

CAS PROPRIETAIRE

d'un magasin VIDEO FUTUR

Vous savez qu'un accord 'cadre' entre Coca-Cola et le marketing VIDEO FUTUR national a été conclu en début d'année 2003.

Vous avez rendez-vous avec le Délégué Coca-Cola. Vous n'êtes pas sensibilisé à cet accord car vous avez un DA que vous exploitez et qui vous rapporte bien (le DA est situé à l'intérieur à côté de l'automate vidéo).

Produit	Acheteur € HT	Vendeur € HT	Marge brute € HT
Coca Cola	0,35	0,94	0,59
Fanta Orange	0,31	0,94	0,63
Sprite	0,29	0,94	0,65
Boisson à l'orange	0,39	0,94	0,55
Thé glacé	0,41	0,94	0,53

CAS PROPRIETAIRE

d'un magasin VIDEO FUTUR

Vos objections sont les suivantes :

- Manque de place
- **Attente** de réaménagement
- **Veut garder son DA** qu'il exploite
- **Vente de boissons interdite par le bail**
- Ne **comprend** pas le concept sur son intérêt

Ce que l'on doit observer chez le vendeur :

- Sa capacité à rapidement comprendre que l'offre boisson existante n'est pas suffisante (tous les clients qui entrent pour un film n'ont pas d'offre boisson)
- Sa capacité à bien expliquer l'offre boisson dans son ensemble : gamme, espace, revente
- Son écoute dans la phase de découverte afin de bien intégrer comment fonctionne son prospect et ses motivations à vendre de la boisson