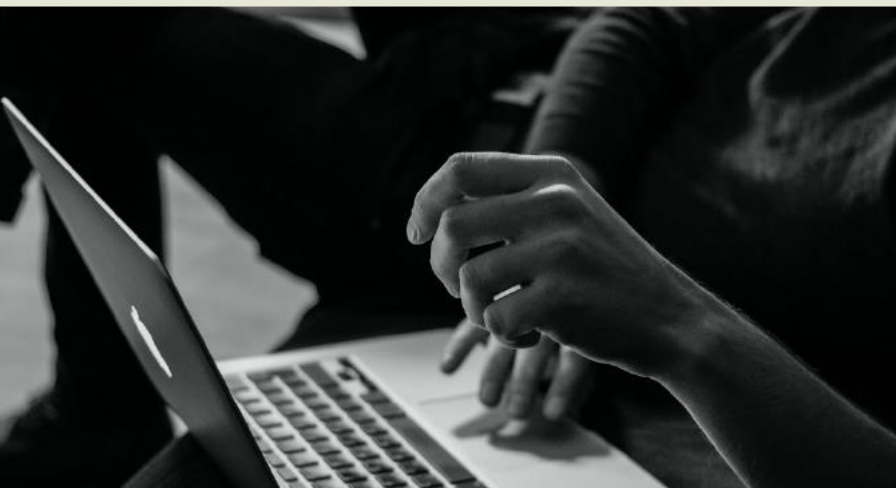




BAROMÈTRE POINTS DE VENTE 2025

Marques Nationales-ETI PME

La performance de votre force de vente évaluée par les magasins HM/SM





LE PRINCIPE DU BAROMÈTRE

LE CONTENU

Les points de vente évaluent, **sur une échelle de 0 à 10**, le niveau de performance de votre entreprise autour de **3 thématiques** :



RELATION COMMERCIALE ET COLLABORATION (7 items)

Relation commerciale, visites adaptées,
climat de confiance...



EXPERTISE MARCHÉ (5 items)

Vision globale catégorie, infos sur
marchés et produits, assortiment...



PARTICIPATION AU DEVELOPPEMENT DU CA (7 items)

Présentation des nouveautés, promos
efficaces, outils d'aide à la revente...



INDICATEURS DE PERCEPTION

Satisfaction Spontanée,
Bossman Recommendation Score

Votre entreprise est évaluée par **les équipes en point de vente** : directeur de magasin, chef de rayon, responsable de secteur...

Vous disposez ainsi **d'une vision globale** de votre niveau de performance.

Comparez pour chaque thématique et pour chaque enseigne, **le niveau de performance de votre entreprise** avec celui de **vos principaux concurrents**.

Identifiez rapidement **vos points de force et vos axes d'amélioration**





LE PRINCIPE DU BAROMÈTRE

LE PÉRIMÈTRE

Auchan | RETAIL
FRANCE



GRUPE
Casino
EMC DISTRIBUTION



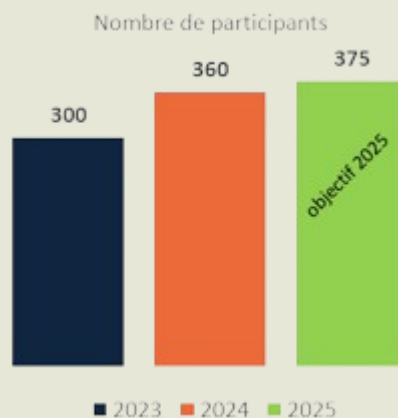
UN PANEL DE PLUS DE 350 PARTICIPANTS CHAQUE ANNÉE



QUESTIONNAIRE EN LIGNE

Envoyé aux directeurs et chefs de rayon de points de vente.

Echantillon représentatif (Enseigne, HM/SM)



BAROMÈTRE POINTS DE VENTE 2025

MARQUES NATIONALES - LES OBJECTIFS



UN OUTIL DE PILOTAGE

Mesurez la performance de votre force de vente



UN OUTIL DE MANAGEMENT

Définissez vos plans d'action et challengez vos équipes



UN OUTIL DE BENCHMARK

Comparez vos évaluations à celles des concurrents



UN OUTIL DE CONTRÔLE

Assurez vous que votre stratégie est assimilée par les points de vente

LES PLUS DU BAROMÈTRE

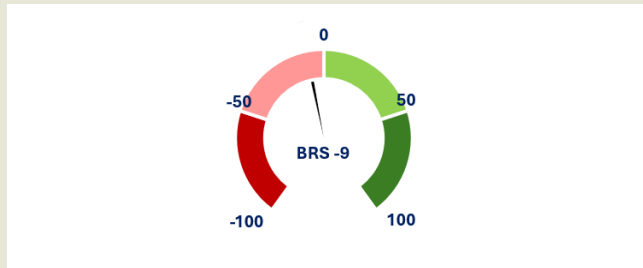
- **UN RAPPORT SYNTHÉTIQUE** POUR UNE UTILISATION EFFICACE
- **DES REPRÉSENTATIONS GRAPHIQUES** FACILEMENT INTERPRÉTABLES
- **LES INSIGHTS CENTRALES** POUR IDENTIFIER LES ENJEUX À VENIR
- **DES TÉMOIGNAGES** POUR ILLUSTRER LES RÉSULTATS CHIFFRÉS



LES INDICATEURS

GLOBAL ENSEIGNES & DÉTAILLÉS POUR LES 6 GROUPES DE DISTRIBUTION PARTENAIRES

BOSSMAN RECOMMANDATION SCORE



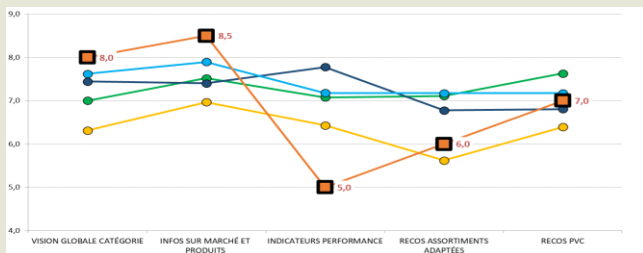
SATISFACTION SPONTANÉE



ATTENTE POINTS DE VENTE

- RELATION COMMERCIALE 1
- VISITES ADAPTEES 2
- DEMARCHE RSE INDUSTRIEL 3

PERFORMANCE PAR ITEMS VS VOS CONCURRENTS



TOP ET FLOP DE VOTRE FORCE DE VENTE



RELATION COMMERCIALE (9,8)	RECOS PVC (3,2)
VISITES ADAPTEES (9,7)	RECOS ASSORTIMENTS ADAPTES (3,2)
DEMARCHE RSE INDUSTRIEL (9,6)	VISION GLOBALE CATEGORIE (4,6)

MAPPING PERFORMANCES VS ATTENTES





PERSONNALISEZ VOTRE BAROMÈTRE

4 OPTIONS



VISION PAR CIRCUIT HM/SM

ANALYSEZ VOTRE PERFORMANCE
QUELQUE SOIT LE FORMAT

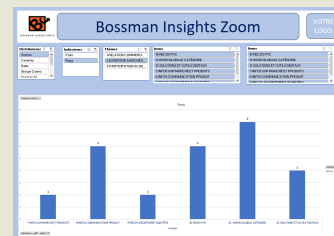
OPTION N°1



VISION CONCURENTIELLE ÉLARGIE

AJOUTEZ 4 BENCHMARKS SUPPLÉMENTAIRES
QUELQUE SOIT LA CATEGORIE

OPTION N°2



VISION DYNAMIQUE DE VOS INSIGHTS

ANALYSEZ VOS RÉSULTATS
QUELQUE SOIT L'ENSEIGNE

OPTION N°3



VISION RÉGIONALE

CHALLENGEZ LES EQUIPES
QUELQUE SOIT LA REGION

OPTION N°4





OPTION 4 : BOSSMAN INSIGHTS ZOOM

ANALYSER LES RÉSULTATS

OUTIL OPÉRATIONNEL*

RETROUVEZ L'ENSEMBLE DE VOS RÉSULTATS,
EN POINTS ET EN RANGS, PAR THÈMES OU PAR ITEMS

NAVIGATION INTUITIVE

SÉLECTIONNEZ LES ITEMS À ANALYSER,
ET DÉTERMINEZ VOS CIBLES

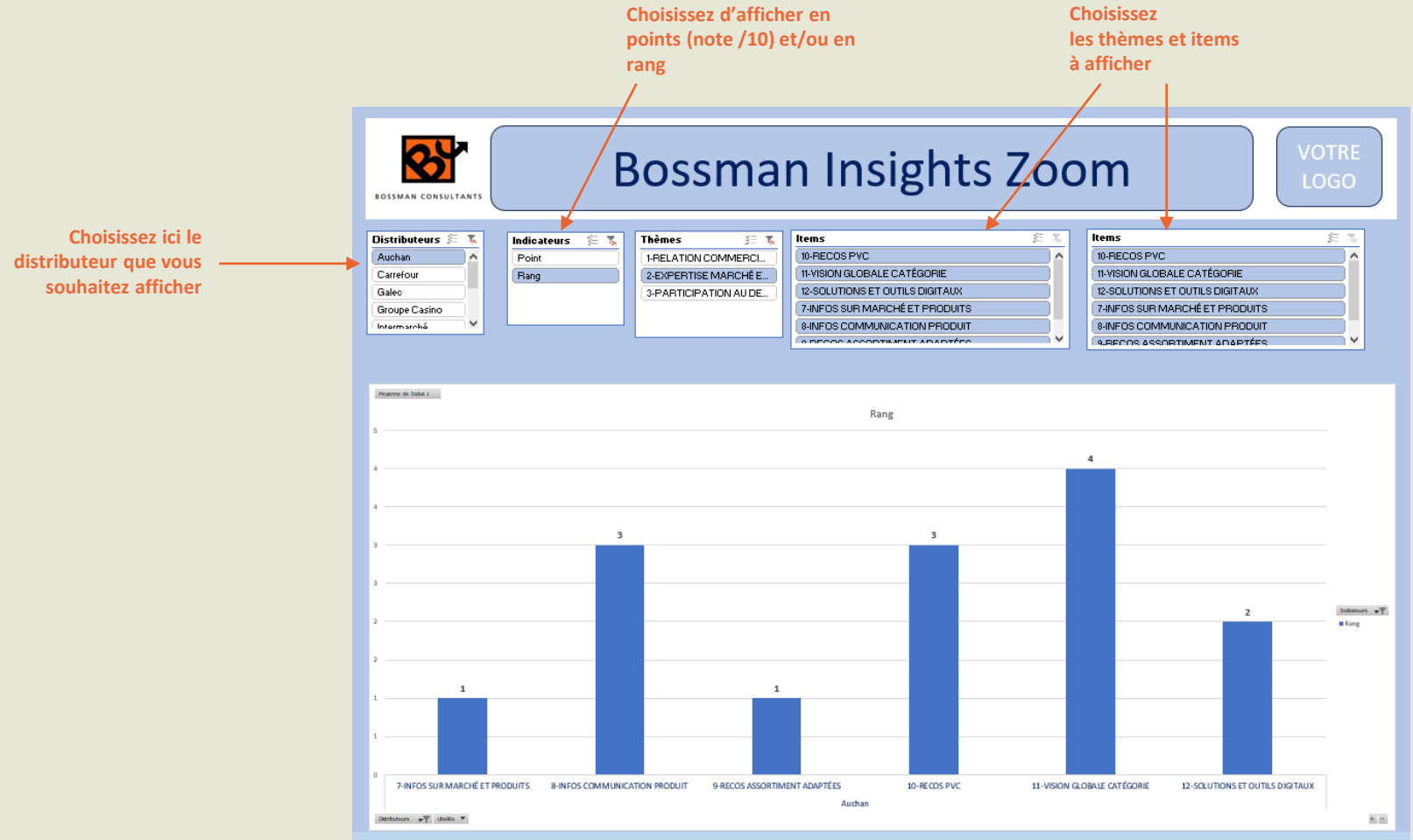
AIDE A LA DÉCISION

IDENTIFIEZ VOS PLANS D' ACTIONS
PAR GROUPE DE DISTRIBUTION

* Exploitable sous format Excel

* Présentation des résultats incluant les rangs
par catégorie et au global

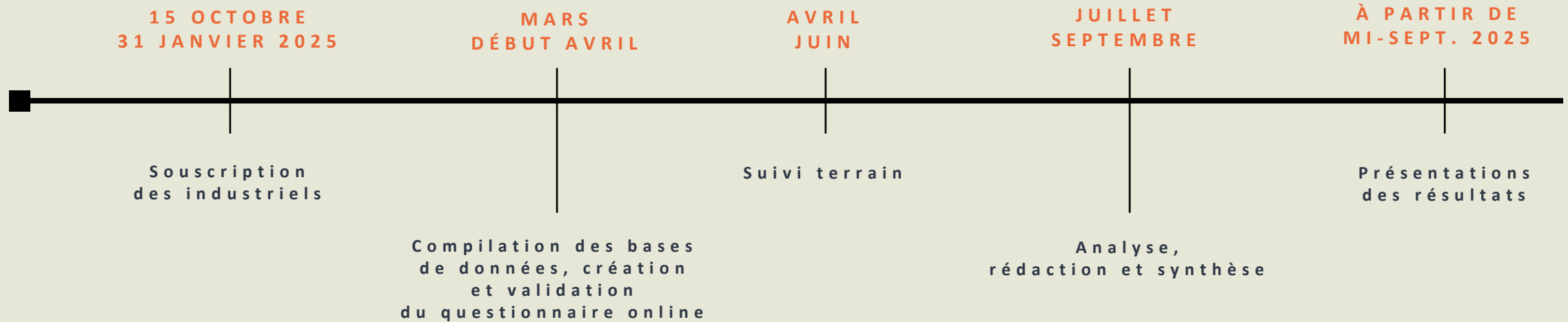
* Une heure de formation incluse pour la 1^{ère} utilisation





BAROMÈTRE POINTS DE VENTE 2025

CALENDRIER & TARIFS

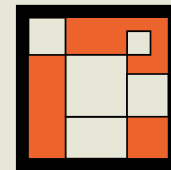


- Tout bon de souscription reçu **avant le 1 décembre 2024** bénéficiera automatiquement d'une remise d'anticipation de 5% sur le tarif Baromètre Points de vente 2025 Marques Nationales.
- En cas d'engagement pour **une souscription sur 2 années consécutives** : remise de 10% sur le tarif en vigueur du Baromètre Points de ventes Marques Nationales, non cumulable avec la remise d'anticipation de 5%.

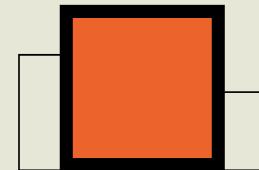


CONTACTEZ-NOUS

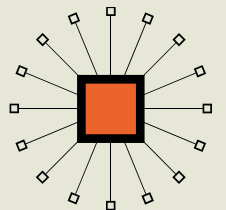
CONSEIL



ÉTUDES



LE CLUB



3 CHEMIN DU PRESSEUR CHÊNAIE

Nantes 44100

THIBAUT MERCIER: Responsable Études

06 46 60 44 59

tmercier@bossman-consultants.com

ERIC NEVEU: Directeur Associé

06 77 99 76 25

eneveu@bossman-consultants.com