

COMMENT CONCEVOIR ETUDE DE LA ZDC AVEC GEOCLIP ?

1 définir les objectifs : vous voulez mesurer QUOI ?

- La zdc en zone 1 primaire, 2 secondaire et 3 tertiaire (voire 4, 5 ou 6)

1 Collecte des infos

- en sortie de caisse vous (ou la caissière !) notez la ville, le code postal de la cliente et SI possible le montant du ticket (à défaut nous utiliserons le PM pour l'ensemble des observation). Environ 60 à 100 observations

2 Traitement des données

2-1 au minimum

- **Sous Excel , pour chaque ville de votre échantillon, rechercher le code administratif de la ville (ce n'est pas le code postal !!) et calculez le nombre de clients ainsi que le CA de cette ville. Chercher la distance en minutes qui sépare la ville de votre UC. Trier vos villes par ordre croissant du « temps d'accès ».**

A	B	RECHERCHES DOCUMENTAIRES			ECHANTILLON	
		Trajet en Min vers l'UC	VNEN	cas a	l r t r	Population dans n
Code administratif	Commune					CA l'é (év)
82002	Albias	10				5
82161	Saint-Étienne-de-Tulmont	10				6
82025	Bressols	11				8
82090	Lamothe-Capdeville	11				1
82098	Léojac	11				2
82039	Cayrac	12				1
82121	Montauban	12				37
82149	Réalville	12				3
82167	Saint-Nauphary	13				3
82134	Nègrepelisse	15				9
82037	Caussade	16				10
82044	Corbarieu	16				3
82066	Génébrières	18				1
82078	Labastide-de-Penne	18				1
82079	Labastide-Saint-Pierre	18				5
82140	Piquecos	18				1
82018	Rivault	19				2

- **Calculer en % le nombre de clients de chaque ville. Calculer les % cumulés. Dans une colonne ce votre fichier excel déterminer le code de la zone Z1 (environ 60%), Z2 (les 30% suivants) ou Z3 (les 10% restant). Passer sous Géoclip éditer votre carte Z**



	A	B	C	DEFG	H	I	J	K	L
1			RECHERCHES DOCUMENTAIRES			ECHANTILLON n=			ZONE DE CHALANDISE
	Code administratif	Commune	Trajet en Min vers l'UC	VOLUME de la cible	Population dans n	CA TTC de l'échantillon (éventuellement)	Villes % du CA TOTAL	En% Cumulé (APRES tri sur Trajet en Min)	Code ZDC (Z1,Z2,Z3)
2									
3	82002	Albias	10		5		3,8%	3,8%	Z1
4	82161	Saint-Étienne-de-Tulmont	10		6		4,6%	8,5%	Z1
5	82025	Bressols	11		8		6,2%	14,6%	Z1
6	82090	Lamothe-Capdeville	11		1		0,8%	15,4%	Z1
7	82098	Léojac	11		2		1,5%	16,9%	Z1
8	82039	Cayrac	12		1		0,8%	17,7%	Z1
9	82121	Montauban	12		37		28,5%	46,2%	Z1
10	82149	Réalville	12		3		2,3%	48,5%	Z1
11	82167	Saint-Nauphary	13		3		2,3%	50,8%	Z1
12	82134	Nègrepelisse	15		9		6,9%	57,7%	Z1
13	82037	Caussade	16		10		7,7%	65,4%	Z1
14	82044	Corbarieu	16		3		2,3%	67,7%	Z2
15	82066	Génébrières	18		1		0,8%	68,5%	Z2

2-2 ...on peut mieux faire

- Rechercher pour chaque ville le volume de la clientèle potentielle (INSEE). Vous pouvez alors «estimer » des taux de pénétration P1, P2 et P3. Ces taux n'ont en eux-mêmes aucun sens ! mais permettent juste de comparer les différentes villes entre-elles. Géoclip peut alors créer la carte P

	A	B	C	D	EFG	H	I	J	K	L	M	N
			RECHERCHES DOCUMENTAIRES				ECHANTILLON n=					
	Code administratif	Commune	Trajet en Min vers l'UC	VOLUME potentiel de la Cible Femmes de 30-44 ans		Population dans n	CA TTC de l'échantillon (éventuellement)	Villes % du CA TOTAL	En% Cumulé (APRES tri sur Trajet en Min)	Code ZDC (Z1,Z2,Z3)	Estimation taux de pénétration	Code PENETRATION (P1,P2,P3)
	82002	Albias	10	A		5		3,8%	3,8%	Z1	= 5/A	à vous de fixer
	82161	Saint-Étienne-de-Tulmont	10			6		4,6%	8,5%	Z1		la fourchette
	82025	Bressols	11			8		6,2%	14,6%	Z1		des P1, P2 et P3
	82090	Lamothe-Capdeville	11			1		0,8%	15,4%	Z1		
	82098	Léojac	11			2		1,5%	16,9%	Z1		
	82039	Cayrac	12			1		0,8%	17,7%	Z1		
	82121	Montauban	12			37		28,5%	46,2%	Z1		
	82149	Réalville	12			3		2,3%	48,5%	Z1		
	82167	Saint-Nauphary	13			3		2,3%	50,8%	Z1		
	82134	Nègrepelisse	15			9		6,9%	57,7%	Z1		
	82037	Caussade	16			10		7,7%	65,4%	Z1		
	82044	Corbarieu	16			3		2,3%	67,7%	Z2		
	82066	Génébrières	18			1		0,8%	68,5%	Z2		

2-3 ...et encore mieux !

- Tous les clients potentiels ne font pas leurs achats dans la zone (évasion hors département ou sur internet). Vous pouvez rechercher auprès de la CCI (site web) le montant des évactions. Cette information apportera un développement de vos analyses



3 analyse :

- Elles sont du type : une ville en zone primaire avec un faible taux de pénétration et un fort potentiel, est-ce grave ?

4 Préconisations :

- Fidélisation ou conquête

