Rapport

100 pages

Etude de la base Food Service Tracking® 1<sup>er</sup> avril 2016 – 31 mars 2017

Revue annuelle de l'offre distributeurs – boissons froides Optimisez et adaptez votre stratégie promotionnelle, votre offre et vos innovations





# Optimisez et adaptez votre stratégie promotionnelle, votre offre et vos innovations

Quels sont les faits marquants et les chiffres clés de la promotion sur le segment des boissons froides ?

Comment évoluent les parts de voix, les stratégies d'animations, les communications catalogues ou encore le positionnement prix des distributeurs?

Qui est le plus généreux avec la gratuité? Qui propose le plus d'objets de services?

### Les enseignements clés issus du rapport 2017

Une année riche en promotions sur les boissons

- + 9% UB
- + 21% de « nouveautés » en catalogues Episaveurs renforce sa stratégie boissons en lançant un nouveau catalogue

## Revue annuelle de l'offre distributeurs – boissons froides

Le seul rapport en hors domicile qui vous permet de comprendre les stratégies des distributeurs à travers leurs activités promotionnelles

Analyser les stratégies d'offre et de marque des différentes enseignes

Découvrir l'évolution des pratiques promotionnelles des distributeurs

Décrypter leur stratégie d'innovation et leurs temps forts

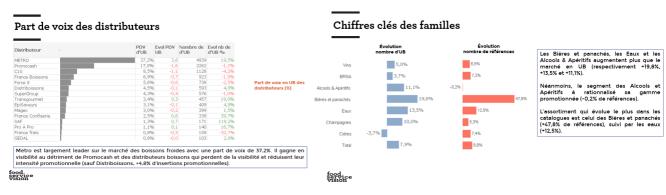


Optimisez et adaptez votre stratégie promotionnelle, votre offre et vos innovations

#### Plan

- \_ Les chiffres clés (faits marquants du secteur, dynamique promotionnelle, poids des opérations trade mises en avant des nouveautés)
- \_ Analyse de la distribution (évolution des parts de voix, stratégies d'animations et de marques, taux de générosité...)
- \_ Analyse comparative des familles de produits : boissons sans alcool, vins, eaux, alcools et apéritifs, Bières

### Exemples de données



#### Méthodologie

#### Catégories analysées :

Boissons froides

Univers analysé:

15 distributeurs leaders (1) de la boisson en Food Service et près de 500 parutions catalogues Période :

1er avril 2016 au 31 mars 2017 VS 1er avril 2015 au 31 mars 2016

(7) SuperGroup, C10, Distriboissons, France Frais, Force 8, SAF, France Boissons, France Confiserie, GEDAL, Magec, METRO, EpiSaveurs, Pro A Pro, Promocash et Transgourmet (hors catalogues spécifiques Distribution Automatique)

Revue annuelle de l'offre distributeurs – boissons froides Optimisez et adaptez votre stratégie promotionnelle, votre offre et vos innovations

#### Bon de commande

Tarifs 2017

Merci de compléter et de faxer cette page au 04.37.45.49.74 ou de nous la faire parvenir à l'adresse mail suivante : <u>v.alberola@foodservicevision.fr</u>

#### Revue annuelle de l'offre distributeurs

☐ Je souhaite recevoir le rapport « Revue annuelle de l'offre distributeurs - boissons froides » Version au format papier et PDF + présentation du rapport par un consultant expert Tarif **abonnés** Food Service Tracking® Distribution : 2 900 € HT Tarif non abonnés Food Service Tracking® Distribution : 4 250 € HT Focus détaillé de la promotion par famille de produits EN OPTION : □ Eaux (750€HT) ☐ Soft drinks et jus (1 010€HT) ☐ Alcools et apéritifs (750€HT) ☐ Bières et cidres (750€HT) ☐ Vins et champagnes (1 010€HT) Nom: Email: Tel: Prénom: Société: Date: Adresse: Signature et tampon: PO:

<u>Conditions de règlement : 100% à la commande. Règlement à 30 jours date de facture Tarification hors frais de déplacement</u>