

# 1) présentation de l'entreprise

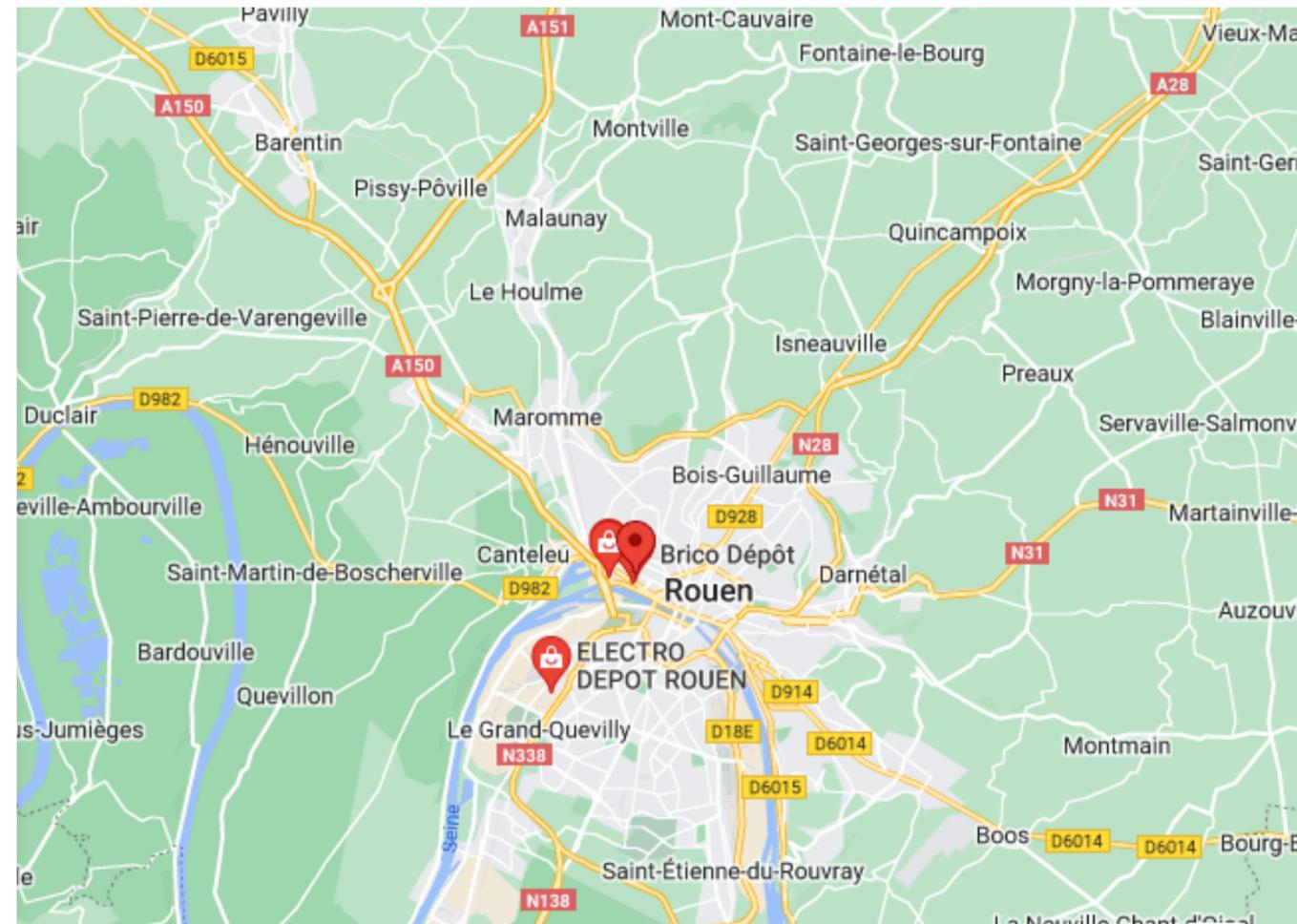
LA QUALITÉ, LE PRIX



L'ESSENTIEL EN 2 MOTS

nom: brico dépôt

- Activité principale: revente quinquellerie
- type de commerce : franchise
- taille (en m<sup>2</sup>) :1800m<sup>2</sup>
- nombre d'employer : 70
- situation géographique : centre ville



# 1) présentation de l'entreprise(suite)

concurrents :

direct

Leroy Merlin

site internet (Amazon,  
Cdiscount etc)

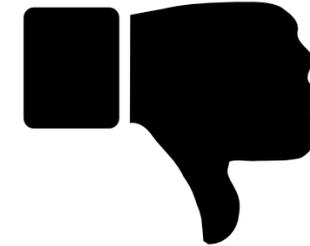
indirects

Castorama

## 2) force et faiblesse



emplacement du  
magasin



augmentation des  
prix,  
manque d'équipe,  
augmentation des  
coûts d'achat

### 3) menace

menace :

prix agressive de la  
concurrence,  
concurrence  
nombreuse

## 4) la clientèle

sexe : masculin (70%)

âge: entre 20 ans et 50 ans

situation familiale: toute situation familiale

catégorie socioprofessionnelle: ouvrier, particulier

## 5) les produits

- assortiment proposé: assortiment complet pour bricolage
  - nombre de référence: 4298
  - principale marque proposé: Titan
  - niveau de gamme: moyen gamme

## 6) le prix

- politique de prix: alignement des prix  
(Castorama)
- moyen de paiement accepté: espèce,  
chèque, carte bleu
- autres conditions de paiement:  
paiement en plusieurs fois (RIB au  
même nom que la carte d'identité)

# 7) la communication et la distribution

communication:

-thème de communication: en magasin

-moyen de communication

utiliser: téléphone et face to face

distribution:

canal de distribution: long

méthode de vente pratiqué: libre service et vente spécialisé

type de marchandise privilégié: petit outillage

8) outils de fidélisation et développement de la relation client déjà en place dans l'enseigne

outils de fidélisation et leurs fonctionnalités:

carte de fidélité: permet d'acquies des offres (black Friday)

et une heures de locations gratuit

site internet: permet d'informer le client des nouveaux produits et des offres

9) les points à améliorer et à compléter

problème identifier :

les problèmes que j'ai pu remarquer est le parcours du clients en magasin (signalétiques,ILV) qui sont donc à améliorer pour permettre au client d'avoir un meilleur repérage dans les rayons

# 10) la problématique

Comment pourrais-je améliorer les méthodes de signalétique et l'ILV de l'enseigne ?

11) Deux proposition pour répondre à cette  
problématique

première propositions:

pouvoir mettre en place un  
plan masse à l'entré du  
dépôt avec les références de  
produit que l'ont peut  
trouver dans les rayon avec  
un code couleur

deuxième propositions:

faire un questionnaires au  
clients pour qu'ils puisse  
nous donné leurs avis sur la  
signalétique, pour qu'on  
puisse l'améliorer suite à  
cela.

