

ALICE DELICE



MILITANT DU FAIT MAISON !

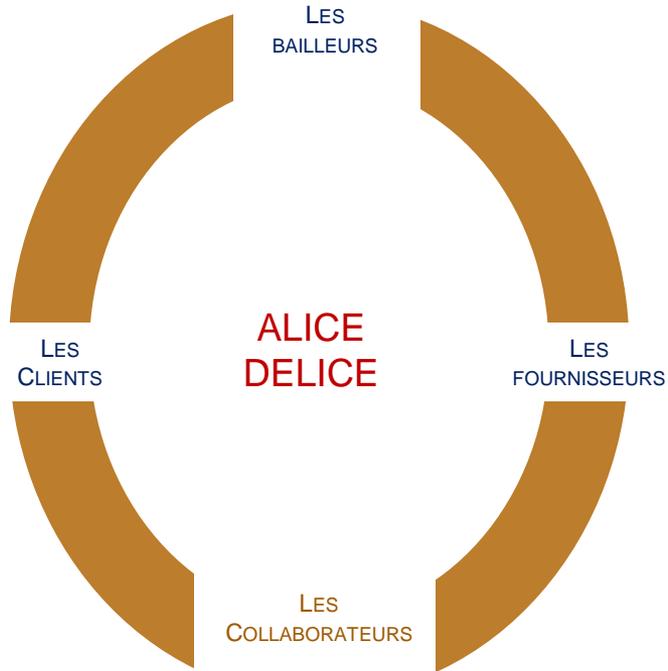


MILITANT DU FAIT MAISON !





\ UNE MISSION AU COEUR POUR UN ECOSYSTEME DE SENS





RENDRE ACCESSIBLES
LES BIENFAITS DU FAIT-MAISON
AU PLUS GRAND NOMBRE



QUELQUE SOIT MON NIVEAU DE CUISINE, LE TEMPS ET LE BUDGET DONT JE DISPOSE.

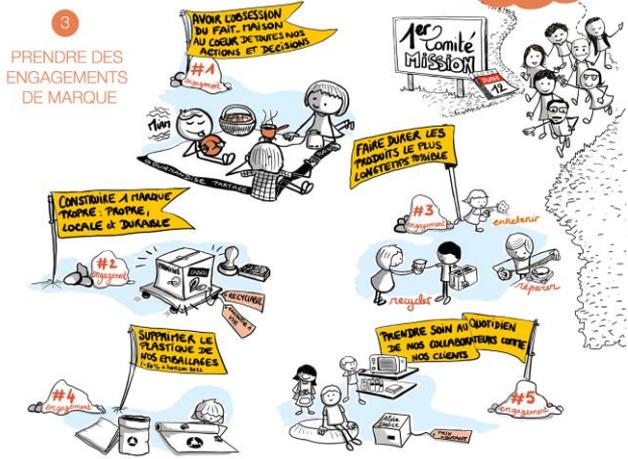
UNE COMMUNAUTÉ D'HOMMES ET DE FEMMES
QUI S'ENGAGENT COLLECTIVEMENT
À ENTREPRENDRE EN COMMUN DANS L'INCONNU
VERS UN FUTUR SOUHAITABLE



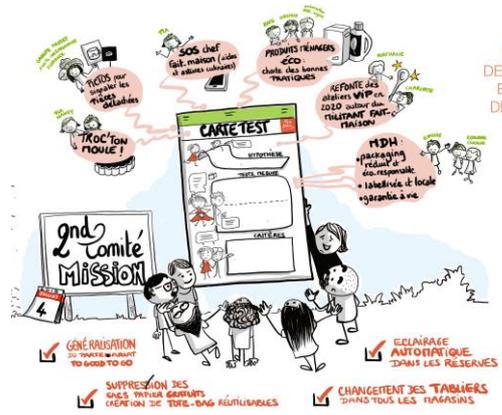
1
DEFINIR SA RAISON D'ETRE



2
EMBARQUER LE COLLECTIF



3
PRENDRE DES ENGAGEMENTS DE MARQUE



4
PRENDRE DES DECISIONS ET PORTER DES PROJETS

A SUIVRE ...

Carte de test

NOM DU TEST	"Troc ton Moule"	DATE	
AFFECTÉ À	Charlotte/Sophie	DURÉE	

ETAPE 1 : HYPOTHÈSES

Nous croyons que



Nos clients "pâtisseries" aiment acheter des moules et souhaiteraient les renouveler plus facilement en fonction de leurs nouvelles envies, des tendances et des nouveautés... Nous souhaitons leur proposer un nouveau service afin de leur faciliter l'achat d'un nouveau moule : Soit reprise de leur ancien moule contre un bon d'achat pour aide HA nouveau ou qu'ils achètent un moule d'occasion.

ETAPE 2 : TEST

Pour le vérifier, nous allons



> Mise en place d'un test sur 2 magasins (Strasbourg Rivétoile et Aubette) "Troc ton moule" avec une offre de reprise sur tous les moules de pâtisserie en bon état. Rachat du moule 30% de sa valeur en bon d'achat pour le client. Création d'un corner en magasin pour revente des moules d'occasion.
Coût test à chiffrer : PLV magasin, Flyers, E-mailing spécifique, Espace en magasin, Remise/Marge.

ETAPE 3 : METRIQUE

Et mesurer



Kpi : Nombre de clients ayant profités de ce service - Commentaire : motif dans octave??? / Nombre de réachat liés à ces retours / CA du corner "Vintage"+ possibilité de réaliser une enquête sur nos clients pâtisseries pour creuser les motivations clients : tri, nouveautés, recyclage ?

ETAPE 4 : CRITÈRE

Nous avons raison si

- Taux d'écoulement du corner "Vintage"
- Taux de réachat - % d'utilisation du BA. - Plus de 50% de nos clients intéressés par ce service.

* Pour amorcer ce corner nous pourrions utiliser les anciennes collections ? Brico du coeur ?