YAOUNDE : SEMAINE 1
(17/09/18 – 23/09/18)

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 l'activité

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

Le pilotage





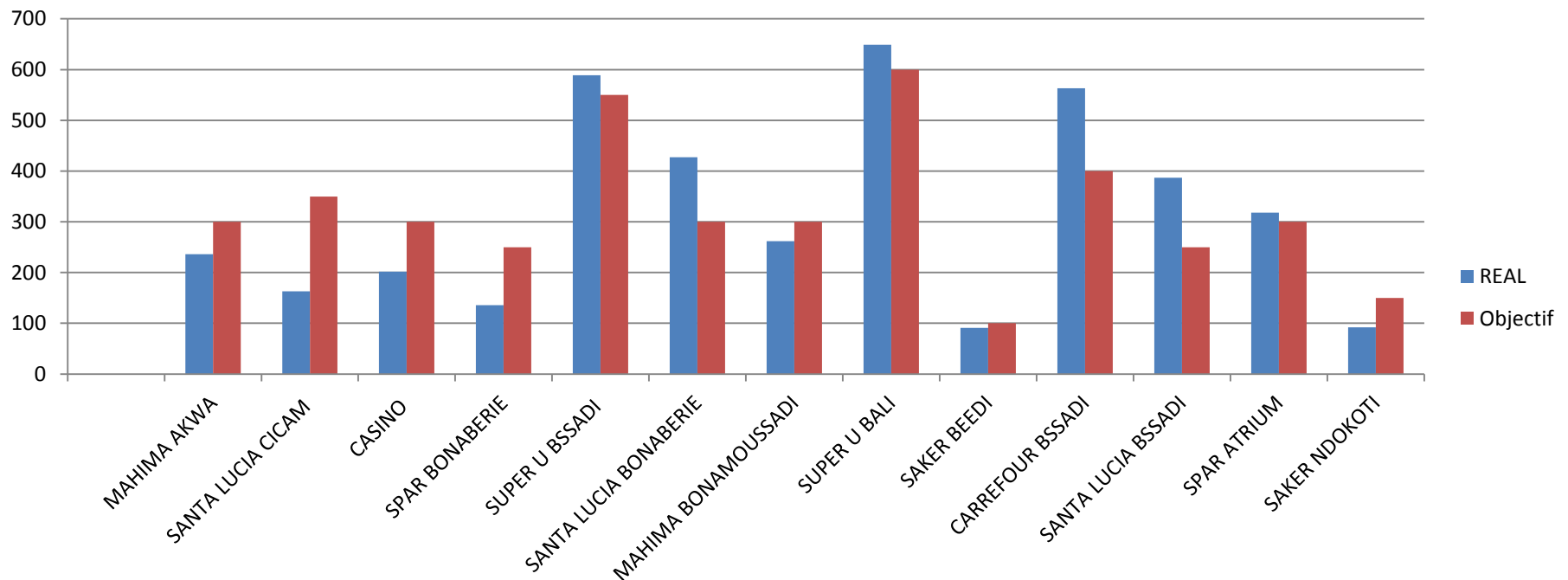
ANALYSE DES VENTES

Douala

DEPLOIEMENT										
Nº	PDV'S	JRS	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	REALISATIONS	OBJECTIFS	TAUX DE REALISATION
1	MAHIMA AKWA	2	50	35	28	41	80	236	300	78,67%
2	SANTA LUCIA CICAM	21	65	0	22	30	25	163	350	46,57%
3	CASINO	17	25	64	32	28	36	202	300	67,33%
4	SPAR BONABERIE	0	15	26	13	22	60	136	250	54,40%
5	SUPER U BSSADI	76	121	100	98	94	100	589	550	107,09%
6	SANTA LUCIA BONABERI	50	92	68	51	74	92	427	300	142,33%
7	MAHIMA BONAMOOUSSADI	16	39	49	33	61	64	262	300	87,33%
8	SUPER U BALI	110	120	81	76	112	150	649	600	108,17%
9	SAKER BEEDI	0	0	0	70	24	21	91	100	91,00%
10	CARREFOUR BSSADI	0	0	124	95	178	208	563	400	140,75%
11	SANTA LUCIA BSSADI	0	86	47	90	73	91	387	250	154,80%
12	SPAR ATRIUM	49	47	38	36	69	79	318	300	106,00%
13	SAKER NDOKOTI	0	0	0	23	20	49	92	150	61,33%
TOTAL		341	660	632	667	826	1055	4115	4150	99,16%

Douala

Evolution des ventes graphique Hebdomadaire



INTERPRETATION:

- Selon l'histogramme on constate que les supermarchés Super U, Carrefour, Santa Lucia Bonaberi, Santa Lucia Bonamoussadi réalisent les meilleures ventes.

Douala

LE STOCK

Tableau illustratif des ruptures de stock dans les PDV

Ville	Week	Brand Ambassador	Point de vente	Localisation	Nbre de jrs de rupture	Jrs exacte de rupture
Douala	Du 17 au 23 sept 2018	Gounou	Santa Lucia	Bonamoussadi	2	Mardi et Mercredi
		Mouliom	Santa Lucia	Cité Cicam	2	Mardi et Mercredi
		Nyongue	Saker	Ndokoti	2	Vendredi et Samedi
		Ngo Bibock	Saker	Bedi	2	Vendredi et Samedi



Les Actions:

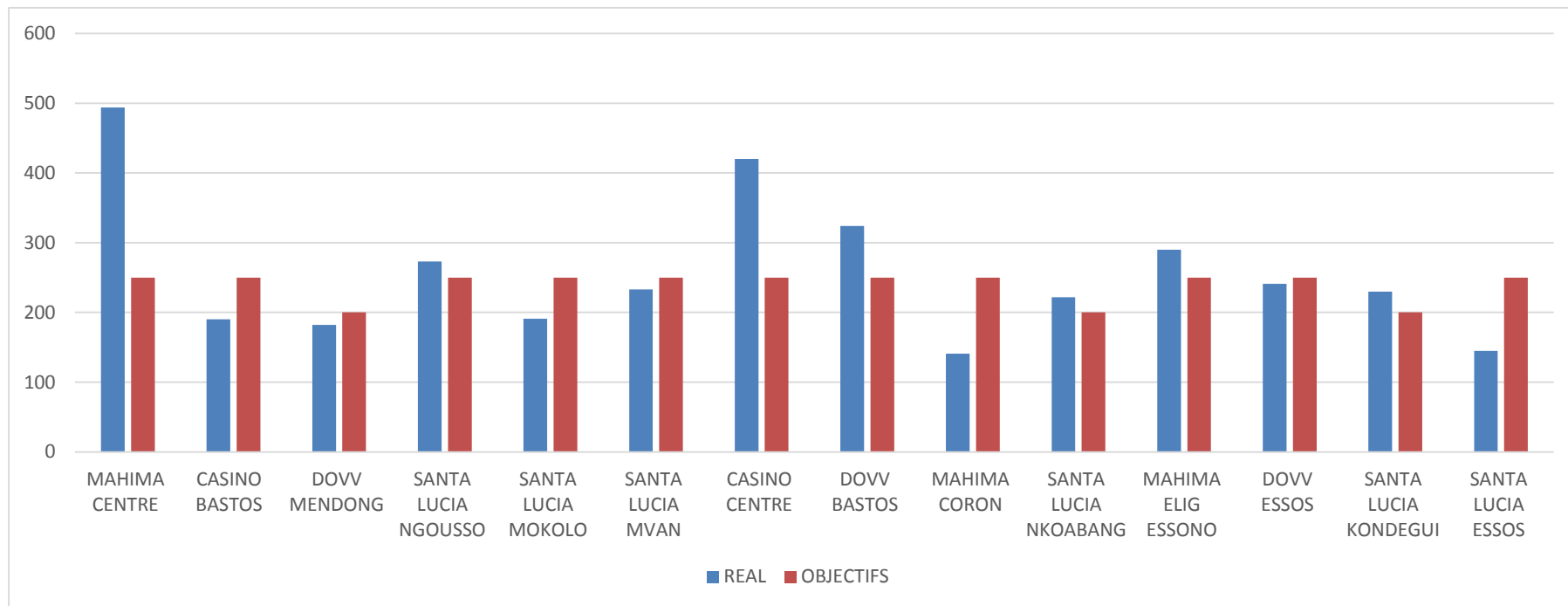
- MCD se chargera d'approvisionner les PDV et s'assurer qu'il n'y ait pas rupture de stock
- Ceci se traduit également du fait que lesdits clients n'étaient pas règle avec le distributeur
- Depuis la fin de la semaine tout est sous contrôle et les PDV ont reçu le stock par conséquent et observerons cette semaine

Yaoundé

DEPLOIEMENT										
Nº	PDV'S	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	REALISATIONS	OBJECTIFS	TAUX DE REALISATION
1	MAHIMA CENTRE		36	150	80	167	61	494	250	197,60%
2	CASINO BASTOS		1	20	35	34	100	190	250	76,00%
3	DOVV MENDONG		-	85	26	40	31	182	200	91,00%
4	SANTA LUCIA NGOUSSO		94	60	37	42	40	273	250	109,20%
5	SANTA LUCIA MOKOLO		16	56	35	50	34	191	250	76,40%
6	SANTA LUCIA MVAN		6	50	40	65	72	233	250	93,20%
7	CASINO CENTRE		96	75	75	84	90	420	250	168,00%
8	DOVV BASTOS		25	45	68	84	102	324	250	129,60%
9	MAHIMA CORON		13	30	30	28	40	141	250	56,40%
10	SANTA LUCIA NKOABANG		-	40	65	62	55	222	200	111,00%
11	MAHIMA ELIG ESSONO		43	50	50	75	72	290	250	116,00%
12	DOVV ESSOS		21	40	68	50	62	241	250	96,40%
13	SANTA LUCIA KONDEGUI		-	90	65	55	20	230	200	115,00%
14	SANTA LUCIA ESSOS		2	55	38	30	20	145	250	58,00%
TOTAL			353	846	712	866	799	3576	3350	106,75%

Yaoundé

Evolution des ventes graphique Hebdomadaire

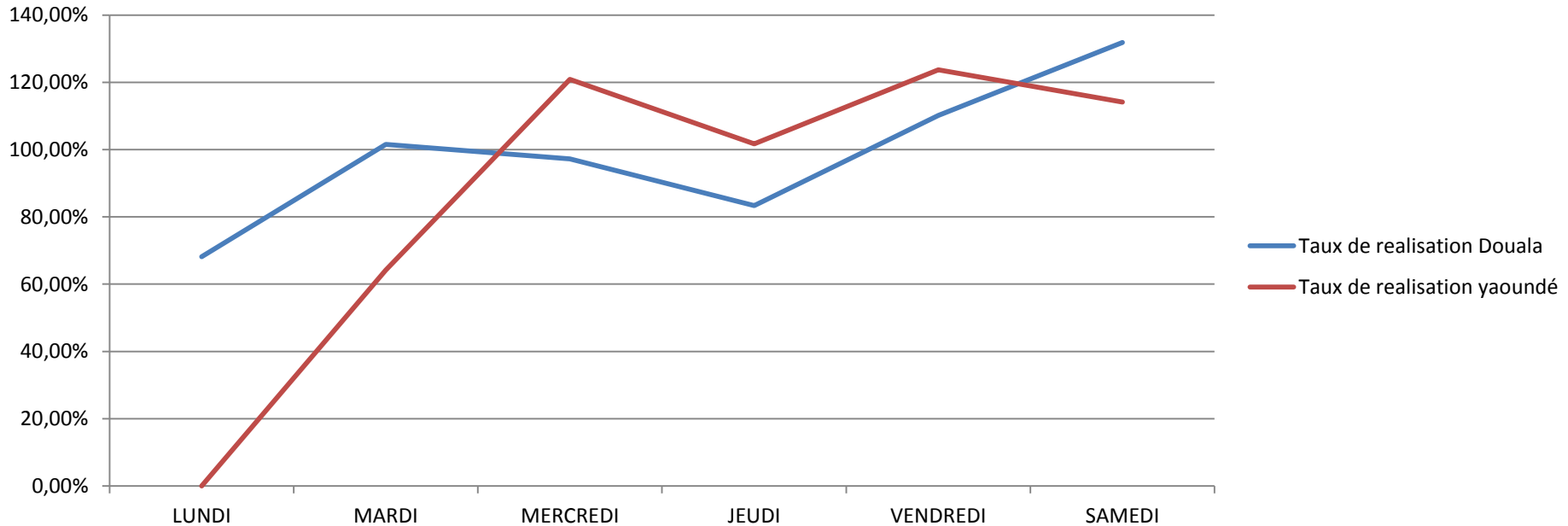


INTERPRETATION:

- L'histogramme nous révèle que les supermarchés Mahima centre, Casino centre, Dovv bastos, Mahima elig-essono et Santa lucia kondegui réalisent les meilleures ventes.
- Tous les PDV'S en activation à Yaoundé réalisent de bonne vente en général

Etude comparative des ventes Dla/Yde

Courbes comparatives des ventes



Interprétation:

- Les réalisations de Douala et Yaoundé évoluent en dent de scie. Elles sont instables.
- Les ventes de Douala croissent en fin de semaine contrairement à celle de Yaoundé qui décroissent légèrement.
- Yaoundé a réalisé un meilleur score par rapport Douala cette semaine.

Distribution des lots (Dla)

LOTS						
Nº	PDV'S	Sacs à dos	Boîtes académiques	Cahiers	Stylos	TOTAL
1	MAHIMA AKWA	07	06	15	10	38
2	SANTA LUCIA CICAM	02	11	11	19	43
3	CASINO	07	13	22	08	50
4	SPAR BONABERIE	04	0	09	19	32
5	SUPER U BSSADI	19	24	43	47	133
6	SANTA LUCIA BONABERI	12	22	34	26	94
7	MAHIMA BONAMOOUSSADI	06	05	14	22	47
8	SUPER U BALI	17	28	45	28	118
9	SAKER BEEDI	02	02	02	07	13
10	CARREFOUR BSSADI	06	15	21	40	82
11	SANTA LUCIA BSSADI	11	19	31	34	95
12	SPAR ATRIUM	12	18	23	31	84
13	SAKER NDOKOTI	3	6	7	14	30
TOTAL		108	169	277	305	859

Distribution des lots (Ydé)

LOTS							
Nº	PDV's	SACS	BOITES ACADEMIQUE S	CAHIERS	STYLOS	LOT TOTAL DE MARDI	TOTAL
1	MAHIMA CENTRE	7	13	25	0	7	52
2	CASINO BASTO	13	6	11	0	0	30
3	DOVV MENDONG	8	11	10	0		29
4	SANTA LUCIA NGOUSSO	5	7	7	0	0	19
5	SANTA LUCIA MOKOLO	5	5	19	0	5	34
6	SANTA LUCIA MVAN	7	10	9	0	0	26
7	CASINO CENTRE	5	6	13	0	11	35
8	DOVV BASTOS	8	12	28	0	7	55
9	MAHIMA CORON	5	7	13	0	3	28
10	SANTA LUCIA NKOABANG	5	9	14	0		28
11	MAHIMA ELIG ESSONO	8	10	15	0	11	44
12	DOVV ESSOS	8	11	16	0	1	36
13	SANTA LUCIA KONDEGUI	7	9	17	0		33
14	SANTA LUCIA ESSOS	8	14	10	0	1	33
TOTAL		99	130	207	0	46	482

 PDV inactif



Praticabilité des prix

DOUALA		
Nº	PDV'S	Prix pratiqués du classique
1	MAHIMA AKWA	975
2	SANTA LUCIA CICAM	950
3	CASINO	950
4	SPAR BONABERIE	950
5	SUPER U BSSADI	890
6	SANTA LUCIA BONABERI	875
7	MAHIMA BONAMOOUSSADI	950
8	SUPER U BALI	990
9	SAKER BEEDI	950
10	CARREFOUR BSSADI	890
11	SANTA LUCIA BSSADI	890
12	SPAR ATRIUM	950
13	SAKER NDOKOTI	950
Total		12160

Prix moyen: 935

YAOUNDE		
Nº	PDV'S	Prix pratiqués du classique
1	MAHIMA CENTRE	950
2	CASINO BASTOS	950
3	DOVV MENDONG	950
4	SANTA LUCIA NGOUSSO	950
5	SANTA LUCIA MOKOLO	950
6	SANTA LUCIA MVAN	950
7	CASINO CENTRE	950
8	DOVV BASTOS	950
9	MAHIMA CORON	950
10	SANTA LUCIA NKOABANG	950
11	MAHIMA ELIG ESSONO	950
12	DOVV ESSOS	1500
13	SANTA LUCIA KONDEGUI	950
14	SANTA LUCIA ESSOS	950
Total		13850

Prix moyen: 989



*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



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:

- 🕒 Promotion du beurre Elle et Vire à Mahima bonamoussadi (500/800frs)

Sur les mayonnaises:

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

Sur les pattes chocolatées:

- Tartina en pack promo(tartina+Matinal=2 sachets de matinal au lait offerts + réduction prix -250frs)



Visibilité

BTS global overview



Observations:

- La visibilité de Douala est effective
- Visibilité de Yaoundé en cours.



Les Actions:

- Le branding total des ilots sera effectif au plutard mardi

PLV DOUALA



SPAR ATRIUM BONABERI



SUPER U BALI



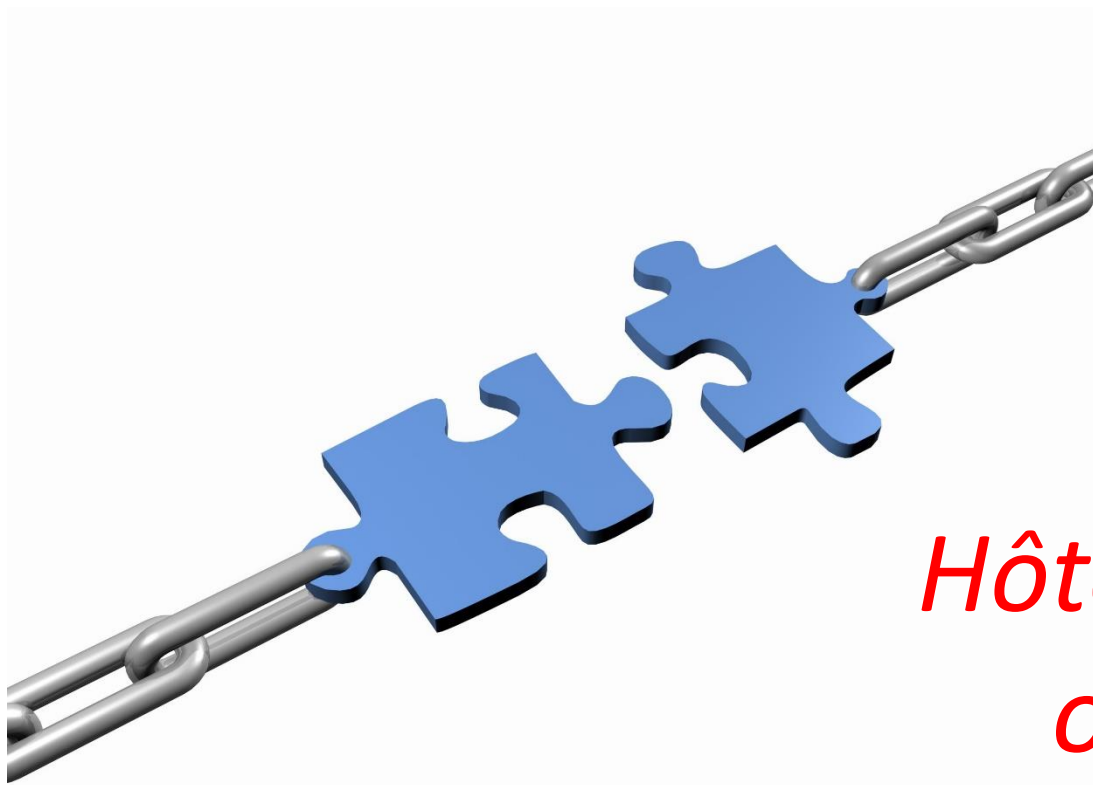
SUPER U BANAMOUSSADI



CASINO BONAPRISO



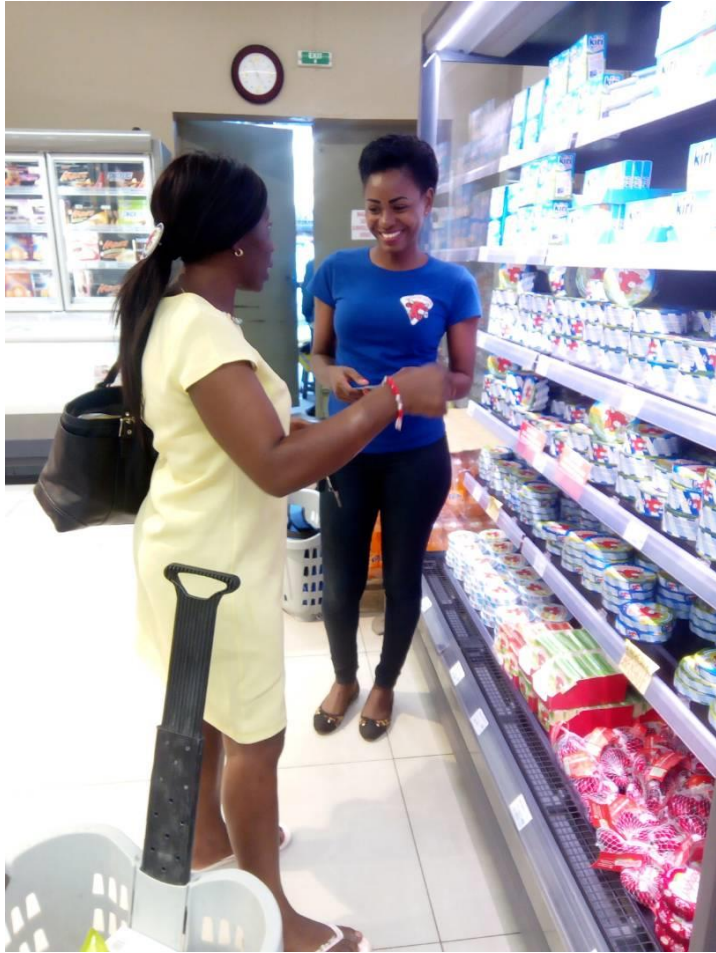
Balade photos d'activation dans les PDV's pour la campagne BTS



*Hôtesse en one to
one connect*

IMAGES D'ACTIVATION

SUPER U BONAMOUSSADI



SUPER U Bali



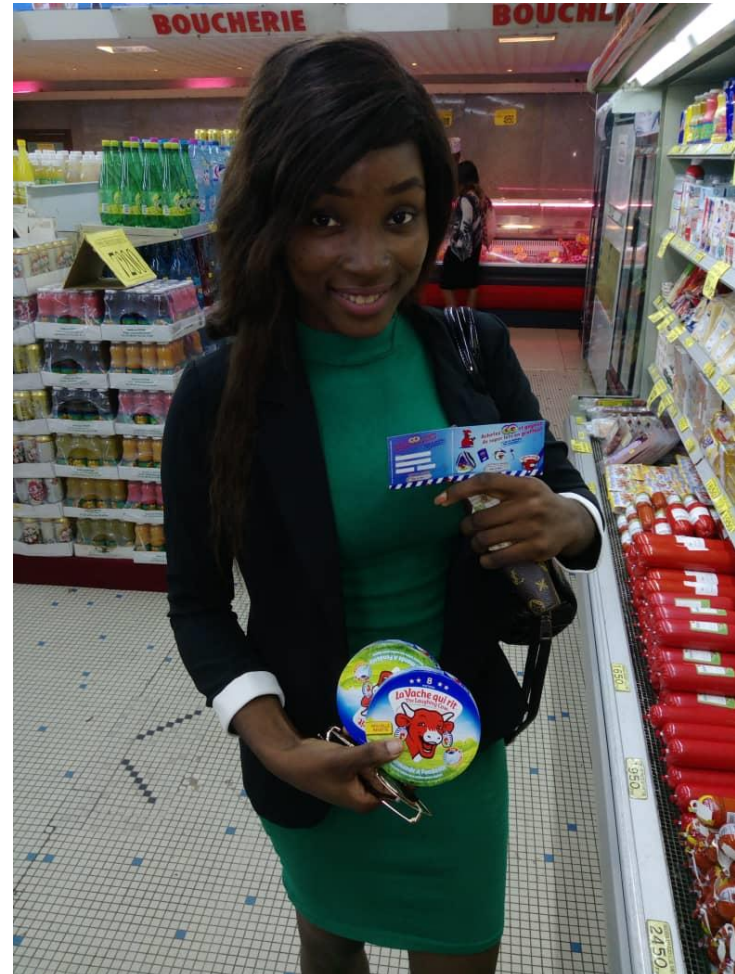


*Client posant acte
d'achat*

SUPER U BALI



MAHIMA AKWA





Client grattant

SUPER U BONAMOUSSADI



Spar bonaberi





*Client recevant leur
lot*

SUPER U Bali

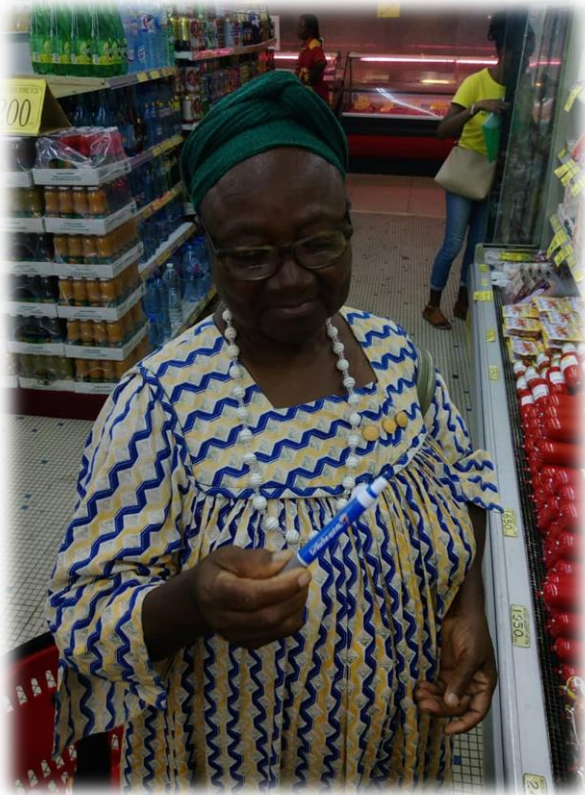




Autres photos









Ce qu'il faut retenir

Les grandes leçons



Gestion des PDV's

- Approvisionnement suffisant à Yaoundé pas de rupture de stock observée & net amélioration sur la gestion de stock sur Douala
- 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:

- Visibilité effective dans les deux villes (11 PDV Douala et 15 Yaoundé)
- Respect du dresscode de l'activité(jean noir + t-shirt bleu vqr + ballerine noire)





Merci