

Guide pratique du négoce

Le rôle des catégories de produits

Pourquoi s'en servir?

Assigner un rôle à chaque catégorie pour répondre aux attentes des clients et aux objectifs commerciaux du distributeur.

Comment s'en servir?

Rôle : SAISONNIER

- 10 à 15% des catégories
- Propose des opportunités commerciales à prix compétitifs selon les saisons.

Rôle : DESTINATION

- 3 à 5% des catégories
- Large offre innovante et de qualité supérieure pour devenir le magasin préféré de la clientèle cible.

Rôle : SERVICE

- 10 à 15% des catégories
- Répond aux besoins non planifiés avec une qualité acceptable

Rôle : ROUTINE

- 50 à 55% des catégories
- Répond aux besoins courants avec une qualité équivalente à celle des concurrents.

Attribuer un rôle stratégique à chaque catégorie de produits permet au distributeur d'aligner son offre sur les attentes clients, d'optimiser ses ressources et de renforcer sa compétitivité tout en maximisant satisfaction et fidélité.



Jérémie Cron-Volant
+33 (0)7 49 86 04 79
jeremycron.pro@gmail.com

Made with ♥
by Agastya Consulting
<https://agastya.consulting>

Achetez
moins

Dépensez
mieux

Maximisez
vos
marges

