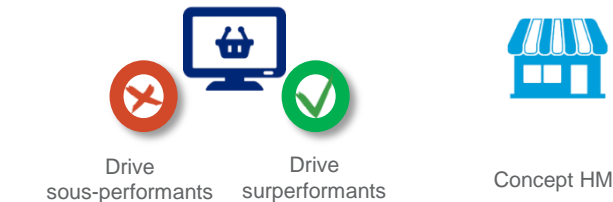


La pertinence de l'offre proposée est fondamentale dans la performance d'un Drive

Les Drive les plus performants présentent une offre plus « équilibrée », plus proche de celle d'un Hyper



Part de références des grands rayons/PGC FLS

Ce n'est la taille de l'offre qui fait la différence mais la pertinence de l'assortiment



Total PGC FLS – Nombre de références ayant été vendues au moins une fois

Zoom sur certaines catégories plus représentées en offre dans les Drive performants



Indice de part de référence 100% PGC vs moyenne étude

Quel assortiment optimal en Drive ?

IRI peut vous aider à identifier l'offre optimale pour votre catégorie dans ce circuit à partir d'une étude modélisée de l'assortiment.

En moyenne sur les PGC, une optimisation de l'assortiment proposé, offre un potentiel de croissance de **11%** pour les marques.

Pour plus d'informations, contactez Sophie Nonet

Sophie.Nonet@IRIworldwide.com

Etude IRI Ateliers du Drive – Cumul annuel mobile fin P5 2018.

Retrouvez nos publications sur www.iriworldwide.com rubrique Insights.

Les informations communiquées dans ce support ne peuvent être ni amendées ni modifiées. Publication octobre 2018.