



nap

LE COMMERCE DU QUOTIDIEN

Centrale d'achats

www.nap-retail.com

Le flux Achat Ferme

▶ Le flux Dépôt-Vente

MODE D'EMPLOI



Le flux Dépôt-Vente

- ▶ Des offres produits exclusives
- ▶ Un complément idéal à vos commandes achat ferme
- ▶ Une gestion simple et automatique

Objectifs



Créer du trafic



Tester ou dynamiser
un rayon



Coller à l'actualité des
licences à la mode

Avantages



Pas d'inventu

Tous les produits sont repris
à une date déterminée dès la
livraison.



Trésorerie positive

Vendez.
Payez uniquement après le
retour.



Maîtrise des produits reçus

Choisissez les familles.
Choisissez le nombre de
références.



Rayons adaptés aux tendances

Une offre en mouvement qui
colle aux phénomènes de
mode.



Réapprovisionnement automatique

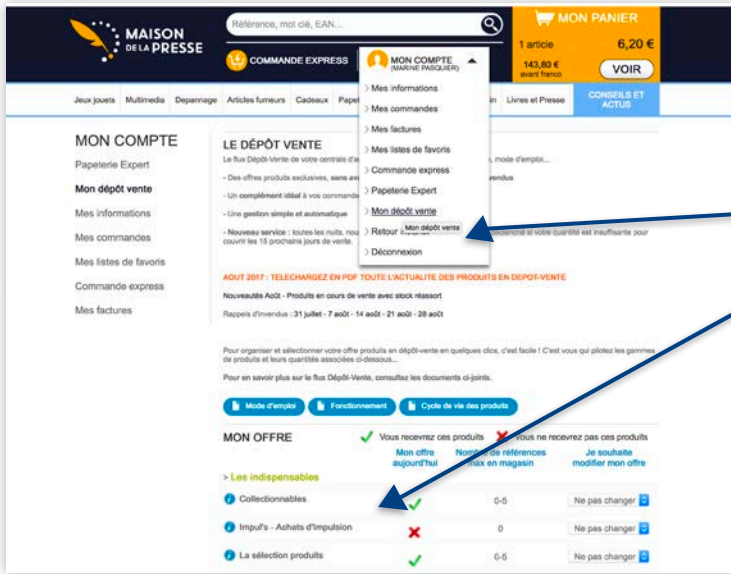
Au moment des scans caisse,
nous lançons si besoin
le réassort nécessaire.



Logistique simplifiée

Livraison et rappel par le
dépôt de presse

Comment ça marche ?



Sur www.nap-retail.com, rubrique **Mon Compte** puis **Mon dépôt-vente**, choisissez les quantités de produits par catégories que vous voulez recevoir.

Pour chaque famille sélectionnée, choisissez la tranche de produit que vous désirez présenter en magasin et maîtrisez ainsi votre linéaire.
Ex : 10-15 = Entre 10 et 15 réf maximum en magasin.



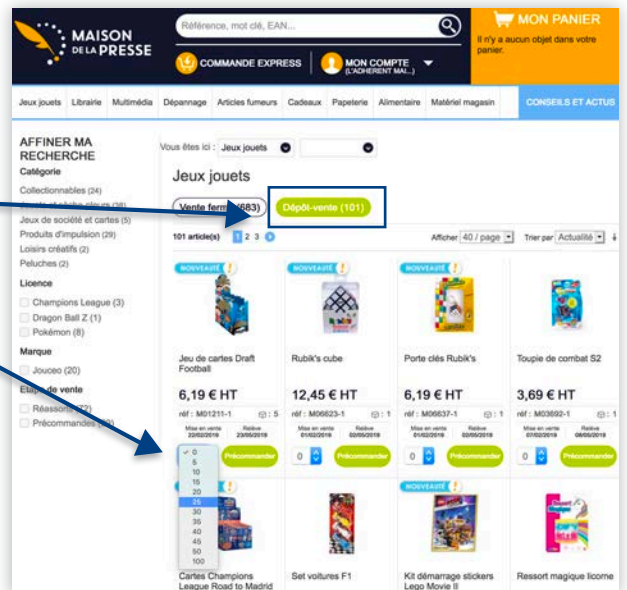
NOTRE ENGAGEMENT

Vous envoyer au maximum le nombre de références renseignées et respecter votre sélection.

En deux clics sur le site, dans l'onglet «**Dépôt-vente**» de chaque catégorie, modifiez ou complétez votre assortiment en choisissant les quantités associées et validez en cliquant sur **Précommander** ou **Réassort**.

NOTRE ENGAGEMENT

Transmettre toutes vos demandes à votre dépôt de presse.



Les plus de l'offre :

Scannez vos ventes pour obtenir du réassort automatique. Toutes les nuits, nous analysons vos données scannées en caisse sur nos produits et nous déclenchons automatiquement du réassort sur les produits qui connaissent de bonnes sorties caisse afin d'éviter les ruptures.

Quelle est l'offre Dépôt-Vente ?

Les produits indispensables



▶ Collectionnables (COLL)

Toutes les grosses collections de cartes, stickers et figurines sur les licences et phénomènes des cours de récréation.

- ▶ Habituer les jeunes à venir dans le magasin
- ▶ Faible encombrement
- ▶ Forte rotation
- ▶ Toujours avoir le display de la collection qui marche le plus à proximité de la caisse.
- ▶ Achat supplétif (augmentation du panier moyen)



▶ Sélection produits (SELP)

Sélectionner cette catégorie, c'est l'assurance de recevoir le produit "phénomène" même si vous ne recevez pas d'habitude la catégorie de produits à laquelle il appartient.

- ▶ Produits à fort chiffre d'affaires
- ▶ Montrer à vos clients la réactivité commerciale de votre commerce
- ▶ Accélérateur de flux clientèle
- ▶ Très faible nombre de références

Le nouveau rayon à ne pas manquer

▶ Impulse (IMPL)

Nouvelle famille de produits : présentoir attractif, petit prix et soutien promotionnel (jouet, gadget à la mode, vu à la TV, publicités internet...).

- ▶ Produits en vogue
- ▶ Achat d'impulsion
- ▶ Présentoirs attractifs
- ▶ Sèche-pleurs à petit prix



► Pochettes surprises (POCH)

Avec un référencement serré et un nombre d'exemplaires faible par référence, notre sélection est idéale pour répondre à l'attente de vos clients tout en tenant compte de l'encombrement.



- Forte rotation (bonne rentabilité au mètre développé)
- À regrouper avec les pochettes surprises faites par les éditeurs de presse dans votre rayon presse jeunesse.

► Librairie

Notre offre librairie en dépôt-vente est utile à tous les commerces qui désirent se diversifier et créer un petit rayon librairie sans investir de trésorerie et sans y consacrer de temps.



► Sortie nationale (LIVN)

En même temps et au même prix que chez les libraires.

► Exclusivité sur le réseau presse (LIVE)

Des produits librairie issus des top ventes d'autres réseaux (offre par abonnement, stations services autoroute, concession dans les hôpitaux...) que nous avons négociés pour vous.

► Baisse de prix (LIVR)

Idéale pour se créer un fond de rayon, ces produits sont négociés pour que le prix de vente public soit attractif pour vos clients.

Grâce à une sélection serrée, vous aurez en permanence sur un petit rayon quelques romans, livres enfants, BD, cuisine...

- Produit culturel complémentaire de la presse, cet univers est indispensable dans votre magasin
- Si vous avez de la demande vous pourrez ensuite passer sur des offres librairie avec «l'Office librairie» qui sont plus denses (parlez-en à votre conseiller d'enseigne)
- Vous avez déjà un petit rayon, complétez-le avec les catégories "Sortie Nationale"

▶ DVD Vidéo (DVDV)

Vous recevez les blockbusters le jour de la sortie nationale. Nous suivons les prix de vente public pratiqués par le distributeur (relève et recommercialisation lors des baisses de tarif) pour que vous soyez toujours concurrentiel par rapport aux grandes surfaces spécialisées.

- ▶ Ce rayon participe à l'attractivité de votre commerce.
- ▶ Produit à prix facial important



Les produits de diversification

Les rayons historiques ne suffisant plus, nous avons élargi notre offre pour vous aider à devenir le magasin de proximité référent dans votre zone de chalandise.

Selon votre environnement concurrentiel et votre clientèle, nous vous proposons des produits sur les rayons suivants :

- ▶ Jeux-jouets (FAMJ)
- ▶ Cadeaux (FAMC)
- ▶ Dépannage (FAMD)
- ▶ Papeterie (FAMP) et carterie
- ▶ Articles pour fumeur (FAMF)
- ▶ Téléphonie (FAMT) et cartes SIM
- ▶ Bonbons (FAMB) et confiserie

▶ Jeux-jouets (FAMJ)

Elle est idéale pour tester ce rayon sans risque financier, avant d'acheter vous-même des produits en achat ferme sur la centrale d'achats.

Vous n'avez pas de rayon jeux-jouets ?

- ▶ Testez sans risque votre potentiel avec notre offre dépôt-vente. Préconisation : 3 à 5 mètres linéaires (sélectionnez 40 références max) pour avoir une offre suffisamment large.

Vous avez déjà un grand rayon ?

- ▶ Sélectionnez une offre courte en dépôt-vente qui vous permettra d'avoir un renouvellement permanent et une sensation de nouveauté pour vos clients. Préconisation : 1 mètre linéaire (sélectionnez 10 références max) en dépôt-vente.



Les rayons incontournables de la diversification



▶ Cadeaux (FAMC)

▶ Dépannage (FAMD)

▶ Papeterie et carterie (FAMP)

Il s'agira par exemple de :

- Cadeaux : Mugs, porte-clés, bijoux, fantaisie, beaux coffrets de jeux...
- Dépannage : Parapluies, hygiène, voyage...
- Papeterie et carterie : Kit de papeterie à licence, des cahiers de coloriage, des sets d'écriture...

En fonction de la superficie que vous octroyez à chacun de ces 3 rayons, nous vous conseillons une offre de 10 à 30 références en dépôt-vente qui va idéalement compléter votre offre et venir apporter régulièrement une sensation de nouveauté.

Les rayons avec une offre dépôt-vente d'opportunités



▶ Articles pour fumeur (FAMF)

▶ Téléphonie & cartes SIM (FAMT)

▶ Bonbons et confiserie (FAMB)

Sur ces 3 familles, nous sommes en veille pour vous proposer des produits complémentaires à ce que l'on peut vous proposer en achat ferme sur la centrale.

- ▶ Peu de références (4 à 5 produits en magasin en même temps)
- ▶ Produits et licences du moment ou produits saisonniers

Nos engagements

- ▶ Améliorer vos marges
- ▶ Développer votre chiffre d'affaires
- ▶ Simplifier vos approvisionnements
- ▶ Respecter vos choix

Pour souscrire au service et gérer vos approvisionnements, connectez-vous sur

www.nap-retail.com

puis rubrique mon compte/mon dépôt-vente

Pour plus d'informations, contactez le

05 82 95 00 22

ou

centraledachats@groupe-nap.com



Paris

Immeuble Atria
5, place des Marseillais
94220 Charenton-Le-Pont

Toulouse

Centre de Gros Larrieu
17, rue Gaston Évrard
31094 Toulouse Cedex 1

www.groupe-nap.com