

Gestion activité Drive : assortiments, implantation, rentabilité des stocks

La gestion de l'entrepôt Drive doit s'adapter aux besoins engendrés par la croissance régulière de son niveau d'activité.

Adapter son implantation

Les choix de gestion effectués au lancement du Drive doivent s'adapter aux volumes de vente croissants : implantation, parcours de préparation et travail des préparateurs...

Une offre cohérente, respectueuse des négos fournisseurs, ...et rentable !

L'assortiment est la pierre angulaire contribuant aux niveaux de performances commerciales et à ceux des indicateurs clés de gestion des marges.

Généralement approximatif lors de son démarrage, l'assortiment mérite une analyse méthodique et régulière pour procéder aux ajustements pertinents impactant favorablement les indicateurs économiques du Drive.

Disposer d'un stock rentable

En résumé : faire la chasse aux ruptures et avoir des références qui tournent. Pour cela, il faut maîtriser certains basiques tels que le suivi et contrôle des stocks, des écarts, afficher une vitrine pleine tous les jours à toute heure et sans ruptures, gérer les stocks de promos et savoir recycler en fin d'opération ...

Produits frais et traditionnels : un atout majeur dans le développement du Drive

Le frais est le rayon vecteur de croissance mais aussi celui qui est le plus sensible à la casse... Il s'agit donc d'appréhender sa gestion de façon globale et sous ses différentes formes : les spécificités des produits frais, la réglementation, la casse, la relation fournisseur, l'assortiment, les rattachements informatiques, les choix des conditionnements...



Objectifs de la formation

Savoir faire évoluer son implantation selon l'activité de son Drive

Savoir construire et ajuster un assortiment cohérent en respectant les règles de référencement de l'enseigne

Savoir gérer son stock, lutter contre les ruptures, optimiser les ventes promos...

Programme réf. : P.FO.GEADR

- Savoir diagnostiquer les forces et faiblesses de l'implantation
- Orienter et piloter l'évolution de l'implantation
- Comment optimiser Le travail du préparateur
- S'approprier les solutions logistiques Drive (ramasse, multi-commande, ...)
- Définir et analyser l'assortiment (détecter les points défaillants, perte de CA/Marge)
- Composer un assortiment personnalisé respectueux des obligations de détention
- Appréhender les spécificités de l'inventaire au Drive
- Les particularités du Drive : promotions, nouveautés, gros volume, produits en cours d'exclusion ou exclus
- La valeur ajoutée des produits frais et traditionnels au Drive
- Focus sur la gestion des produits alliances locales, régionaux et saisonniers
- Cas particuliers des fruits et légumes (règles de gestion, contraintes réglementaires, mentions légales)
- Analyser, corriger et lutter contre la casse
- Savoir développer son propre assortiment frais

A QUI S'ADRESSE LA FORMATION

Responsable de drive et adjoint

Ne nécessite pas de pré-requis

ORGANISATION

Durée : 1 journée (7 heures)

module de formation sur site

ATELIER SCA

Ce module peut s'intégrer à vos ateliers SCA ⁽¹⁾

METHODES

Module construit dans un esprit pragmatique, avec des exercices pratiques et des mises en situation alternant cas « réalistes » et cas « décalés » pour permettre à chacun de prendre le recul nécessaire et d'intégrer les outils et les meilleures pratiques.

⁽¹⁾ formations organisées par la SCA (GTRH ou GTDrive) avec un contenu personnalisé pour un groupe de participants issus de différents Drive