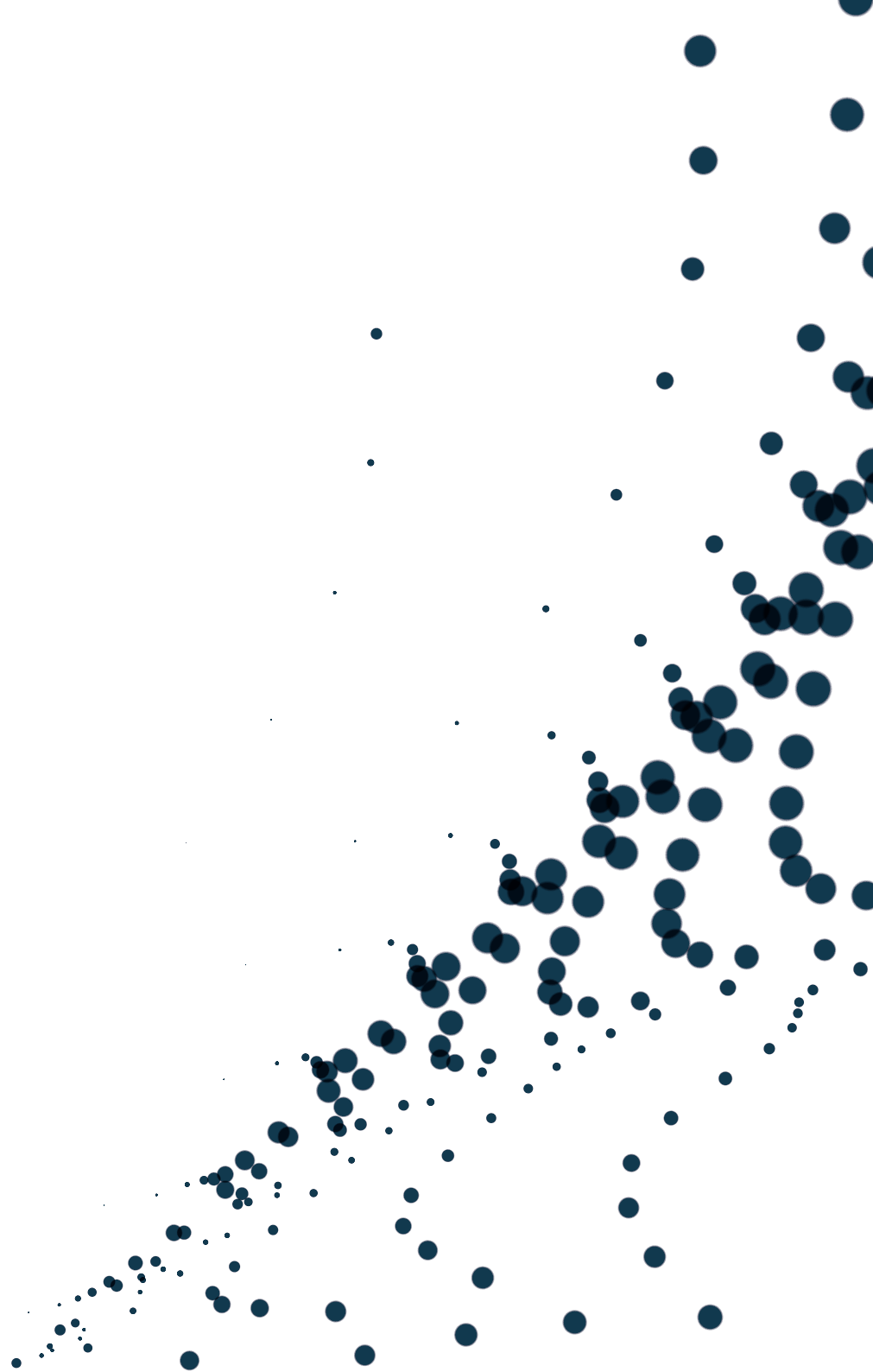




**Agence de consulting spécialisée dans le
développement commercial CHD en France**

- consult@cbev.fr
- www.cbev.fr



C-BEV CONSULT' ACCOMPAGNE LES ENTREPRISES DU SECTEUR DE LA BOISSON POUR LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL DE LEURS ACTIVITÉS SUR LE RÉSEAU CHD EN FRANCE

“Accompagnateur indépendant et transverse, nous mettons à profit notre expertise et notre réseau pour conseiller et s'adapter aux enjeux du secteur CHD français, apportant ainsi des solutions personnalisées.”

NOS SERVICES

- OPTIMISER VOTRE DÉVELOPPEMENT
- EXTERNALISER CERTAINES MISSIONS COMMERCIALES ET MARKETING
- RÉALISER DES ÉTUDES TERRAIN / TEST DE LANCEMENT DE PRODUITS

UN SEUL OBJECTIF : L'ACCOMPAGNEMENT SUR-MESURE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL DE NOS CLIENTS

UN GAIN DE TEMPS

Une mission menée en parallèle de votre activité commerciale qui ne monopolise pas votre force de vente.

UNE ANALYSE EXTERNE ET LOCALE

Un compte rendu neutre, total, sans filtre et direct

UN REGARD D'EXPERT

Une exécution réalisée et suivie par des professionnels de la vente de boissons sur le secteur CHD

UNE ÉTUDE TERRAIN PRÉCISE

Un travail méticuleux réalisé par des experts de l'analyse de données

UN SUIVI TOUT AU LONG DE LA MISSION

Un chef de projet dédié pour une réactivité tout au long de la mission et ne rater aucune opportunité





4 Domaines d'EXPERTISE

4 DOMAINES D'EXPERTISE POUR UN DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL À 360°



ANALYSE / ETUDES

- ÉTUDES DE MARCHÉ
- ANALYSE PRODUIT
- CUSTOMER EXPERIENCE



MISSIONS COMMERCIALE TERRAIN

- FORCE DE VENTE SUPPLÉTIVE
- STRATÉGIE COMMERCIALE
- BUSINESS DEVELOPPEMENT



MISSIONS MARKETING

- ACTIVATION DE MARQUE
- TRADE MARKETING
- LANCEMENT DE PRODUIT
- COMMUNICATION



ÉVÈNEMENTS

- ORGANISATION ET GESTION D'ÉVÈNEMENTS
- SALONS PROFESSIONNELS ET GRAND PUBLIC
- FORMATION CATÉGORIE BIÈRE ET CIDER

“ Des solutions personnalisées en fonction de votre objectif. ”

EXEMPLES DE MISSIONS SUR LESQUELLES NOUS POUVONS VOUS APPORTER NOTRE EXPERTISE ET NOTRE ACCOMPAGNEMENT

Lancer un nouveau produit sur le marché CHD

Développer ses ventes sur une zone non couverte à travers une force de vente supplétive

Développer sa présence via une stratégie d'activation de marque en points de vente (locale ou nationale)

Mieux connaître sa clientèle pour adapter sa stratégie commerciale et marketing

Affiner la perception de sa marque pour adapter sa stratégie commerciale

Assurer une présence et une visibilité lors de salons professionnels et grand public

Développer les ventes de la catégorie bière dans un réseau de cavistes

Tester ses produits, faire ses premiers pas sur le marché français

2 exemples de MISSION

DÉVELOPPER SA VISIBILITÉ À TRAVERS UNE STRATÉGIE D'ACTIVATION DE MARQUE EN POINTS DE VENTE

OBJECTIFS

Définir une stratégie d'activation de marque sur une zone géographique ou une typologie de client

Prendre la parole sur sa marque et gagner en visibilité produit

Optimiser la satisfaction de ses clients en leur apportant une animation produit

Analyse et reporting des données terrain

ÉTAPES

1. Définition des besoins et de la zone à couvrir

2. Recommandation d'une stratégie d'activation de marque

3. Gestion des animations : prise de rdv, recrutement et brief des animateurs, communication et suivi des animations

4. Compte rendu : reporting et analyse des données terrain

LIVRABLE

Analyse des données récoltées lors des animations

Recommandation marketing et commerciale

BÉNÉFICES

Une **résonance locale** : faire parler de sa marque auprès des professionnels et du grand public

Un **boost de vente** et une **fidélisation** de ses clients

Une **analyse précise** élaborée à partir de données terrain et une expertise marketing

Opération réalisée par des **animateurs formés** par nos soins

Action non chronophage pour votre force de vente

● **DÉLAIS** : 1 à 2 mois d'animation

● **BUDGET** : Sur devis en fonction du nombre d'animations

LANCER UN NOUVEAU PRODUIT SUR LE MARCHÉ CHD

OBJECTIFS

Test du produit sur une ville, une région...

Recueillir les données essentielles pour la réussite de son lancement de produit sur le marché CHD

Obtenir une feuille de route pour le lancement d'un nouveau produit : recommandation d'une stratégie commerciale et marketing

ÉTAPES

1. Définition des besoins et données à récolter

2. Réalisation d'une base de données prospects en adéquation avec le produit

3. Phase terrain : présentation du produit et récolte des données

4. Compte rendu : reporting des données et recommandation marketing et commerciale

LIVRABLE

Base de données avec contacts et informations clés

Recommandation commerciale et marketing

BÉNÉFICES

Des **points réguliers** à chaque étape pour ne rater aucune opportunité

Etude terrain réalisée par des **acteurs locaux** qui connaissent la ville, la région et ses particularités : une prospection large et pertinente

Un **gain de temps** et une **optimisation budgétaire** : une mission menée en parallèle de l'activité à un tarif fixe sans notes de frais supplémentaires

Un **regard externe et neutre**

● **DÉLAIS** : 14 semaines (varie en fonction de la zone géographique)

● **BUDGET** : Sur devis en fonction de la zone à couvrir

Une ÉQUIPE dédiée à votre projet



BRUNO NIFFLE

CONSULTING
STRATÉGIE COMMERCIALE
BUSINESS DÉVELOPPEMENT
MANAGEMENT FORCE DE VENTE

EXPERTISE



Marché de la bière FR et UE depuis 35 ans
Les réseaux de distribution CHD en France



LUCIE NIFFLE

STRATÉGIE MARKETING
GESTION DE PROJET ET ÉVÈNEMENT
TRADE MARKETING
COMMUNICATION

EXPERTISE



Tendance de consommation boisson en France
Leviers de communication des marques de boissons
et des spécificités légales françaises

NOTRE RÉSEAU D'AGENTS INDÉPENDANTS C-BEV

COUVERTURE NATIONALE / ACTIONS LOCALES - SPÉCIALISTES DE LA VENTE EN CHD - INDÉPENDANCE - PROXIMITÉ

EXPERTISE



Spécialistes de la vente de bières en CHD depuis plusieurs années
Connaissance active des distributeurs grossistes CHD / natif de leur région d'activité
Connaissance des établissements clés et flagship par type de produit, mapping des points de vente

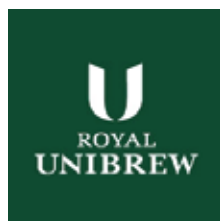
COMPLÉTÉ PAR UN RÉSEAU DE PROFESSIONNELS DU CHD SUR LA FRANCE AINSI QU'UN
CONSEILLER JURIDIQUE SPÉCIALISÉ DANS LE DOMAINE DES BOISSONS

CONTACT et PARTENAIRES

CONTACTEZ-NOUS POUR ÉCHANGER ENSEMBLE SUR VOTRE PROJET



ILS NOUS FONT CONFIANCE



A PROPOS DE C-BEV



Fondée en 2016, C-bev importe, représente et distribue avec passion des brasseries et cidreries artisanales internationales en France. Composée de 8 agents indépendants, C-bev couvre la France entière et travaille avec des distributeurs indépendants.