

MISSION

CONSEIL AU SEIN D'UNE PME

Secteur : Commerce de prêt à porter

BESOINS DU CLIENT :

- Clarifier le fonctionnement de chacune des enseignes du groupe (franchises) sur l'ensemble des domaines : Gestion des achats, saisonnalité, cycle de vie du produit, tableaux de bord de gestion, marketing, merchandising, temps forts commerciaux..
- Détecter les points d'optimisation, et les étapes manquantes du process de gestion de chaque enseigne
- Formaliser un book de marque pour les 4 enseignes prioritaires
- Travailler en binôme et former une personne en interne sur la méthodologie.

FORMAT D'ACCOMPAGNEMENT CHOISI:

Validation d'une enveloppe de 70h soit environ 12 heures par semaine pendant 6 semaines

DEROULE DE LA MISSION :

Les étapes majeures :

- Rencontres avec chacun des interlocuteurs majeures intervenant sur la gestion de l'enseigne afin de recenser les méthodes et outils existants (Brand manager, Chef de marché, animateur de réseaux, Contrôleur de gestion, responsable merchandising..)
- Formalisation et synthèse des données récoltées
- Exploitation et analyse des données
- Rédaction des recommandations d'optimisation
- Réunion de présentation des synthèses à la Direction Générale (Etat des lieux, analyse de la situation, recommandations)

COMMANDITAIRE:

Direction Générale