

stessy
nouret
T13

Problématique n°2

Swot:

J'ai choisi cette problématique puisque dans les diagnostic interne et externe on a pu observer que l'entreprise avait un problème avec sa distribution
Je vais donc trouver des solution pour résoudre ce problème dans les domaines comme la marketing, l'économie, du droit et du management

Problématique:

Quelles solutions akiba store peut-elle mettre en place pour mieux répondre aux besoins des consommateurs? (distribution)

Notions et solutions

Notions Mercatiques	<p><u>distribution:</u> En général la distribution désigne l'ensemble des acteurs commercialisant un produit au consommateur final (particulier ou entreprise).</p> <p><u>Types d' unités commerciales:</u> L'entreprise peut décider de vendre soit en unités commerciales virtuelles, soit en unités commerciales physiques, soit les deux.</p> <p><u>Uc physique:</u> Ce sont les magasins en dur dans lesquels le consommateur peut voir, toucher et sentir le produit. Il peut également avoir des conseils d'un vendeur qui est face à lui.</p> <p><u>canaux de distribution:</u> Le canal de distribution représente le chemin parcouru par un produit du producteur jusqu'aux consommateurs. Il existe trois canaux de distribution</p> <p><u>canaux court:</u> Un seul intermédiaire entre le producteur et le consommateur</p> <p><u>distribution indirecte intermédiée:</u> L'entreprise choisit d'avoir un ou plusieurs intermédiaires entre elle et le client final.</p>
---------------------	---

	<p><u>La franchise</u> : c'est un contrat entre un franchiseur et un franchisé. Le franchisé profite des produits et de la notoriété du franchiseur et doit payer pour cela des royalties</p> <p><u>distribution exclusive</u>: le producteur accordé à une entreprise l'exclusivité de la vente de ses produits</p> <p><u>parcours d'achat</u>: l'ensemble des étapes de la prise de conscience du besoin d l'achat du produit ou services</p> <ul style="list-style-type: none"> -prise de conscience -recherche d'information -comparaison -décision d'achat
Solutions	<p><u>e-commerce</u>: il s'agit des achats de biens et de services sur internet via ordinateur ou tablette sur des sites marchands ou des marketplaces</p> <p><u>m-commerce</u>: sous partie de l'e-commerce, il s'agit des achats de biens et de services grâce aux terminaux mobiles</p> <p><u>Livraison à domicile</u>: lorsque le ou les produits achetés au vendeur sont acheminés directement chez l'acheteur.</p>
Désavantages	<p>coupure de réseaux conflict entre producteur et distributeur</p>
Notions Management	<p><u>RSE</u>: désigne la prise en compte par les entreprises, sur base volontaire, et parfois juridique, des enjeux, environnementaux, sociaux, économiques et éthiques dans leurs activités.</p>
Notions Economie	<p><u>PIB</u> : Le produit intérieur brut (PIB) est un indicateur économique qui permet de mesurer les richesses produites au sein d'un pays ou d'une zone géographique au cours d'une période déterminée</p> <p><u>Le comportement du consommateur</u>: désigne les réactions d'un individu considéré comme client réel ou potentiel de l'entreprise en fonction de stimulus, par exemple lors de sa visite dans un magasin à cause du covid les gens vont plus dans les magasins mais ils achètent sur internet</p>

	<p>c'est pour ca qu'il est primordiale que akiba store est un site</p> <p><u>Le pouvoir d'achat</u> : mesure la quantité de biens et services qu'un ménage peut acquérir étant donné le revenu dont il dispose. Avec le covid les gens sont en télétravail donc le salaires seront payés à 80% donc ils économisent</p>
Notions Droit	

(1er partie: les besoins des nouveaux consommateurs / 2eme partie: solutions à ces nouveaux besoins)

Plan de présentation:

Introduction

J'ai choisi cette problématique puisque dans les diagnostic interne et externe on a pu observer que l'entreprise avait un problème avec sa distribution

Je vais donc répondre à la question suivante « Quelles solutions akiba store peut-elle mettre en place pour mieux répondre aux besoins des consommateurs? »

Dans un premier temps je vais dire qu'elle sont les besoins nouveaux besoins des consommateurs

Dans un deuxième temps je vais énoncer les solutions qu'elle peut mettre en place pour répondre à ses nouveaux besoins en terme de distribution

Pour palier a ce probleme je propose à l'entreprise plusieurs solutions pour qu'elle puissent augmenter son chiffre d'affaire et sa distribution:

Première partie

-La technologie et la crise ont généré de nouveaux comportements d'achats. La mobilité a changé la manière de consommer et l'omnicanalité est devenue incontournable. Aujourd'hui le consommateur est plus exigeant car ils veulent un service client plus efficace. Sous peine de changer d'enseigne. Puis ils souhaitent que les entreprises prennent position sur les questions sociales, culturelles, environnementales et politiques qui leur tiennent à cœur. Cela implique qu'ils sont davantage vigilants aux impacts de leurs décisions d'achat sur la planète. De nos jours, la population prend doucement conscience des conséquences de la surconsommation sur l'environnement c'est pour cela que le consommateur veut consommer moins mais de meilleure qualité. Nous assistons aujourd'hui à une réelle mutation de l'économie. Avec notamment l'apparition de nouveaux modèles économiques. Cela modifie considérablement les habitudes d'achat et de consommation.

Deuxième partie

-Pour palier a ce probleme et pour satisfaire les besoins des nouveaux consommateurs il faudrait d'abord faire une analyse du comportement du consommateur et il faut aussi analyser le pouvoir d'achat pour connaître le budget du consommateurs et pour connaître leur réaction. Cette analyse leur serait bénéfique car il serait où se placer au niveaux des consommateurs, il serait anticiper la demande et les prix que le consommateur est prêt à mettre pour un produit. Pour cette solutions il y a malheureusement un problème qui est que l'entreprise ne doit pas se tromper dans son analyse car sinon il risque de soit trop investir ou justement pas assez investir pour que les clients achètent

-Puisque aujourd'hui le consommateur veut un service rapide et écologique il faudrait que l'entreprise mette en place un canaux de distribution court pour avoir les marchandise pour que le produit soit le plus vite possible dans leur magasin pour que le consommateur soit satisfait.m et pour faire face à la concurrence il aurait le produit en avance, grâce à cela optimisera les ventes. Pour mettre en place cette solution, l'entreprise peut malheureusement faire face à des conflits entre le producteur et lui-même le distributeur qui peut donc nuire au chemin que parcourt le produits, donc à cause de cela il aurait le produits en retard

-Pour que le consommateur ne se déplace pas je peux conseiller à l'entreprise de mettre en place une livraison à domicile via un site qui peut créer cela lui permettra d'augmenter son chiffre d'affaires, sa notoriété et sa communication. Je pense que cette solution peut optimiser la distribution de l'entreprise. Il y a quand même un inconvénient dû au site car le consommateur est particulièrement soucieux de la destination de leurs informations personnelles et de leur utilisation donc l'entreprise doit appliquer des lois pour qu'ils soient rassuré.

- L'entreprise peut améliorer sa responsabilité sociale et environnementale car elle a beaucoup d'avantages pour l'entreprise car elle donne l'accès à de nouveaux marchés. La rse est un vecteur de rentabilité car elle va permettre de fidéliser les consommateurs.L'entreprise a déjà commencé a créé une rse mais celle ci est encore faible au niveau sociétale il a mit en oeuvre à l'intérieur du magasin un espace pour les client se sente bien, il est l'écoute des consommateurs. Puis au niveau environnementale il a mis à disposition du client des sac en papier biodégradable à la place de sac plastique qui pollue la planète

Conclusion

Pour conclure Akiba Store va pouvoir. améliorer sa distribution et son chiffre d'affaires et grâce à ces différentes solutions il vont pouvoir répondre au nouveaux besoins des consommateurs

Merci de votre écoute

Temps en lecture : 3 minutes 31 secondes