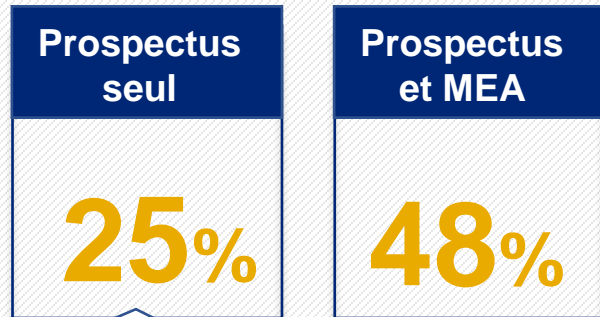


# LE SCAN DE L'INFO

Le relais des prospectus en mise en avant est un facteur clé pour gagner en efficacité.

Relayer les tracts en MEA permet de multiplier l'efficacité par 2

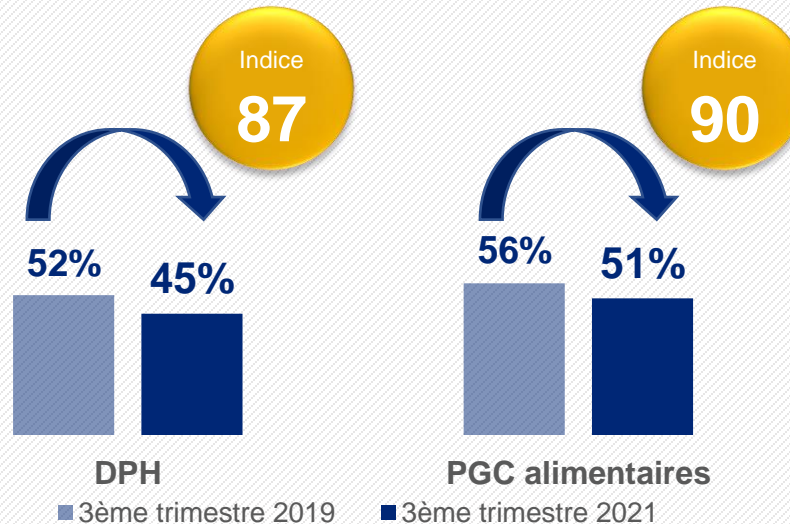
Taux d'incrément volume à la catégorie - Hypermarchés



25% des ventes réalisées par les produits en prospectus sont des ventes additionnelles pour la catégorie, ventes qu'ils n'auraient pas réalisées si ces produits n'avaient pas été soutenus. Ce chiffre monte à 48% quand les produits du prospectus sont en mise en avant et pas en fond de rayon.

Source : banque de norme analyse modèle promo IRI

Pourtant le taux de relais des marques nationales s'est nettement réduit en 2 ans en hypermarchés



Source : IRI Liquid Data®

Optimisez votre stratégie promotionnelle avec

**IRi** Modèle Promo

Mesurez l'efficacité de vos promotions comparativement à celles de vos concurrents pour votre marché.

Déterminez les mécaniques et formats les plus efficaces pour votre marque.

Contactez votre consultant ou  
Anne Giroux  
[Anne.giroux@iriworldwide.com](mailto:Anne.giroux@iriworldwide.com)