

Quoi de neuf pour nos consos ?

Le coronavirus va t-il changer notre façon de consommer ?

Caddies remplis, rayons vidés, commandes en ligne... L'épidémie de coronavirus est-elle en train de modifier les habitudes de consommation ?

La ruée sur les produits de première nécessité dans les régions les plus touchées par le virus témoigne d'une grande fébrilité de la part des français qui doivent désormais faire face aux mesures de confinement.

En mode survie

Les habitudes de consommation ont sensiblement changé depuis l'amplification de l'épidémie. Premiers achats impactés : les produits alimentaires, qui ont bondi de 30 % environ selon les zones impactées.

Certains rayons des supermarchés sont régulièrement dévalisés, comme les pâtes, le riz, les conserves et l'eau. Les produits surgelés, faciles à stocker, emballés et gages de sécurité alimentaire voient également leurs ventes exploser. Autres produits largement plébiscités : les soins pour bébés, les produits de santé, les aliments pour animaux.

Consommer à distance : la parade au confinement

La situation profite essentiellement à la vente à distance, qui connaît une forte augmentation de la demande. Dans ce contexte, il n'est pas étonnant que les commandes en ligne aient le vent en poupe, les clients souhaitant éviter au maximum les contacts en magasins. Et cette tendance ne concerne pas uniquement les produits alimentaires. Depuis la fermeture de tous les commerces de loisirs, on note par exemple une forte augmentation des achats en ligne ou des plateformes de services type streaming ou e-sport.



Consommer français

A plus long terme, les français se verront peut-être obligés de consommer plus de produits fabriqués ou issus de l'agriculture hexagonale. Rappelons qu'une grande proportion de fruits et légumes consommés en France sont importés. Même chose pour certains secteurs hors alimentaires, comme le prêt-à-porter par exemple. La restriction des échanges avec les autres pays européens et l'Asie, le ralentissement de l'activité économique vont probablement conduire à modifier certaines habitudes.

Innovations chinoises

Premier pays fortement touché par le coronavirus, la Chine pourrait bien être le chef de file de nouvelles habitudes de consommation à l'échelle mondiale. Ainsi, les ventes d'épicerie en ligne se multiplient pour l'approvisionnement quotidien. Les observateurs ont noté parfois jusqu'à 600% d'augmentation de livraisons de légumes par rapport à l'an dernier en période de nouvel an!

Avec les inquiétudes concernant d'éventuelles contaminations des aliments, les applis de livraison de produits de bouche innovent et proposent désormais des services de ramassage et de livraison sans contact, avec des emballages adaptés.

S'agit-il de phénomènes ponctuels ou de changements plus durables ? La question reste ouverte...

Les idées opérationnelles de la Factory

Le confinement, un booster de consommation ?

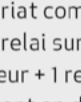
Chez Salesfactory, nous avons **1 000 idées digitales** pour booster votre notoriété et votre e-commerce : display, campagne vidéos, e-promotion, activation via les réseaux sociaux, site événementiel,...

Il existe forcément une solution adaptée à votre business!



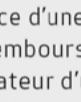
NOUVEAU

Boostez votre réputation et vos ventes grâce à notre offre exclusive « Influence et promotion ». Un dispositif 100% digital qui combine :



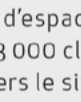
1 action influenceur

(partenariat comprenant 1 vidéo + 1 relai sur les RS de l'influenceur + 1 renvoi vers e-commerçant en description)



1 action e-promotion

(mise en place d'une plateforme pour remboursement consommateur d'une partie de son achat en différé)



1 action d'amplification

(achat d'espace digital base 3 000 clics pour renvoyer vers le site marchand)

Et après le confinement, un business à (re)booster ?

Après ces périodes difficiles, il faudra ramener vos consommateurs ou vos prospects à vos produits...Et quand les consommateurs réinvestiront les points de vente, il faudra créer de la préférence pour vos marques et/ou déclencher les achats.

Nous sommes avant tout une plateforme conseil pour vous aider à construire des dispositifs de **drive to store** ou d'**activation efficaces** et **ROIstes**. Et, confinés mais toujours aussi efficaces, nous avons tout le temps pour réfléchir avec vous à vos opérations de demain!

Animation nouvelle agence

- JEU
- STREET MARKETING

Drive to store promo sapin

- PROMOTION
- AFFICHAGE
- DIGITAL RS

Ouverture d'agence

- AFFICHAGE
- DIGITAL DISPLAY
- MÉDIAS TACTIQUES
- STREET MARKETING
- JEU

Envie de préparer la suite avec nous ?

Nous vous offrons notre recommandation tactique adaptée à vos problématiques !

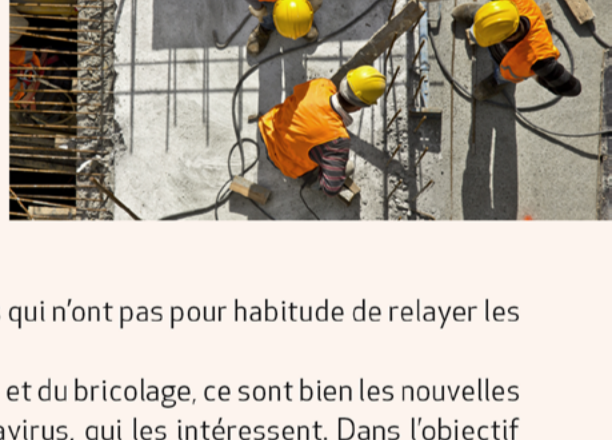
Contactez nous ici

ou ☎ **Ludivine Goupy 06 51 40 04 62**

Les réponses globales de la factory

Acteurs du secteur du bâtiment/du jardin/du colmatage, vous avez envie de faire la crise ?

SalesFactory PR (SFPR, département Relations presse et influenceurs) reste confiné, mais connecté !



Avec les rédactions

Nous touchons la majorité des chaînes d'information professionnelle... Or, même chez les professionnels du bâtiment, du jardinage et du bricolage, ce sont bien les nouvelles liées à la gestion de cette crise sans précédent du Coronavirus, qui les intéressent. Dans l'objectif d'alimenter des rédactions en mal d'actu chaudes, SFPR a contacté chacune des rédactions pour leur proposer des témoignages d'industriels et de distributeurs liés aux événements rencontrés à cette occasion : résultat 10 demandes d'interview déclenchées...

Dans l'objectif d'alimenter des rédactions en mal d'actu chaudes, SFPR a contacté chacune des rédactions pour leur proposer des témoignages d'industriels et de distributeurs liés aux événements rencontrés à cette occasion : résultat 10 demandes d'interview déclenchées...

Avec les clients

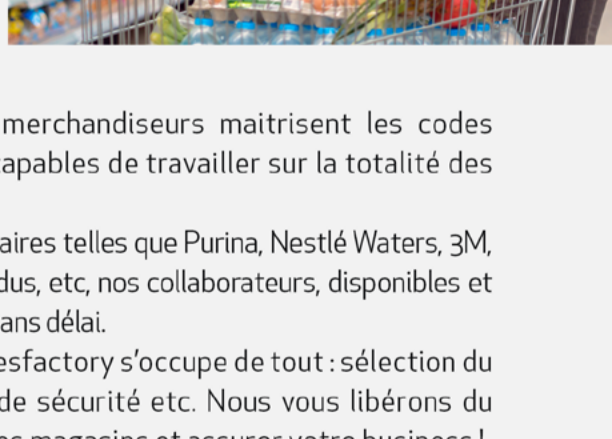
SFPR offre (littéralement) une opportunité de communiquer sur la reprise. Alors que la première semaine de confinement est déjà derrière nous, il est désormais raisonnable de penser aussi à la reprise. C'est ainsi que nous vous proposons de rédiger et diffuser (gratuitement) un communiqué annonçant la reprise partielle/totale de vos activités ! Un moyen également d'expliquer brièvement ce qui se sera passé pour vous depuis la crise Covid 19 et comment les entreprises se préparent à nouveau à servir leurs clients, répondre à leurs demandes, etc. A l'heure où les articles sur les entreprises du bâtiment pendant la crise se multiplient, SFPR sait se saisir de cette occasion pour mettre en valeur vos problématiques !

Contactez nos équipes PR ici

ou ☎ **Virginie Adam 06 03 45 72 68**

Acteurs de la grande consommation, vous souhaitez faire face à un besoin ponctuel de renfort pour gérer vos problématiques de merchandising ?

Chez Salesfactory, nous souhaitons vous accompagner dans cette période difficile et mettons à votre disposition nos équipes disponibles sur votre ville.



Implantation, réassort, mise en ligne des plans... Nos merchandisers maîtrisent les codes magasins et le respect des consignes de sécurité et sont capables de travailler sur la totalité des rayons en toute autonomie.

Habitué à opérer pour le compte de grandes marques alimentaires telles que Purina, Nestlé Waters, 3M, Nestlé France, Herta, Bonduelle, Tipiak, Sodebo, Coca Cola, Findus, etc, nos collaborateurs, disponibles et motivés, sont rompus aux exigences du métier et opérationnelles sans délai.

Vous avez besoin d'une journée, deux journées ou plus ? Salesfactory s'occupe de tout : sélection du merch, élaboration du contrat, encadrement des normes de sécurité etc. Nous vous libérons du temps pour faire face à la crise. De quoi soulager vos équipes magasins et assurer votre business !

Contactez nos équipes déploiement commercial ici

ou ☎ **Mira Ayadi 06 03 45 72 68**

Acteurs de la filière de l'après-vente Automobile ?

Notre outil **Stock_To_Sales** est mis à jour et intègre le parc roulant local par département pour 40 marques, plus de 500 modèles et plus de 10 000 versions, ainsi que 400 produits et plus de 200 marques d'équipementiers !



Pour analyser vos stocks PR en faisant ressortir instantanément vos ventes manquées (parce vous n'avez pas encore rentré les références concernées) et identifier de façon instantanée et fiable votre stock mort ! Profitez du temps que vous donne cet épisode aussi exceptionnel qu'imprévu pour réaliser un travail de fond de vos stocks à date !

SalesFactory Automobile avec sa solution **Stock_To_Sales** se tient à votre disposition pour vous accompagner dans l'analyse et le calcul de préconisation de vos stocks.

Nous vous offrons l'installation et la formation à distance, et sommes à vos côtés pour réaliser vos premières analyses de vos ventes manquées et de votre stock mort !

Contactez nos équipes data ici

ou ☎ **David Chevalier : 06 61 37 37 23**

Renan Bullier : 06 07 40 91 24