WERYOU

La collecte d’informations terrain en temps réel.

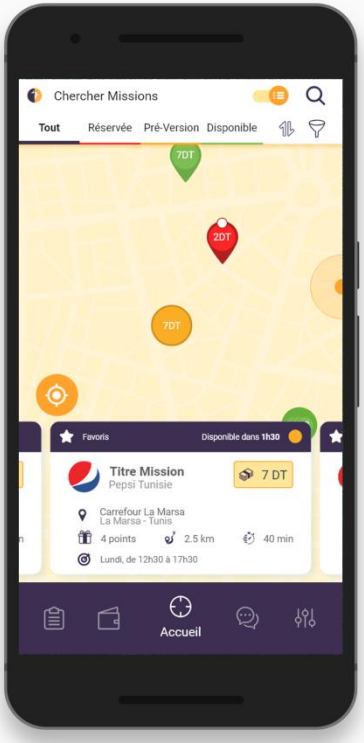
Que fait-on?

weRyou met en relation les marques qui ont besoin de collecter des données en point de vente avec de vraies personnes qui se trouvent partout sur le territoire tunisien et qui peuvent fournir cette information ***en temps réel***.

Grâce à notre communauté, vous pouvez découvrir la réalité de votre exécution en magasin, la conformité de vos actions promotionnelles et mesurer le discours commercial en point de vente.

La communauté weRyou.

« Seul, on va plus vite. Ensemble, on va plus loin. »



WeRyou bouleverse les méthodes de collecte de données en point de vente et met à la disposition des marques une plateforme basée sur le crowdsourcing (la foule).

En utilisant weRyou sur leur smartphone, nos « Weez » fournissent des données détaillées et géo-localisées, toujours avec des photos à l'appui.
Requérir leur présence en temps réel sur tout le territoire vous permet d'avoir instantanément une vision de la réalité en point de vente.

Les problèmes liés aux points de vente

40%

est le taux d'inexécution des promotions en magasin par rapport au plan d'action prévu (en d'autres termes, 40% du budget marketing gaspillé)

40%

est le taux de distribution numérique des nouveaux produits lancés sur le marché au lieu des 80% attendus

30%

est le niveau de rupture de stock de certains produits pendant les périodes phares (Ramadan, fin d'année, événements ou de week-ends chargés)

Que fait weRyou pour vous?

OBSERVER

Mesurez la disponibilité en linéaire, les ruptures, la mise en place des promotions, la qualité de mise en avant, le prix ainsi que tous les autres facteurs de distribution relatifs à votre exécution magasin en temps réel.

BENCHMARKER

Comparez la réalité sur le terrain entre les différents circuits de distribution. Découvrez vos points forts et vos axes d'amélioration par enseigne, par période et tous les indicateurs qui vont vous permettre de concrètement améliorer la situation de votre marque auprès des consommateurs.

OPTIMISER

Obtenez concrètement les points-clés pour la mise en place des actions correctives à mener, avec les points à activer en priorité pour y parvenir. Le tout en totale transparence, avec une vision magasin par magasin.

Comment fonctionne weRyou ?

1. Demande

Vous créez directement sur notre plateforme le type de données que vous voulez collecter n'importe où en Tunisie. Puisez directement dans nos modèles personnalisables.

2. Exécution

On affecte votre mission à la bonne personne et au bon endroit en utilisant la géolocalisation. Notre communauté réalise les missions en partageant leur vision consommateur avec les images et les réponses nécessaires.

3. Contrôle Qualité

Chaque image et chaque réponse sont vérifiées par nos analystes et par nos algorithmes pour une assurance qualité optimale.

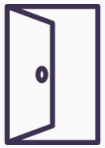
4. Insights

Les résultats sont affichés dans votre dashbord en temps réel. Possibilité d'exportation des données.

Pourquoi weRyou ?

Rapidité

Grâce à la communauté weRyou, les missions sont effectuées en moins de 48 heures, avec des données livrées en temps réel sur la plateforme client.



Couverture

Vous pouvez vérifier n'importe quelle information dans n'importe quel point de vente sur le territoire tunisien par un simple clic.

Coût

Notre communauté est répartie sur tout le territoire. Faire appel à nos « Weez » réduit les coûts de déplacement liés à votre force de vente.

Fiabilité

Chaque photo est géolocalisée et horodatée. Chaque réponse est vérifiée par notre équipe et par nos algorithmes avant validation et transmission.

Nos produits

1. Suivi de conformité des exécutions en magasin

76% des décisions d'achat sont prises en magasin devant l'étagère.

S'assurer du bon déploiement de vos plans merchandising en point de vente est le cheval de bataille le plus important pour les marques.

Vérifier la réalité de l'implantation rayon, magasin par magasin : emplacements, facing, hauteur sur étagère, parts du linéaire, assortiment ….

Comment utiliser les données?

- Négocier des compensations ou revoir les accords avec les distributeurs lorsque l'exécution n'est pas conforme.
- Identifier les nouveaux produits des concurrents.
- Appuyer vos échanges en centrales pour de futures actions.
- Monitorer et améliorer la performance de votre force de vente.
- Suivre le niveau de conformité en lien avec les données de sell-out, grâce à des études d'impact.
- Révéler les parts de marché par rapport aux marques concurrentes.

2. Rupture de stock pendant les temps forts

Ce service permet de mesurer, d'analyser et de gérer en permanence les magasins où les marques sont en rupture de stock ou presque (moins de 3 unités) pendant les périodes de forte affluence.

Avec les techniques traditionnelles, il est quasiment impossible d'avoir une image réelle de la disponibilité de votre stock sur tout le territoire tunisien à une heure déterminée.

Ces informations sont utilisées pour améliorer la disponibilité et augmenter les ventes.

Comment utiliser les données?

- Identifier les magasins et les enseignes les moins performants, mettre en place des actions correctives et orienter l'équipe terrain pour remédier aux problèmes.
- Suivre les niveaux de stock dans le temps pour mesurer les changements dans la disponibilité.
- Faire correspondre les données sur les ventes afin de révéler l'effet de causalité que la rupture de stock a sur les ventes.
- Impliquer les détaillants dans les discussions pour améliorer la disponibilité en magasin.

3. La distribution numérique de vos produits

Mesurer la disponibilité des SKU de la marque à travers tous les canaux de distribution.

- ✓ Hyper & supermarchés.
- ✓ Commerces de proximité (épicerie, bureau de tabac ..)
- ✓ Stations de services.
- ✓ Pharmacies.
- ✓ Restaurants, bars & cafés.
- ✓ Magasins d'électroniques et de téléphones mobiles.

Révéler la pénétration de vos propres marques et celles de vos concurrents pour calculer la part de marché.

Comment utiliser les données?

- Négocier avec les grossistes et les réseaux de distribution pour accroître votre pénétration et votre part de marché.
- Avoir une visibilité sur votre distribution même au sein des circuits dits « opaques ».
- Révéler l'introduction de nouvelles marques concurrentes sur le marché.
- Identifier les opportunités de croissance : enseignes, circuits ou les zones géographiques à améliorer.

4. La conformité des vos activations promotionnelles

Réussir à exécuter 100% de son activité promotionnelle en magasin peut être un défi à mesurer.

Les activités promotionnelles couvrent souvent une multitude de canaux dans des milliers de magasins. Il n'est pas surprenant que la plupart des marques ne puissent visiter qu'un petit échantillon de magasins dans un laps de temps.

Comment utiliser les données?

- S'assurer que vos activités promotionnelles sont exécutées dès la première semaine de communication.
- Identifier les magasins où la conformité promotionnelle est faible et orienter les équipes terrain pour résoudre les problèmes.
- Faire correspondre la conformité promotionnelle aux chiffres des ventes afin de comprendre l'impact de la non-conformité sur les ventes.
- Renforcer vos négociations avec les distributeurs pour l'activité future.

5. Visite Mystère

La recommandation de marque est une étape cruciale du processus d'achat pour toute marque opérant dans un espace de vente au détail concurrentiel.

Nous réalisons un suivi des marques recommandées par les vendeurs, lorsqu'on les interroge sur ce qu'ils préconisent pour un besoin particulier.

- ✓ Recommandations d'achat de produits électroniques grand public.
- ✓ Recommandations d'achat de produits de beauté et de parfumerie.

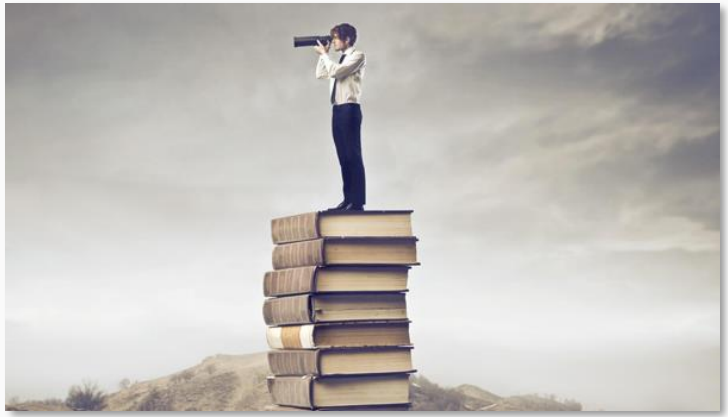
Comment utiliser les données?

- Identifier les marques qui sont recommandées et pourquoi elles le sont.
- Renforcer la formation des vendeurs sur les lieux de vente.
- Monitorer le niveau de recommandation de vos concurrents dans la durée.
- Déterminez l'impact de la recommandation de marque sur les ventes.

6. Veille concurrentielle

Vous permettre de surveiller et collecter le prix, les opérations promotionnelles et actions marketing de la concurrence.

- ✓ L'évolution de prix d'une sélection de références de la concurrence par rapport au prix de la marque.
- ✓ Présence des nouveaux produits de la concurrence en lancement.
- ✓ Etude de notoriété de la concurrence Vs votre marque.
- ✓ Suivi des dispositifs promotionnels en rayon de la concurrence.



Comment utiliser les données?

- Anticiper les actions des concurrents pour mieux préparer sa propre stratégie.
- Affaiblir le lancement de nouveau produit de la concurrence.
- Renforcer son positionnement et prendre des décisions plus efficacement.

7. Conformité des affichages Outdoor

Vérifier la conformité du déploiement des publicités sur des panneaux d'affichage dans tout le territoire tunisien en moins de 48 heures.

- ✓ Identifier les panneaux concernés par l'accord avec la société d'affichage.
- ✓ Identifier les affichages non conformes.
- ✓ Identifier les affichages non déployés.

Comment utiliser les données?

- Négocier des compensations ou revoir les accords lorsque l'exécution n'est pas conforme.
- Identifier les zones géographiques à améliorer pour une prise de décision rapide.
- Identifier les sociétés et les zones qui maintiennent l'affichage même après l'expiration

Essai gratuit

Vous voulez découvrir la facilité de fonctionnement de la plateforme ?

Inscrivez-vous sur weryou.tn et bénéficiez :

- D'un crédit de 300 dinars OFFERTS au lancement, sans aucun engagement.
- D'un entretien One-to-one pour personnaliser la plateforme selon les besoins spécifiques de votre entreprise.
- D'un support personnalisé.

Contact :

Mehdi Mejdoub

26 39 39 40

m.mejdoub@weryouapp.com