

## ANALYSE DU CALENDRIER DES OPÉRATIONS COMMERCIALES

L'objectif de cette analyse est de montrer que vous connaissez les différentes périodes commerciales liées directement à votre rayon, magasin, unité de vente, qui génère une augmentation du flux clientèle et de ce fait le chiffre d'affaires.

De façon plus précise cette analyse va :

- Rappeler en introduction la politique commerciale de votre entreprise.
- Sous forme de calendrier et tableau, énumérer et expliquer les différentes « OP »

Comme d'habitude, je vous propose un exemple de plan de travail afin de structurer votre analyse

### La politique commerciale de mon rayon, magasin, unité de vente.

Il s'agit pour cette partie **d'expliquer de façon synthétique** la politique commerciale de votre point de vente, rayon, unité de vente ;

C'est-à-dire un rappel :

- De l'activité principale de votre point de vente, rayon, unité de vente.
- Du positionnement de votre point de vente, rayon, unité de vente.
- De l'image de votre point de vente, rayon, unité de vente.

### Calendrier des « OP »

Dans cette partie, sous forme de calendrier, énumérez et positionnez vos différentes « OP »

Dates chronologiques des mises en place dès l'OP en magasin (promotions, fêtes, soldes, mise en avant, mailing, challenges etc...).

