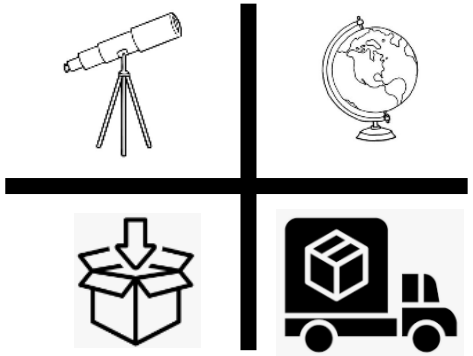
SÉMINAIRE SUISSE SUR LES CERISES ET LES PRUNEAUX

Le « marketing mix » au point de vente : Comment fonctionne le placement de produit moderne au point de vente ?

Matthias Hofer, gestionnaire de catégorie Fruits & Légumes

Berne, le 26 novembre 2021

Compétence



Achats

&

Gestion de catégorie

Réseau de points de vente & fréquence

Constitution de l’assortiment

Assignation du point de vente d’après trois critères

Région	Suisse alémanique ou Suisse latine
Rayon Taille	Nombre d’articles dans l’assortiment
Affinité des clients	Sensibilité aux prix ou affinité avec le bio

Attentes des clients envers les fruits

« Ça permet de calmer l'envie de manger une sucrerie. »

Sain

Goût sucré

« Ça ressemble à des amuse-gueule. »

Prêt-à-manger

Fraîcheur

Variété

« Le meilleur de l'hiver est la campagne des oranges. »

Variété saisonnière

Offres régionales

« Il faudrait éviter d'en manger trop à cause du sucre. »

Taux de sucre élevé

Mouches des fruits

Chimie

« Tout ce qui n'est pas bio est, ma foi, traité. »

Fruits pourris/pas mûrs

« C'est très embêtant de trouver un fruit pourri dans le sac. »

Déclencheur d'achat & attentes envers le point de vente

Déclencheur d'achat

- **Réserve / Nouvel achat** : Achat régulier de fruits « standard » personnels (par ex. on a toujours des bananes et des pommes chez soi)
- **Occasions spéciales** : Achats occasionnels de fruits différents pour les visites ou pour préparer certaines recettes (par ex. une tarte aux fruits)
- **Envie** : Décision spontanée au point de vente. Peut aussi être déclenchée par l'offre ou des actions promotionnelles. Les clients se laissent inciter à acheter
- **Les actions promotionnelles** peuvent provoquer des achats spontanés ou conduire à l'achat de plus fortes quantités.

Gestaltung

Leichte Orientierung

✓ **Disposition**
Regroupement des fruits d'une même catégorie
Distinction claire du bio et des fruits « réguliers »

✓ **Visibilité**
Pas de produits cachés (par ex. empilement)

✓ **Présentation**
Propre et rangée

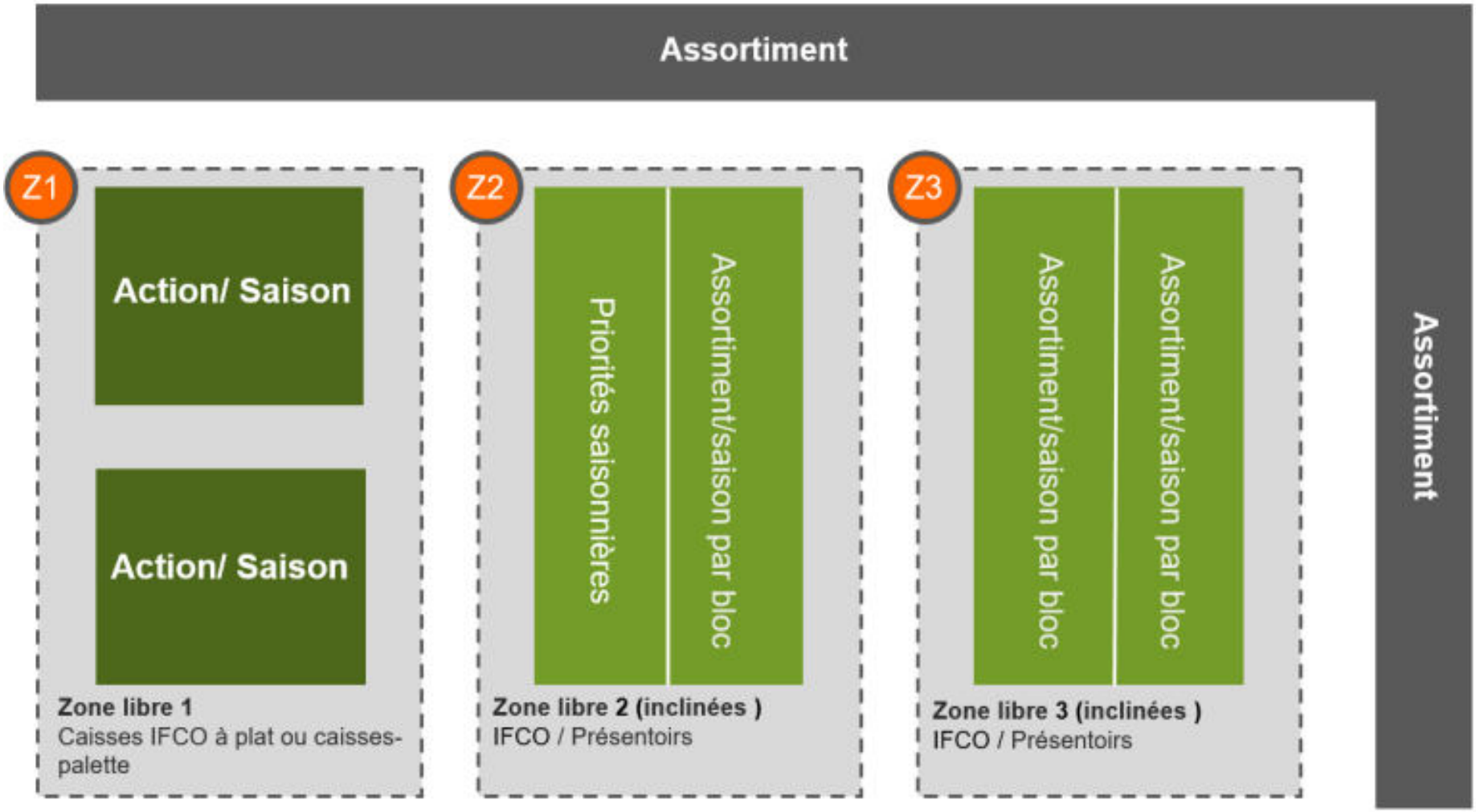
Offre

Choix vaste et attrayant

✓ **Bonne qualité**
Les fruits seront frais et mûrs (= d'aspect attrayant)
Il faudrait éliminer les qualités médiocres ou les vendre moins cher.

✓ **Choix**
Plusieurs variété par espèce, aussi pour les fruits plus rares mais appréciés (par ex. avocats, mangues)
Emballages et vente en vrac (par ex. pommes, poires, oranges)
Pas de manques dans l'assortiment, de caisses vides

Placement de produit



Flux clients

Placement de produit

Placement de produit

Placement de produit