

**êtes-vous prêt
pour la reprise?**



les chiffres.

50% de la planète en **déconfinement**

2,7 billions de **pertes économiques** mondiales prévues en raison du COVID-19

78,5% des entreprises canadiennes devront **revoir leur manière d'opérer** s'ils souhaitent remonter la pente

où sommes-nous rendus?



CRISE

POST-CRISE

| | Étape 1 DÉNI | Étape 2 ANXIÉTÉ | Étape 3 AJUSTEMENT | Étape 4 RÉÉVALUATION | Étape 5 NOUVEAU NORMAL |
|-------------------------------|---|---|---|---|--|
| RÉACTION DE LA SOCIÉTÉ | Investigation et partage de l'information | Mobilisation des ressources et de l'énergie | Contrôle du comportement et atténuation des retombées | Identification et mise en place de mesures à long terme | <i>Assimilation de comportements nouveaux et anciens</i> |
| BESOIN ÉMOTIONNEL | Autorité Direction | Clarté Sécurité | Support Divertissement | Réflexion Récupération | |
| RÉPONSE DES MARQUES | Intervention Responsabilisation | Générosité Solidarité | Réflexion Ajustement | Planification Préparation | |
| STYLE DE LEADERSHIP | Communication | Confiant Rassurant | Inventif Ouvert | Décisif Stratégique | |

*Avec la réouverture progressive
de l'économie, tout va changer,*

***est-ce que votre manière
d'opérer est toujours la
bonne ?***

**Où et comment
mieux vendre
nos produits?**

**Avons-nous la
bonne position
dans le marché?**

**Avons-nous les
bons produits
communiqués
de la bonne
manière?**

Où et comment mieux vendre nos produits?

1. Comment **ajuster** et **optimiser** notre éventail de **produits** ?
2. Est-ce que notre **équipe de ventes** a les **bons outils** pour **atteindre ses objectifs** ?
3. Comment **ajuster** et **mieux suivre** nos **objectifs** de ventes ?
4. Comment dois-je **optimiser** la **distribution** et nos **territoires de ventes** avec les nouvelles manières de faire?

Comment l'évaluer:

Analyse d'opportunité de marché

Analyse géomarketing

Tableau de bord outils de suivi et d'aide à la prise de décision

Avons-nous la bonne position dans le marché?

1. Comment la nouvelle réalité a-t-elle affecté nos **parts de marché** par **catégorie**, par **produits** ?
2. Est-ce que notre **positionnement** est **toujours le bon** versus celui de la **concurrence** ?
3. Comment est-ce que les **comportements** et **habitudes** des consommateurs ont-ils **changé** ?

Comment l'évaluer:

Analyse de marché

Veille concurrentielle

Analyse des consommateurs

Avons-nous les bons produits communiqués de la bonne manière?

1. Est-ce que nos **produits** doivent encore être **distribués** partout ?
2. Les **planogrammes** doivent-ils être changés ?
3. Dois-je **ajuster** notre **distribution** ou notre type de **publicité sur lieu de ventes** ?
4. Le **contenu** de notre PLV **est-il encore le bon** ?

Comment l'évaluer:

Analyse de distribution et de performance

Audit de conformité en magasin

Outils de suivi des PLV

*Dans cette nouvelle réalité, avez-vous les
bonnes informations pour optimiser ces
changements ?*



Nous sommes là pour vous.



1435 rue St-Alexandre, Suite 700
Montréal, QC H3A 2G4

514-989-1663
info@ask-mrk.com