

Le rôle des catégories de produits

🎯 Objectifs

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

⚙️ Comment s'en servir ?

RÔLE

Destination

3 à 5 % des catégories

Large offre innovante et de qualité supérieure pour devenir le magasin préféré de la clientèle cible.

RÔLE

Routine

50 à 55 % des catégories

Répond aux besoins courants avec une qualité équivalente à celle des concurrents.

RÔLE

Saisonnier

10 à 15 % des catégories

Propose des opportunités commerciales à prix compétitifs selon les saisons.

RÔLE

Service

10 à 15 % des catégories

Répond aux besoins non planifiés avec une qualité acceptable.

💡 À retenir

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

