

RETAIL & DATA SCIENCE : LE POTENTIEL DE VENTE



Le potentiel de vente est un indicateur essentiel pour les entreprises du secteur retail, permettant d'estimer les performances d'un magasin sur une période donnée en considérant des facteurs tels que la demande du marché, la taille de la clientèle cible et la concurrence.

VOICI PLUSIEURS APPROCHES POUR OPTIMISER LES VENTES EN MAÎTRISANT CET OUTIL PRÉCIEUX :

ANALYSE DES VENTES HISTORIQUES ET PROJECTIONS

La méthode la plus répandue pour estimer le potentiel de ventes est l'analyse des ventes passées, en projetant les performances futures en fonction de la croissance du marché et de la concurrence.

1

REGROUPEMENT DES MAGASINS EN GROUPES COMPARABLES

Une fois les critères identifiés, les magasins sont regroupés en fonction de leurs similitudes. Cela permet de définir des objectifs de ventes réalistes et atteignables pour chaque groupe de magasins, en évaluant leur efficacité par rapport à leur catégorie spécifique.

3

2

ANALYSE DU MARCHÉ ET DE LA DEMANDE

Cette approche implique la collecte de données sur les tendances du marché, les démographies de la clientèle cible, les habitudes d'achat des consommateurs, la taille du magasin ou de son parking, la concurrence et la zone de chalandise.

4

RÉVISION RÉGULIÈRE DU CALCUL DU POTENTIEL DE VENTES

Le marché et les habitudes d'achat des consommateurs évoluant constamment, il est crucial de réviser régulièrement le potentiel de ventes pour tenir compte de ces changements. Il en va de même pour les éléments tels que les promotions ou les changements d'accessibilité.

5

RÉÉVALUATION DE LA HIÉRARCHIE DES MAGASINS

L'analyse du potentiel de ventes permet de révéler les magasins performants malgré des conditions de marché difficiles et d'identifier ceux qui pourraient améliorer leurs résultats.

La durée nécessaire pour établir la hiérarchie des magasins et calculer le potentiel de ventes varie de 4 à 8 mois, selon la maturité et la complexité de l'entreprise. Si vous souhaitez maximiser vos revenus et optimiser vos performances de vente, il est essentiel de vous familiariser avec le calcul du potentiel de vente.

Notre équipe d'experts est prête à vous accompagner dans cette démarche et à vous aider à atteindre vos objectifs. Contactez-nous: contact@aid.fr