



COMPRENDRE LA DÉMARQUE INCONNUE D'UNE GAMME DE PRODUITS SPÉCIFIQUE

Étude de cas : Prestation Retail – Chaîne de parapharmacies

Un réseau national de parapharmacies a fait appel à RGIS pour auditer, dans ses points de vente, la démarque inconnue d'une gamme de soins pour homme, après avoir constaté des variations anormales de stocks

COMPRENDRE LA DÉMARQUE INCONNUE D'UNE GAMME DE PRODUITS SPÉCIFIQUE

Étude de cas : Prestation Retail – Chaîne de parapharmacies

Un réseau national de parapharmacies a sollicité RGIS pour effectuer des inventaires partiels dans 50 magasins. Le but était de comprendre les raisons du haut niveau de démarque inconnue d'une gamme de produits de rasage mais également d'évaluer l'efficacité du nouveau choix d'emplacement de cette famille de produits en linéaire.

BESOINS

Une chaîne de parapharmacies a constaté un **fort taux de démarque inconnue** dans sa gamme de produits de rasage dans de nombreux points de vente. En sollicitant RGIS, elle a bénéficié du soutien d'un partenaire capable de **mesurer l'impact d'une nouvelle implantation** sur le niveau des pertes et de l'aider à résoudre ce problème :

- Inventaires d'une gamme spécifique – produits de rasage – avant réimplantation
- **Recomptage des stocks après le test d'implantation** pour mesurer la performance commerciale
- Intervention dans 50 magasins
- Analyse du taux de démarque inconnue avant et après remodeling
- Mobilisation d'**équipes d'inventoristes expérimentés**
- Étroite collaboration avec le département prévention des pertes de l'enseigne de parapharmacies
- **Planification des interventions** dans un laps de temps très court

SOLUTION

Après **validation du cahier des charges et du planning d'intervention**, RGIS a réalisé une prestation sur-mesure pour répondre aux besoins de l'enseigne :

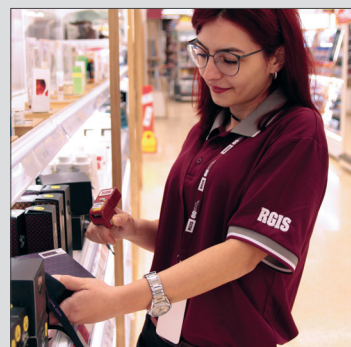
- **Inventaire de stocks de 50 parapharmacies** une semaine avant le remodeling
- 2 mois plus tard, ré intervention des mêmes équipes RGIS pour effectuer un **inventaire de contrôle sur la gamme de produits ciblée**
- Restitution de données avec **mise en évidence des variations de stocks** pour permettre à la chaîne de parapharmacies d'évaluer, **avant déploiement à l'ensemble de son parc de magasins**, la pertinence de cette nouvelle stratégie d'implantation
- **Rapports d'audit disponibles sur tablette** et consultables en ligne après chaque inventaire

RÉSULTATS

En moins de **3 mois**, le réseau national de parapharmacies a pu vérifier l'efficacité de sa nouvelle stratégie merchandising en **comparant les résultats d'inventaire de sa gamme de produits** avant et après sa mise en place :

- Mise en évidence de la variation du taux de démarque inconnue **avant et après remodeling** dans les 50 points de vente sélectionnés
- Prise de décision facilitée grâce à des **résultats rapides et fiables**
- **Indicateurs de performance** pertinents pour mesurer l'efficacité de la nouvelle stratégie d'implantation de la gamme de soins pour homme

Le client a comparé les résultats d'inventaire de l'une de ses gammes de produits, a mesuré le retour sur investissement d'une nouvelle implantation en linéaire et a pris une décision en moins de trois mois



© 2020 RGIS. Tous droits réservés.
RGIS_CS_0020_01

Inventaire ciblé



Collecte de données



Fiabilité des résultats



Intervention rapide



CONTACTEZ RGIS DÈS AUJOURD'HUI ET DÉCOUVREZ COMMENT NOUS POUVONS VOUS AIDER

✉ | merchandising@rgis.com ☎ | 06.47.41.90.21 ⓘ | www.rgis-merchsolutions.fr

