

D3 La mise en œuvre de la préconisation

A. Les outils de suivi et de pilotage

- GANTT : Afin de planifier mes tâches et de maîtriser le délai de réalisation, j'ai choisi le diagramme de Gantt. Il y a peu d'écarts (voir annexe)
- LE SUIVI DES DEPENSES ET DES RECETTES : maîtrise totale des dépenses. Les recettes liées au CA sont inférieures aux prévisions
- TABLEAU DE BORD : J'ai mis en place un tableau de suivi journalier des ventes en valeur et en volume (Voir annexe) . J'ai également réalisé un tableau de synthèse afin mesurer les écarts.

Evaluation des indicateurs (objectifs) :

INDICATEURS DE CA	PREVU	REALISE	ECART
AUGMENTATION CA HT MARCHANDISES	780,00 €	620,00 €	- 160,00 €
AUGMENTATION GLOBALE DE CA MARCHANDISES		620,00 €	
INDICATEURS DE MARGE			
AUGMENTATION MARGE MARCHANDISES	368	526,00 €	158
TAUX DE MARQUE	28,34%	29,66%	1,3%
AUTRES SOURCES DE CA			
AUGMENTATION CA SERVICE	60€	48,69 €	- 11.31 €
AUGMENTATION CA CEG	1 700€	2 063,55 €	363,55€
TOTAL AUTRES SOURCES DE CA		2 112,24 €	

- LA COMMUNICATION MANAGERIALE : réunion tous les matins avec mon tuteur. Analyse des chiffres de la veille et mise en place d'actions correctives

B. Mobilisation des ressources informatiques

	Word	Réalisation de traitement de texte pour le développement de mon projet.
	Excel	Elaboration de différents tableaux pour la comparaison des gammes et les calculs Omnes.
	Gantt Project	Réalisation du diagramme de Gantt pour l'organisation de mon projet dans mes tâches.
	Power point	Réalisation du diaporama pour une réunion.
	Boulangier	le logiciel de GRC « Mocha » : intranet de Boulangier.

C. Bilan

Nous pouvons voir que le projet a bien fonctionné sur certains produits, il a permis d'augmenter les ventes de certains lave-linge, fours, tables de cuisson. Cependant lorsque les ventes n'ont pas augmenté sur certains produits, le panier moyen, le taux de CEG et de service augmentent. Le projet n'a pas augmenté toutes les ventes mais a permis d'augmenter des indicateurs tout aussi importants au bon fonctionnement de l'entreprise, de l'augmentation du CA et de la marge. (Cf excel)

D. Réflexions sur l'avenir

- Les vendeurs ne sont pas toujours coopératifs
- Miser sur les bundles (avec extensions de garantie)
- Etendre cette opération sur d'autres rayons
- Changer régulièrement les TG