

CONQUEST®





**Le premier baromètre annuel qui mesure
le potentiel de conquête des enseignes
de la distribution spécialisée.**



3200
INTERVIEWS,

114
ENSEIGNES,

13
CATÉGORIES

Menée par l'équipe datas de **BUY BBDO** avec les moyens de KANTAR TNS, CONQUEST[®] est la première étude qui, chaque année, scanne les raisons de non-visite **de plus de 110 enseignes** de la distribution spécialisée. Pourquoi des acheteurs d'une catégorie ne fréquentent-ils pas certaines enseignes ? Quels sont leurs a priori sur telle ou telle marque ? CONQUEST[®] donne les réponses à des questions que personne ne s'était encore posées en allant interroger ceux qui ne l'ont jamais été : **les non-fréquenteurs**. À partir de données recueillies sur la connaissance de l'offre, l'image prix, la perception de l'expérience consommateur, l'attractivité des produits ou la confiance, nous avons déterminé pour chaque enseigne son **indice de conquête**. Un indice qui permet d'évaluer son **potentiel de recrutement**.

INDICE DE CONQUÊTE

Classement 2018 des 30 premières entreprises
de la distribution spécialisée.



DECATHLON	1,70
LEROY MERLIN	1,54
IKEA	1,44
AMAZON (ELECTRONIQUE)	1,36
AMAZON (CHAUSSURE)	1,34
OSCARO	1,34
AFFLELOU	1,29
SEPHORA	1,24
DARTY	1,17
BOULANGER	1,16
CASTORAMA	1,16
FNAC	1,12
AMAZON (AMEUBLEMENT)	1,11

YVES ROCHER	1,11
LA REDOUTE (VETEMENT)	1,09
AMAZON (CULTUREL)	1,07
FEU VERT	1,07
OPTIC 2000	1,06
AMAZON (SPORT)	1,05
KRYS	1,04
NORAUTO	1,04
GRANDE RECRE	1,03
SHOWROOM PRIVE	1,03
KIABI	1,02
NOCIBE	1,02
EVEIL ET JEUX	1,01
GO SPORT	1,01
LA HALLE	1,01
MARIONNAUD	1,01
CDISCOUNT (AMEUBLEMENT)	1,00

Retrouvez l'indice de conquête des 100 premiers distributeurs
spécialisés sur : www.buy.bbdo.fr

LA CONQUÊTE, LE NOUVEAU CREDO



**NICOLAS
SIMONNET**
PRÉSIDENT DE BUY BBDO

Il n'est pas si loin le temps où la théorisation de la fidélisation influençait toute la distribution, où on nous expliquait que réduire le taux de churn de 5% permettait d'augmenter les profits de 25 à 85%.

Cette vision d'une **fidélité**, principal levier de croissance, s'est retrouvée fragilisée au milieu des années 2000 avec, notamment, le développement rapide de la pression promotionnelle. Certes, les consommateurs se voulaient encore fidèles, mais à grand renfort de **récompenses**.

L'uniformisation des **politiques prix**, le développement des grands acteurs du digital et ses conséquences sur les parcours consommateurs, n'ont fait qu'accentuer cette volatilité. On se déplace moins, on prépare plus ses achats sur le web et **l'omnicanalité** devient la norme. Cette tendance, les millenials en font même un principe dans une société où l'ubérisation peut tout remettre en cause dans **la relation**.

Le vrai sujet, c'est bien la conquête.

La conquête de part de marché, la conquête de nouveaux clients, la conquête de points de trafic. Seulement voilà, **cette conquête** n'a jamais été aussi difficile. Chaque année, les 100 premiers retailers français investissent l'énergie de leurs 2,175 millions collaborateurs et près de 3,6 milliards d'euros pour la seule communication média, pour une croissance inférieure à 2% (**+1,76% de croissance moyenne du CA des 100 premiers retailers français en 2016**).

Cette croissance, il faut aller la chercher tous les jours et la prendre à une concurrence acharnée. En suscitant de **la curiosité**, en installant ses différences, en étant partout, en allant chercher de nouvelles cibles, en créant de nouvelles occasions de consommation. Cette quête de croissance, c'est **la raison d'être de BUY BBDO**.



CONQUEST®

**LA PREMIÈRE ÉTUDE
POUR ALLER
À LA CONQUÊTE
DE CEUX
QUI NE VIENNENT
PAS CHEZ VOUS**

CONQUEST® est née d'un constat, d'une frustration et d'une envie.

➤ **LE CONSTAT** que les Directions Marketing sont suréquipées d'études qui identifient les consommateurs de l'enseigne et leurs raisons de fréquentation.

➤ **LA FRUSTRATION** d'être sans cesse dans des schémas de rétention auprès des mêmes cibles alors que les études prouvent aujourd'hui que le recrutement est plus ROIste que la fidélisation.

➤ **L'ENVIE** de bousculer les schémas traditionnels pour aller chercher des points de croissance auprès des non-fréquenteurs, en identifiant leurs raisons de non-visite.

CONQUEST®

C'EST D'ABORD UN INDICE

**L'indice de conquête, calculé sur les réponses
données par ceux qui ne fréquentent
pas une enseigne, mais achètent dans la catégorie.**

Sa formule agrège **5 coefficients** calculés à partir de toute une série de données collectées, et pondérées en fonction de leur impact sur la fréquentation d'une enseigne :

- **Le coefficient de connaissance de l'offre**
- **Le coefficient d'attractivité prix**
- **Le coefficient d'attractivité produits**
- **Le coefficient de performance CX**
- **Le coefficient de confiance**

ALGORITHME CONQUEST®

Le coefficient
de connaissance
de **L'OFFRE**

×

Le coefficient
d'attractivité
PRIX

×

Le coefficient
d'attractivité
PRODUITS

×

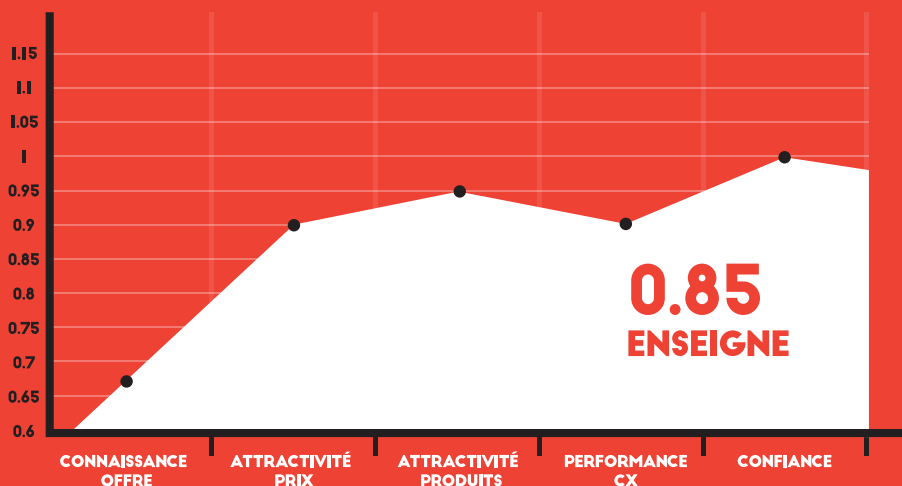
Le coefficient
de performance
CX

×

Le coefficient
de
CONFIANCE

C'EST AUSSI, UN BAROMÈTRE ANNUEL

CONQUEST® permet à une enseigne de **s'évaluer** par rapport à ses concurrents et d'identifier précisément ses points d'optimisation. C'est une étude qui donne **un éclairage inédit** sur les raisons de non-visite, pour mieux identifier de nouveaux leviers de conquête.



CONQUEST®.

C'EST ENFIN UNE MINE D'INFORMATIONS

On peut y découvrir qui sont les **champions de la conquête** dans chacune des catégories, des classements en fonction de chacun des coefficients qui structurent l'indice de conquête...

EXEMPLE :

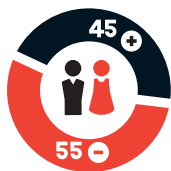
Classement des enseignes qui, selon les non-fréquenteurs, proposent la meilleure expérience d'achat en magasin



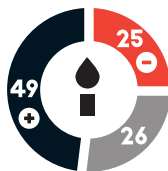
On peut y retrouver toute une série d'éléments détaillés par enseigne :

- Sur le **profil des non-fréquenteurs** bien qu'achetant dans la catégorie ;
- Sur ce qui explique l'**évolution des différents coefficients** qui constituent l'**algorithme** ;
- Sur sa **côte d'amour** auprès des non-fréquenteurs ;
- Sur ce qui agit sur l'image et la compréhension des métiers de l'enseigne.

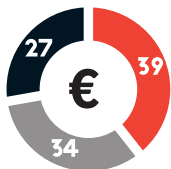
EXEMPLES DE DONNÉES DISPONIBLES :



■ HOMME
■ FEMME

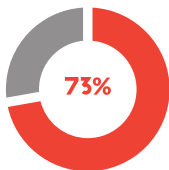
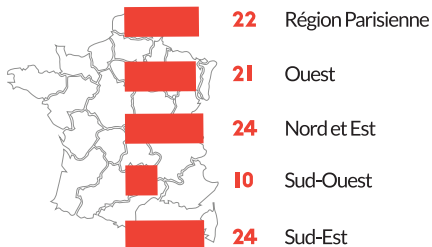


■ 18 À 34 ANS
■ 35 À 49 ANS
■ 50 ANS ET +
47 ANS (ÂGE MOYEN) ⊕



■ PCS +
■ PCS -
■ INACTIFS

⊕ ⊖ Écart significatifs VS clients de l'enseigne
Base non-clients de l'enseigne : 500



Non-clients au cours des 6 derniers mois parmi les acheteurs de la catégorie et connaisseurs de l'enseigne



Note moyenne image
+0,1 vs moyenne non-clients sur la catégorie

CE QU'ILS CONNAISSENT LE MIEUX

- 82% Prêt-à-porter pour femmes
- 74% Prêt-à-porter pour hommes
- 61% Lingerie

CE QU'ILS CONNAISSENT LE MOINS

- 20% Maquillage
- 18% Parfumerie



L'AGENCE DES RETAILERS

Conquérir des points de croissance n'a jamais été aussi difficile.

BUY BBDO a donc été créée pour faire face à l'exigence du business mais aussi et surtout pour **répondre aux besoins des retailers** de construire des marques fortes capables de s'imposer sur leur marché.

Son crédo, c'est **la conquête**. Et sa très grande proximité avec Proximity BBDO et CLM BBDO lui permet de maîtriser la connaissance du parcours client, les enjeux du digital et l'excellence créative qui fait naître de belles idées.

BUY BBDO est installée à Boulogne-Billancourt et collabore aujourd'hui avec Saint Maclou, Conforama, Auchan, Oui sncf, MORGAN...



01 41 23 41 23

www.buy.bbdo.fr

Rejoignez BUY BBDO sur LinkedIn