

Le point de vue DES CHEFS DE RAYON

Pensez-vous que la présence de conseillers permanents dans le magasin serait utile pour guider les consommateurs dans leur choix ?



“Le consommateur est toujours favorable à une assistance. Ce serait un vrai plus pour l'enseigne, notamment le samedi”.

déclarent les chefs de rayon de la région Est

“Cela fait déjà partie de notre rôle, mais étant donné que nous sommes souvent en sous-effectif, le temps d'attente pour le client est trop long”.

déclarent les chefs de rayon de la région Ouest

“Oui car les conseillers orienteraient les consommateurs selon leurs besoins”.

déclarent les chefs de rayon de la région Est

“Notre clientèle est principalement rurale et/ou âgée. En conséquence, la présence d'un conseiller pourrait être rédhibitoire”.

déclarent les chefs de rayon de la région Sud-ouest

“Ce serait très complexe à mettre en place, et les questions des consommateurs risqueraient d'être trop techniques”.

déclarent les chefs de rayon de la région Nord

“Le consommateur souhaite, en général, effectuer ses achats en toute tranquillité, sans être importuné ou sollicité”.

déclarent les chefs de rayon des régions de Lyon et du Nord

Ci-dessus, les réponses de chefs de rayon en grandes surfaces interrogés par Distriplus pendant la semaine du 13 février 2011.

DONNÉES PAR ENSEIGNE

	Favorable	Défavorable	Nbre de nsp
AUCHAN	75,00%	25,00%	0,00%
Boulangier	45,00%	10,00%	45,00%
Bureau vallée	85,71%	14,29%	0,00%
Carrefour Market	44,44%	45,56%	10,00%
CASINO	19,09%	44,55%	36,36%
Fnac	80,00%	0,00%	20,00%
Intermarché	40,00%	33,33%	26,67%
LECLERC	57,14%	14,29%	28,57%
MONOPRIX	80,00%	0,00%	20,00%
SIMPLY MARKET	66,67%	33,33%	0,00%
Super U	56,67%	10,00%	33,33%
TOTAL GÉNÉRAL	46,48%	28,17%	25,35%

DONNÉES PAR SECTEUR

	Favorable	Défavorable	Nbre de nsp
Est	100,00%	0,00%	0,00%
Lyon	33,33%	55,56%	11,11%
Nord	30,77%	30,77%	38,46%
Ouest	55,56%	33,33%	11,11%
RP	60,00%	30,00%	10,00%
Sud-Est	14,29%	57,14%	28,57%
Sud-Ouest	10,00%	10,00%	80,00%
TOTAL GÉNÉRAL	46,48%	28,17%	25,35%

DISTRIPUS



Brigitte Burman, fondatrice de Distriplus, propose depuis 10 ans des forces de vente, supplétives ou permanentes, aux industriels de la grande consommation - des grands comptes comme des PME - qui souhaitent dynamiser leur chiffre d'affaires tout en optimisant leur retour sur investissement. www.distriplus.org

NOMBRE DE PDV INTERROGÉS:

Auchan : 75% / Boulangier : 45% / Fnac : 80% /
Bureau Vallée : 85,71% / Carrefour Market : 44,44% /
Casino : 19,09% / Intermarché : 40% /
Leclerc : 57,14% / Monoprix : 80% /
Simply Market : 66,67% / Super U : 56,67%