



INFOS AVRIL 2020 DS ADRAA

BILAN – CATASTROPHIQUE – PVC

ENTRE 2018 ET 2019 LA PVC S'ÉVAPORE ! STOP !

VENDEURS AD	MOYENNE T4/18	612	T4/19	401	PERTE 34%
ACAC AD	MOYENNE T4/18	865	T4/19	493	PERTE 43%
RB AD	MOYENNE T4/18	1230	T4/19	591	PERTE 52%

ALORS QUE LES RÉSULTATS SONT BONS, que les offres se multiplient, Internet, mobile, maison connectée, banque, que les contraintes sont pesantes, Samedi, Dimanche, Jours fériés, 20H, qu'il manque du monde partout... **La direction continue sa pression et réduit la PVC** en imposant des objectifs inatteignables.

Le métier de conseiller client en AD est déconsidéré, les vendeurs partent et personne ne veut venir les remplacer !

La Direction dit travailler sur la structure de la PVC ... dans quel but ? Pour encore niveler les PVC vers le bas ?

FOCOM revendique une plus grande reconnaissance des métiers en boutique, une rémunération en rapport avec l'investissement demandé, calculée à sa juste valeur. **Nous demandons la reconnaissance en bande D minimum pour tous les vendeurs.**

FOCOM EXIGE LE RATTRAPAGE ET UN MAINTIEN DES RÉMUNÉRATIONS

UN NOUVEAU SERVICE EN BOUTIQUE TEST SUR ECULLY ET MOULINS



La Digitalisation ...oui mais le métier de CT a disparu, quelle erreur ! Comprendre et Satisfaire les Clients demande des moyens !

Orange crée les **ESPACES DE MISE EN RELATION** car avoir une vraie personne en face, c'est tout de même bien ! Ce sera de la vidéo pour les SAU MOBILE ...la Banque ...les PRO ...services sous-traités à des opérateurs externes !

**FOCOM A TOUJOURS DÉFENDU LES NÉCESSAIRES LIENS HUMAINS
LA DIRECTION RÉINVENTE CE QU'ELLE A DÉTRUIT !**

PLASMA



Une nouvelle application qui sert à planifier vos congés pour optimiser la gestion du personnel en Boutique ! Cela implique une double saisie dans Plasma et dans Anoo ! Encore du boulot pour les Conseillers ! Cela crée des tensions entre les vendeurs qui n'ont plus de vision de l'équipe.

**POUR FOCOM IL FAUT EMBAUCHER, PLASMA NE CRÉE RIEN !
Comment faire mieux avec moins ? Equation impossible !**

RETRAIT EXPRESS



Le Client retire en boutique son matériel choisi sur internet. La Boutique s'assure du flux et prévoit le stock. le Conseiller en profite pour faire un point sur le dossier Client. Le process est à organiser, la gestion de stock doit être orchestrée, dossier à suivre ! Répondre aux attentes des clients sans créer des distributeurs automatiques ! **FOCOM SERA VIGILANT SUR LES VOLUMES DE STOCKS EN LIEN AVEC LE RISQUE BRAQUAGE !**

FOCom, engagé pour chaque salarié