



Your real in-store RECOmmendation

Vos produits sont-ils bien RECOmmandés en magasin ? Pourquoi ?



Le principe :



Chaque mois, nos enquêteurs visitent **les magasins du Panel RECO**

(2.000 points de vente sur 7 pays - 60 enseignes majeures) **et/OU des magasins de votre choix.**

Dans chaque magasin, notre « **Client Mystère** » simule un consommateur avec un projet d'achat. Il demande conseil au vendeur et se laisse guider.

Quelques exemples de scénario de visite réalisés par nos enquêteurs en magasin :

Bonjour, je souhaite acheter un PC portable. Que me conseillez-vous ?

Bonjour, je voudrais avoir votre avis sur ce produit ? Qu'en pensez-vous ?

Bonjour, j'hésite entre ces 2 produits. Quelles sont les principales différences ? Lequel me conseillez-vous ?...



Notre Client Mystère écoute et enregistre le discours **réel** du vendeur pour identifier :



- Les marques et produits proposés
- Les produits déconseillés
- Le produit RECOmmandé avec sa référence exacte
- Les raisons et justifications énoncées pour ce produit
- Les caractéristiques produit et avantages client mis en avant
- La démonstration du produit
- Les supports de vente utilisés
- La mention d'une opération commerciale en cours
- Le prix demandé...

Des indicateurs précis

pour

agir auprès des enseignes

- Le Taux de **Proposition** par marque
- Le Taux de **Déconseil** par marque
- Le Taux de **RECOmmandation** par marque/modèle
- Le **Ranking** des marques et modèles RECOmmandés
- Le Taux de **Substitution** de vos produits / de votre marque
- Le Taux de présence en **catalogue** du produit RECOmmandé
- Le Taux de citation et d'importance des **arguments** de vente
- Le Taux de **démonstration** des produits
- Le **prix** des produits RECOmmandés (dispersion, montée en gamme)...



- Suivez l'**évolution de vos relations** avec les enseignes
- **Positionnez** vos performances par rapport aux concurrents
- Identifiez **vos vrais partenaires** et leur degré de fidélité
- Mesurez sur le terrain **le relais de vos actions commerciales**
- Testez la mise en avant de vos **nouveaux produits**
- Benchmarkez les **produits gagnants**, décelez un **nouvel entrant**
- Stimulez vos **comptes-clés**
- Optimisez l'utilisation de votre **force de vente**
- Ciblez et contrôlez vos **actions de formation**

Parce que chaque enseigne est unique, nos indicateurs sont détaillés par enseigne sur vos produits et ceux de vos concurrents

Principales enseignes étudiées sur le marché français :

Auchan, Carrefour, Boulanger, Darty, Fnac, Saturn, But, Conforama, Ex&Co, GroupDigital, Bouygues Telecom, SFR, Orange, The Phone House, Tel and com, ...

Nos principaux outils :

Panel RECO :
étude mensuelle multi-marques

Panel 2 Reference

Focus RECO :
étude sur-mesure en exclusivité

RECO Consumer



Les 10 raisons de choisir RECOelectronics :

- Division electronics de RECO International (2005) : le N°1 de la RECOmmandation produit
- Une offre spécifique pour les fabricants blancs, bruns, gris et téléphonie
- Le premier outil d'action à l'enseigne pour les fabricants
- Un suivi concret de vos actions sur le terrain
- Des mesures objectives et homogènes réalisées en point de vente
- Les enquêteurs professionnels du N°1 de la visite mystère (1986)
- Des supports de communication directement opérationnels
- Une connaissance précise des marchés (tracking)
- 7 marchés majeurs étudiés : France, UK, Italie, Espagne, Allemagne, Belgique et Pays-Bas
- Couverture internationale possible sur 45 pays



Your real in-store RECOmmandation

10, rue des Halles - 75001 PARIS - France - tél. : +33 (0) 1.42.33.24.24
49, rue Albert Samain - BP 249 - 59665 VILLENEUVE D'ASCQ Cedex - France - tél. : +33 (0) 3.20.91.33.33
email : contact@recoelectronics.com ; web : www.recoelectronics.com