

#DestinationReprise

By'H

Tout **RE** Part **ira** du Consommateur

UNE PROBLEMATIQUE – UNE ANALYSE – UNE REPONSE ADAPTEE

Qu'avons-nous observé au-delà de ces deux faits totalement incontestables ?

1 Que les « vitaux » n'ont pas forcément besoin de FDV terrain

Pas besoin de force de vente terrain dans le sens qu'ils se vendent tout seul. La puissance de la marque, la puissance du besoin **font ce qu'il faut** pour générer du CA. Une bonne administration des ventes fera ce qu'il faut pour assurer la demande **car ce sont d'abord des marchés qui sont centralisés** (les commandes sont faites sur entrepôts). La force de vente sera en revanche **nécessaire** pour **maîtriser** et **défendre** les positions en magasin (PDL/PDM/Merchandising...) et **piloter** le respect des accords nationaux et régionaux.

2 Que pour les « non vitaux » la FDV est au contraire **Vital**

Le marché du « **non vital** » regroupe essentiellement des achats **du confort, du paraître, du besoin d'appartenance, du plaisir**. Quand tous ces « besoins » sont éclipsés par un événement comme cette crise sanitaire et bien **tout s'arrête dans le scénario du mieux... Tout s'écroule dans le scénario du pire**. C'est le temps qui se suspend, se sont des achats d'impulsions qui ne se font pas et qui ne se feront plus. C'est une perte sèche de CA car celui-ci provient essentiellement de la vente **Directe Magasin et de la Gestion Linéaire des commerciaux**.

#DestinationReprise

By'H

Aujourd'hui c'est cette catégorie qui m'intéresse fortement

2

Que pour les « non vitaux » la FDV est au contraire **Vital**

Le Marché du Non Essentiel

Ce marché contrairement à celui de l'Essentiel a considérablement souffert. D'un marché qui vivait au rythme **des plaisirs de chacun**, il est passé aux « oubliettes »... Et pour cause... Dans une période comme celle que nous venons de traverser qui mettrait la priorité sur son confort, son apparence, ses loisirs, ses passions ? L'instinct de survie, même si le terme est un peu fort, est toujours prédominant...

Mais après ? Car c'est bien de cet après dont il est question aujourd'hui !

Comment allons nous remettre la machine en route ?

Comment allons nous appréhender ces 2 mois d'inactivité ?

Comment allons nous nous adapter aux consignes de sécurité ?

Comment allons nous travailler en nous conformant aux chartes FDV des distributeurs ?

Comment allons nous réorganiser nos feuilles de route ?

C'est à toutes ces questions que je voudrais apporter des réponses vu d'un œil « manager de terrain »

#DestinationReprise

By'H

Prenons en exemple cette Charte d'intervention dans les magasins Leclerc. Les chartes seront sensiblement les mêmes dans les différentes enseignes de la Grande Distribution.

Cette charte existe pour un grand nombre de distributeurs. C'est totalement normal. Mais cette charte **peut nous faire nous interroger.**

1. Il faut s'en imprégner
2. Il faut l'interpréter et la comprendre
3. Il faut l'adapter à son activité

Ces 3 étapes doivent vous permettre de (re)mettre en place un cadre de travail pour vos équipes et surtout la feuille de route qui va avec !

Charte « Intervention Force de vente en magasins »

Prévention Covid 19

L'annonce de la fin du confinement permet la reprise des activités des forces de vente dans nos magasins à partir du 4 mai 2020

Pour limiter la propagation de l'épidémie de Covid 19, il est indispensable que les forces de vente respectent les mesures préventives suivantes :

- ✓ Prendre rendez-vous avec le magasin avant votre intervention et définir la nature de l'intervention
- ✓ Respecter le jour et créneau horaire défini
- ✓ Intervenir en dehors des horaires d'ouverture sauf si dérogation du magasin
- ✓ Etre équipé d'une protection faciale
- ✓ Se désinfecter régulièrement les mains avec du gel hydro-alcoolique (au minimum avant d'entrer dans le magasin et après l'intervention)
- ✓ Utiliser votre propre matériel (Stylo,...)
- ✓ Rester dans le rayon où vous devez intervenir
- ✓ Eviter de circuler dans le magasin pour limiter le contact avec le personnel du magasin
- ✓ Respecter les consignes de distanciation avec le personnel en magasin
- ✓ Respecter strictement les mesures de prévention émises par le magasin et votre entreprise.

#DestinationReprise

By'H

La question qui revient systématiquement dans mon « Chat »

Mais comment mes commerciaux vont-ils pouvoir construire leur planning hebdomadaire avec des magasins qui n'acceptent pas la présence de commerciaux pendant les horaires d'ouverture ?

Cette question est **totale**ment légitime et elle est importante, surtout après une période comme celle que nous venons de traverser et **qui n'aura pas permis de générer du CA avec les clients.**

Pour moi, la clé se trouve dans deux « items »

✓ Prendre rendez-vous avec le magasin avant votre intervention et **définir la nature de l'intervention**

✓ Intervenir en dehors des horaires d'ouverture **sauf si dérogation du magasin**

Charte « Intervention Force de vente en magasins »

Prévention Covid 19

L'annonce de la fin du confinement permet la reprise des activités des forces de vente dans nos magasins à partir du 4 mai 2020

Pour limiter la propagation de l'épidémie de Covid 19, il est indispensable que les forces de vente respectent les mesures préventives suivantes :

- ✓ Prendre rendez-vous avec le magasin avant votre intervention et définir la nature de l'intervention
- ✓ Respecter le jour et créneau horaire défini
- ✓ Intervenir en dehors des horaires d'ouverture sauf si dérogation du magasin
- ✓ Etre équipé d'une protection faciale
- ✓ Se désinfecter régulièrement les mains avec du gel hydro-alcoolique (au minimum avant d'entrer dans le magasin et après l'intervention)
- ✓ Utiliser votre propre matériel (Stylo,...)
- ✓ Rester dans le rayon où vous devez intervenir
- ✓ Eviter de circuler dans le magasin pour limiter le contact avec le personnel du magasin
- ✓ Respecter les consignes de distanciation avec le personnel en magasin
- ✓ Respecter strictement les mesures de prévention émises par le magasin et votre entreprise.

#DestinationReprise

By'H

Le première étape va consister à prendre du recul sur son activité, ses résultats et les objectifs partagés.

La deuxième étape va consister à anticiper, à organiser et planifier sa feuille de route.

Connaissance de son secteur et de ses clients.

La troisième étape va consister à mettre en musique

La préparation de visite dans toutes ses composantes prend ici une dimension encore plus grande car il faudra optimiser le « timing »

✓ Prendre rendez-vous avec le magasin avant votre intervention et définir la nature de l'intervention

- **On ne passe plus** en magasin à l'impro
- **Le rdv est obligatoire et doit être Timé**

C'est Définir la nature de l'intervention



C'est le point central

- **Définir l'objectif de visite** et le partager avec son client
- Chaque visite doit être parfaitement préparée afin d'optimiser le temps en magasin. **Nous ne verrons plus les clients aussi facilement qu'avant.** Faut être très lucide là-dessus...

✓ Intervenir en dehors des horaires d'ouverture sauf si dérogation du magasin

- Intervenir en dehors des horaires d'ouverture est quasi la certitude de ne voir personne pour négocier... **Sauf que l'attaché commercial est avant tout un vendeur... qui va déclencher la dérogation du magasin.**

Une bonne préparation, une bonne anticipation et beaucoup d'enthousiasme... C'est de cette manière que vous pourrez retrouver une activité commerciale qui sera efficace.

									
Date de reprise		Depuis le 21 avril	Depuis le 27 avril	Dès maintenant	Dès maintenant	4 mai	4 mai	4 mai	11 mai
Visites autorisées pendant les heures d'ouverture ?		✗ Sauf accord spécifique du point de vente	✗ Sauf accord spécifique du point de vente	✓ Privilégier l'entretien des horaires à faible affluence en évitant les horaires ayant ouverture public	✓ Point de vente autonome sans prise de RDV jusqu'au 11 mai. Après cette date, la prise de RDV avec les chefs de groupe sera à nouveau possible	✗ Sauf accord spécifique du point de vente	✗ Sauf accord spécifique du point de vente	✗ Sauf accord spécifique du point de vente	✗ Sauf accord spécifique du point de vente
Prise de RDV obligatoire ?		✓	✓			✓ 1 seul industriel par magasin	✓	✓	✓
Être équipé(e) d'une protection faciale (masque ou visière) ?		😞	😞	😞	😞	😞	😞	😞	😞
Se laver les mains avec du gel hydroalcoolique avant et/ou après son passage ?		🧴	🧴	🧴	🧴	🧴	🧴	🧴	🧴
Restez dans le rayon du produit concerné et manipuler les produits pour lesquels vous intervenez ?		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Respecter les règles de distanciation de 1m avec le personnel du magasin ?		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Avoir des gants ?				✓	✓				
Signature de la charte de sécurité et de bonne conduite ?						✓			
Ne pas se rendre sur plusieurs points de vente le même jour ?				✓					

Tableau Récap Mobeye

<https://mobeye-app.com/>