

Modèle de présentation attendue

Au lycée

au minimum légende de l'image avec adresse URL

sans cesse innover pour répondre aux exigences des consommateurs avides de nouveautés.

3 - D'autres stratégies commerciales existent

En France, la majorité des achats alimentaires est effectuée en grande surface.



<https://www.leparisien.fr/economie/crise-dans-la-grande-distribution-les-gagnants-et-les-perdants-15-07-2019-8116824.php>

La mise en rayon des produits est donc d'une importance capitale. Un mauvais placement de produit provoque une différence de 30 % du chiffre de vente du produit.

Les gestionnaires des magasins ont remarqué que les clients s'attardaient davantage sur les produits placés sur les rayons à hauteur des yeux (120-160 cm de hauteur) ainsi que sur les êtes de gondoles. C'est donc à ces emplacements que sont placés les produits sur lesquels on souhaite attirer l'attention. Les animations commerciales (dégustation, jeu, ...) sont le meilleur moyen de mettre en avant un produit. L'investissement en maquette ou personnel est important mais les ventes sont multipliées par 3 pendant ces opérations. C'est donc rentable.

Dans l'enseignement supérieur

Légende numérotée avec titre + notes en bas de page avec références bibliographiques de la page web d'où l'image est extraite

sans cesse innover pour répondre aux exigences des consommateurs avides de nouveautés.

3 - D'autres stratégies commerciales existent

En France, la majorité des achats alimentaires est effectuée en grande surface.



Illustration 1: Part de marché des circuits du 01/01/2019 au 12/05/2019

La mise en rayon des produits est donc d'une importance capitale. Un mauvais placement de produit provoque une différence de 30 % du chiffre de vente du produit.

Les gestionnaires des magasins ont remarqué que les clients s'attardaient davantage sur les produits placés sur les rayons à hauteur des yeux (120-160 cm de hauteur) ainsi que sur les êtes de gondoles. C'est donc à ces emplacements que sont placés les produits sur lesquels on souhaite attirer l'attention. Les animations commerciales (dégustation, jeu, ...) sont le meilleur moyen de mettre en avant un produit. L'investissement en maquette ou personnel est important mais les ventes sont multipliées par 3 pendant ces opérations. C'est donc rentable.

Illustration 1 : PLICHON Odile. Crise dans la grande distribution : les gagnants et les perdants. 15/07/2019 in *Le Parisien* [En ligne] Journal Le Parisien Libéré [consulté le 20/01/2021]. Disponible sur <https://www.leparisien.fr/economie/crise-dans-la-grande-distribution-les-gagnants-et-les-perdants-15-07-2019-8116824.php>
Illustration 2 : MEYER John. Happy shopping in Newstand...