



# STAT **ET** GEO

expansion • ciblage marketing • connaissance clients

## DYNAMIC OPTI

OUTIL MARKETING

# NOS SOURCES DE DONNEES



## EN FRANCE



## A L'INTERNATIONAL

ESPAGNE



ITALIE



BELGIQUE



# vous êtes dirigeante, dirigeant de l'enseigne

Un outil pour toutes et tous, une formation permanente, des conseils automatisés, un coût maîtrisé et abordable. Une véritable transparence.



- ▶ **Vous fournissez à vos collaborateurs** un outil fédérateur, facile d'utilisation, générant l'adhésion
- ▶ **Vous souhaitez maîtriser totalement les budgets annuels** de chaque média communication : le juste budget pour le juste retour d'efficacité.
- ▶ **Efficience du temps de travail**, efficacité des actions locales, suivi de la **performance**, ajustement et **recommandation** stratégique.
- ▶ Vous souhaitez garder votre **indépendance** de budget et **ciblage**, et ainsi **maîtriser** le travail objectif de vos routeurs/distributeurs



- ▶ Optimisez vos budgets sans détériorer le chiffre d'affaires et améliorer la rentabilité de vos opérations.
- ▶ Une licence = nombre d'utilisateurs et d'études illimités dans votre enseigne.
- ▶ Un outil homogène qui permet à vos équipes d'échanger sur des bases similaires pour plus d'efficience et d'adhésion.

vous êtes  
Directrice(eur) Marketing,  
Communication ou des Études  
Statistiques ou Responsable CRM

Analysez vite et cartographiquement vos zones, agissez sur vos campagnes SMS/prospectus. Flux mobile Bouygues Telecom, vos données, tout y est pour tout optimiser en 3 clics.



- ▶ Vous souhaitez **maitriser** chaque zone de chalandise, et le ou **les profils des cibles prioritaires** sur lesquelles mener vos actions.
- ▶ Vous souhaitez **maximiser le ROI** de chaque média, en respectant votre budget, grâce à des recommandations s'adaptant au retour de vos campagnes.
- ▶ Vous souhaitez **disposer de critères d'analyse de performance** objective, par canal, période, produit. Ces critères étant compris de tous les acteurs internes.
- ▶ Vous souhaitez **maitriser vos actions marketing** et que vos prestataires de routage ou distribution de prospectus respectent vos décisions
- ▶ Vous souhaitez **donner à voir et échanger vos préconisations** à l'ensemble de votre réseau.
- ▶ Vous souhaitez **gagner du temps de travail** en profitant d'analyses objectives, et mises à jour tous les trimestres (ou mois)



- ▶ Vous pouvez lancer des campagnes SMS directement via l'outil
- ▶ Vous disposez de book magasin : les indicateurs utiles, zone de chalandise, les zones prioritaires, les cibles.
- ▶ Profitez des analyses des retours trimestriels de vos campagnes et des réorientations immédiates de vos futures actions

vous êtes

# Directeur / Animateur Réseau

Quels sont les quartiers en croissance ou en décroissance? Comment les sélectionner vite et agir immédiatement dessus ?



- ▶ Vous souhaitez disposer d'un outil permettant de **bénéficier d'indicateurs de performance de chacun de vos points de vente**, et vous concentrant sur les quartiers et cibles prioritaires et automatiquement identifiés.
- ▶ Vous souhaitez disposer d'un **outil convivial, non chronophage**, utilisable en 3 clics, et compris parfaitement par vos magasins.
- ▶ Vous souhaitez **maitriser les zones** de chalandise de vos magasins, et **identifier des plans d'actions stratégiques**, simple de compréhension et emplois et orienter les actions correctrices pour une **meilleure efficacité commerciale**.



- ▶ Outil accessible sur tablette et PC n'importe où en France. Vous dialoguez en direct avec vos magasins.
- ▶ Outil disponible 24h sur 24, 7 jours sur 7....sur Smartphone également pour l'outil simplifié.

# vous êtes Directeur de magasin

Vos quartiers en difficulté? Les visualiser et agir dessus avec le bon média local? 3 clics, un gain de temps plus que significatif.



- ▶ Vous souhaitez **connaître la provenance objective de vos clients**, quels sont les meilleurs quartiers en terme de pénétration de vos magasins.
- ▶ Vous souhaitez **identifier** immédiatement les quartiers en décroissance de chiffre d'affaires pour **les reconquérir**.
- ▶ Vous souhaitez exploiter en **3 clics** vos zones, **pour lancer vos campagnes** efficaces de prospection et/ou fidélisation.
- ▶ Vous souhaitez non seulement **maitriser vos campagnes** prospectus mais également vos campagnes prospections SMS, Emails tout cela dans un seul outil.
- ▶ Vous souhaitez disposer d'un **bilan annuel de performance** de votre magasin avec recommandation des actions à optimiser.



- ▶ Vous pouvez profiter d'une formation mensuelle, c'est gratuit et convivial et ...à distance.
- ▶ Tout est sur internet et totalement sécurisé, et disponible 7 jours sur 7 et 24h sur 24....  
Nous c'est de 9h à 18h.

# TARIFS

	- 30 POINTS DE VENTE	30 A 50 POINTS DE VENTE	50 A 80 POINTS DE VENTE	> 80 POINTS DE VENTE
Coûts Outil / Algorithmes / Plan de progrès trimestriel / Formation / Nouveautés	12 000 € HT	14 000€ HT	16 000€ HT	18 000€ HT
Coûts Data et Redevances = Pack Data et Qualité	3 000 € HT	4 500 € HT	5 500 € HT	5 500 € HT
<b>Coût Total 1<sup>ÈRE</sup> année</b>	15 000 € HT	18 500 € HT	21 500 € HT	23 500 € HT
	<b>COÛT A L'UNITE PAR MAJ</b> 1 500 € HT	<b>COÛT A L'UNITE PAR MAJ</b> 2 000 € HT	<b>COÛT A L'UNITE PAR MAJ</b> 3 000 € HT	<b>COÛT A L'UNITE PAR MAJ</b> 4 000 € HT



## PACK DATA

- Redevance Google et géocodeur France et International
- Données Nielsen et/ou LSA des points d'intérêts et mise à jour des données trimestrielles : Hyper,GSB,GSS,CC,...
- Donnée SIREN emplois, mise à jour annuelle avec calcul densité emploi et catégories d'emplois
- Donnée Infogreffe des franchisés mono Siret des franchisés déclarant leur CA annuel
- Donnée de flux GPS, mise à jour annuelle, module d'analyse et intégration dans les modèles



## MISE A JOUR & ANALYSE DES RETOURS

- ▶ Mise à jour optionnelle trimestrielle ou semestrielle de l'outil = analyse du fichier clients/CP sur 24 mois roulants et permettant de mettre à jour dans l'outil :
  - L'ensemble des indicateurs de la performance dans l'outil
  - Les plans d'actions et recommandations Stratégeo
  - L'analyse et la mesure de l'efficacité de vos actions sur la période concernée avec ré orientation automatique des futures actions



## RECONDUCTION

En année N+1, pas de tacite reconduction

- ▶ Reconduite totale de la prestation année 1  
Soit analyse du profil des clients cartés, refonte des zones , analyse des résultats et mise en place de nouvelles recommandations de ciblage sur mesure, MAJ du pack data = 80 % du budget année 1 ( cf prix par tranche de PDV) hors MAJ optionnelles

# STAT **ET** GEO



## STAT ET GEO

6 AVENUE DE LA REPUBLIQUE  
91560 CROSNE

THIBAUT GANTIEZ



01 85 12 02 89 | 07 61 80 56 84



[thibault.gantiez@statetgeo.fr](mailto:thibault.gantiez@statetgeo.fr)



[www.statetgeo.fr](http://www.statetgeo.fr)





flunch

la mie  
CÂLINE

BRICO  
DEPÔT



SEPHORA

pimkie®



AU BUREAU

SALAD & CO

ADVITAM GROUPE

castorama

irriJardin  
PISCINE • SPA • ARROSIAGE

Leonidas

Scottage

KIABI  
la mode à petits prix

León  
de Bruxelles

BLACK  
STORE

E.Leclerc

L'atelier  
Papilles

BABOU  
Des bons plans! Des prix fous!

130 ENSEIGNES  
UTILISATRICES  
AU QUOTIDIEN

FITNESS PARK  
LE DÉPÂSÉ - LE SUPPÂSÉ

GROUPE  
BEAUMANOIR

DEVREO 1902

BLUE BOX

BLACK  
AND WHITE

Office  
DEPOT

Bureau Vallée  
Le discount est dans notre nature

Generale  
d'Optique

GrandOptical  
RIEN N'EST TROP GRAND POUR VOUS

VAPOSTORE

IT

Memphis  
Effines  
The fabulous 50's!

il Ristorante  
LA CUCINA ITALIANA

TOP  
OFFICE

AGEM  
Créateur d'espace

BAZAR LAND  
Le plaisir des bonnes affaires

OTACOS  
DEPUIS 1907

Mondial  
TISSUS

TAPE À L'OEIL  
ORIGINAL KIDS

Pizza  
Paï

REISSWOLF

OUVERTURES  
BOUTIQUES DE STYLE

LECHOIX  
FUNERAIRE

Gamecash  
Jeux vidéo et Multimédia d'occasion

happy

MONCEAU  
FLEURS

Carrément Fleurs

BRASSEURS

hippopotamus

L'Eau Vive

théolaur  
peintures

V&B  
VINS ET BIÈRES

PicWicToys

VOG  
COIFFURE  
color your life

N

NESPRESSO

NINKASI  
LIEUX DE BRASSAGE

Jules & John  
— Baguettes et burgers gourmands —

PMU  
On parie que vous allez gagner

Art & Fenêtres

New Volkswagen

MON COIFFEUR  
ma famille  
EXCLUSIF

TCHP  
SILVANO

rapid' FLORE

BUFFALO  
GRILL

EURO  
TIERCÉ  
by PMU

Arthur Bonnet

COMERA  
CUISINES

Weldom  
ensemble, c'est mieux

boulangier  
ELECTROMENAGER & MULTIMEDIA

FRESH  
BURRITOS

FeuVert

GERMAN TOTE  
Faszination Pferderennen

SPORT  
2000

Carrefour  
drive

Senior Compagnie  
Plus qu'une aide, une compagnie

CIGUSTO  
LES VAPOTEURS QUI ONT DU GOÛT

Norauto

MIDAS

Speedy

CONCEPT  
OUVERTURE

deNeuville  
Chocolat français

easyGym

M  
Mobilier  
de France

Flours  
Naturel

GÉMO

FBD  
FRANCHISE BUSINESS DIVISION  
CUISINE PLUS • CUISINES RÉFÉRENCES  
ixina • Vando Bore • KITCHEN

NOUS  
anti-gaspi

Gedimat  
Au cœur de l'ouvrage

STOKOMANI  
DES MARQUES, DES PRIX

STARBUCKS  
COFFEE

Schmidt  
GROUPE

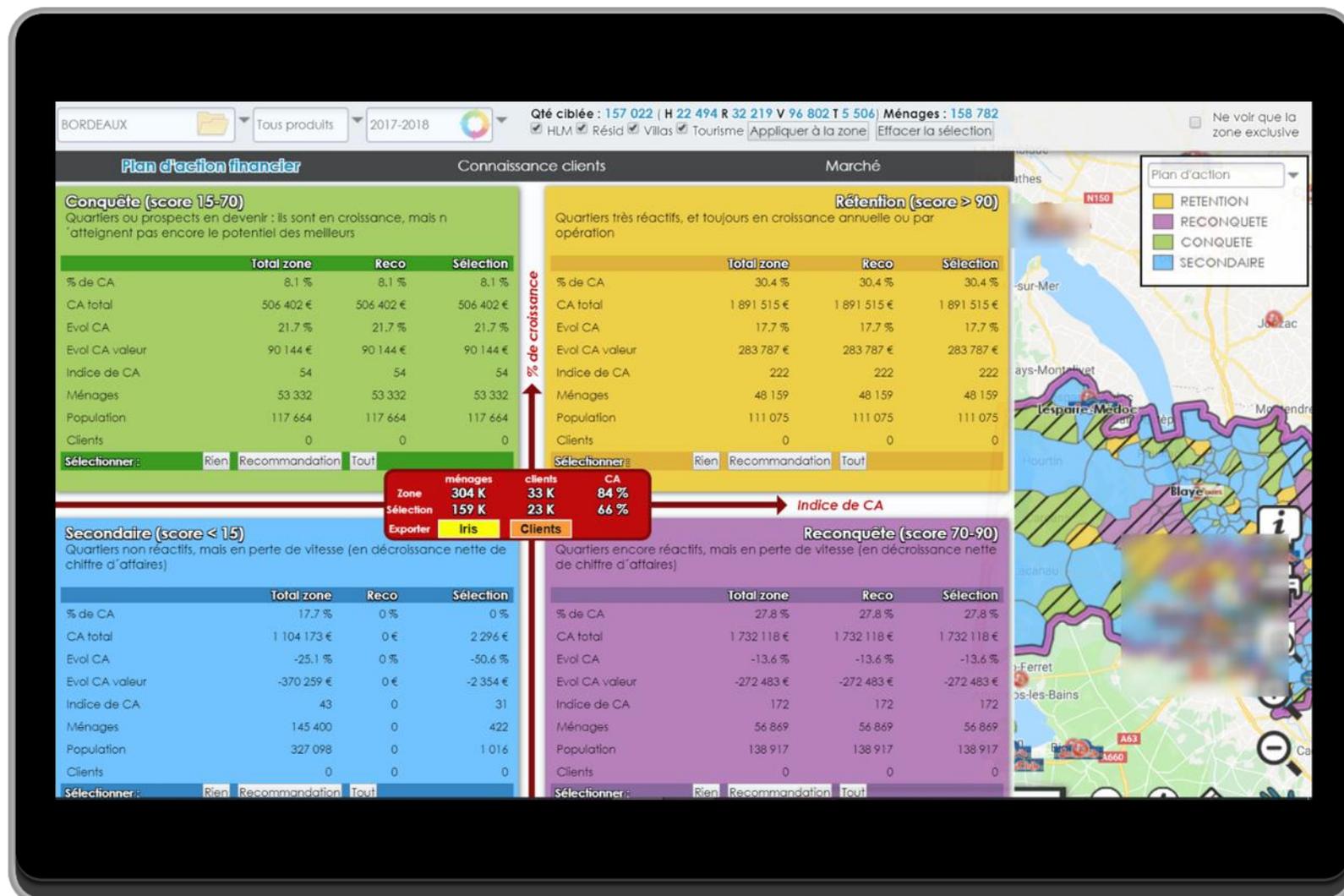
Photo-Me

LE MARCHÉ  
DE LÉOPOLD

# ACCOMPAGNEES EGALEMENT A L'ETRANGER

					SEPHORA	<b>KIABI</b> la mode à petits prix	
FRANCE 	STAT <u>ET</u> GEO		STAT <u>ET</u> GEO		STAT <u>ET</u> GEO	STAT <u>ET</u> GEO	STAT <u>ET</u> GEO
BELGIQUE 	STAT <u>ET</u> GEO	STAT <u>ET</u> GEO	STAT <u>ET</u> GEO	STAT <u>ET</u> GEO			
ESPAGNE 	STAT <u>ET</u> GEO				STAT <u>ET</u> GEO		STAT <u>ET</u> GEO
ITALIE 	STAT <u>ET</u> GEO				STAT <u>ET</u> GEO	STAT <u>ET</u> GEO	
POLOGNE 					STAT <u>ET</u> GEO		
ALLEMAGNE 			STAT <u>ET</u> GEO				
BRESIL 			STAT <u>ET</u> GEO				

# L'OUTIL EN IMAGES ...



Zone	ménages	clients	CA
Sélection	304 K	33 K	84 %
Exporter	Iris	Clients	66 %

↑ % de croissance      → Indice de CA

Plan d'action

- RETENTION
- RECONQUETE
- CONQUETE
- SECONDAIRE

# L'OUTIL EN IMAGES ...

The screenshot displays a GIS application interface for Charleville. The main map shows a detailed view of the city with various colored overlays representing different zones. A legend on the right side of the map identifies four zones: Conquête (green), Rétention (yellow), Secondaire (blue), and Reconquête (purple). Two specific areas are highlighted with circles: 'Priorité N°1' in purple and 'Priorité N°2' in blue. A 'Zone d'affichage' is also indicated with a green circle. The interface includes a top navigation bar with the name 'CHARLEVILLE' and a search bar. A 'Détail de la sélection dans le plan d'action' panel on the right provides detailed data for each zone, including metrics like % de CA, Ecart en valeur, Croissance moyenne, and Indice de CA, along with demographic data for Ménages, Population, Artisans, and Clients. A 'Street View' window is open on the left, showing a 3D view of a street in the city.

**Conquête**  
Quartiers ou prospects en devenir : ils ont en croissance, mais n'atteignent pas encore le potentiel des meilleurs

	Total	Sélection	%
% de CA	5.2 %	5.2 %	
Ecart en valeur	211 970 €	211 970 €	
Croissance moyenne	9 %	9 %	
Indice de CA	49	49	

**Campagnes**

	Total	Sélection	%
Ménages	51 233	51 233	100 %
Population	117 955	117 955	100 %
Artisans	1 283	1 283	100 %
Clients	815	815	100 %

**Rétention**  
Quartiers très réactifs, et toujours en croissance annuelle ou par opération

	Total	Sélection	%
% de CA	40.1 %	39.3 %	
Ecart en valeur	2 365 953 €	2 262 907 €	
Croissance moyenne	15.5 %	14.7 %	
Indice de CA	213	215	

**Campagnes**

	Total	Sélection	%
Ménages	91 157	88 416	97.2 %
Population	212 053	206 911	97.6 %
Artisans	2 530	2 495	98.6 %
Clients	1 550	1 794	97 %

**Secondaire**  
Quartiers non réactifs, mais en perte de vitesse (en décroissance nette de chiffre d'affaires)

	Total	Sélection	%
% de CA	16.2 %	5.4 %	
Ecart en valeur	-492 074 €	-140 282 €	
Croissance moyenne	-9.2 %	-7 %	
Indice de CA	58	75	

**Campagnes**

	Total	Sélection	%
Ménages	133 633	34 746	26 %
Population	312 120	81 109	26 %
Artisans	3 655	1 054	28.1 %
Clients	4 002	1 723	43.3 %

**Reconquête**  
Quartiers encore réactifs, mais en perte de vitesse (en décroissance nette de chiffre d'affaires)

	Total	Sélection	%
% de CA	30.2 %	29.4 %	
Ecart en valeur	-1 199 422 €	-1 155 034 €	
Croissance moyenne	-7 %	-7.1 %	
Indice de CA	163	164	

**Campagnes**

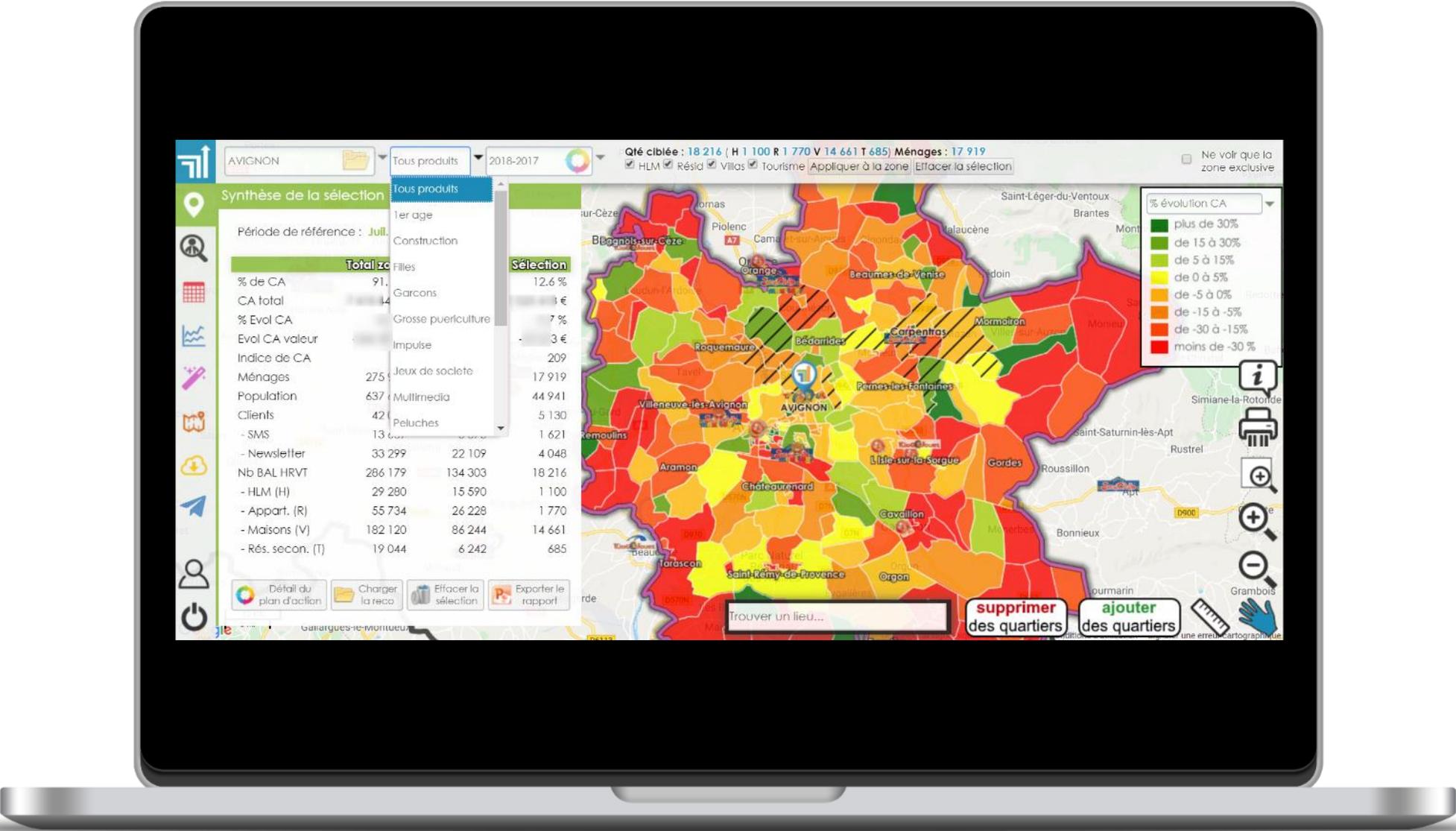
	Total	Sélection	%
Ménages	89 861	87 036	96.9 %
Population	218 472	212 366	97.2 %
Artisans	2 472	2 405	97.5 %
Clients	3 573	3 440	96.3 %

**Zone d'affichage**

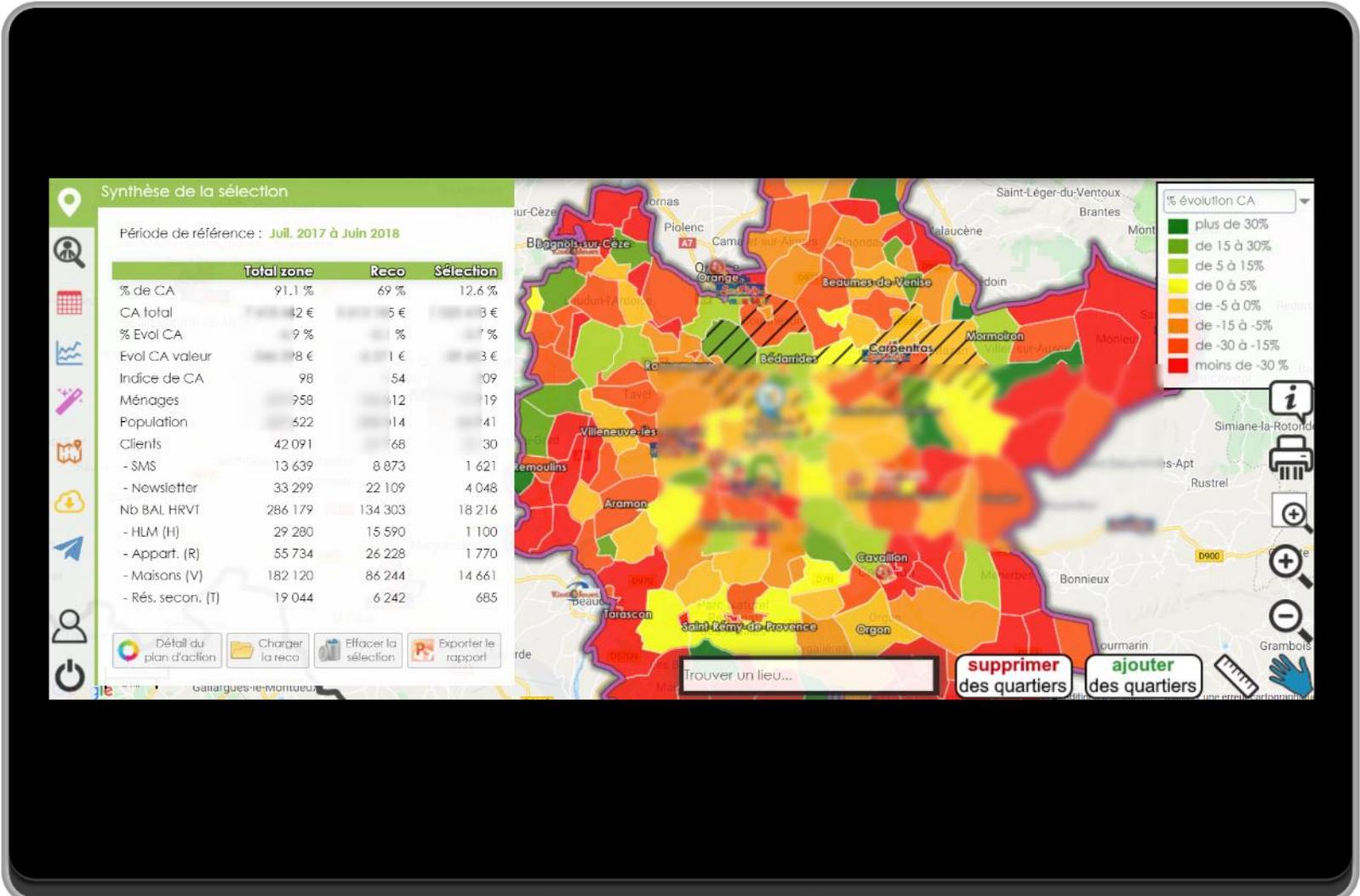
**Priorité N°1**

**Priorité N°2**

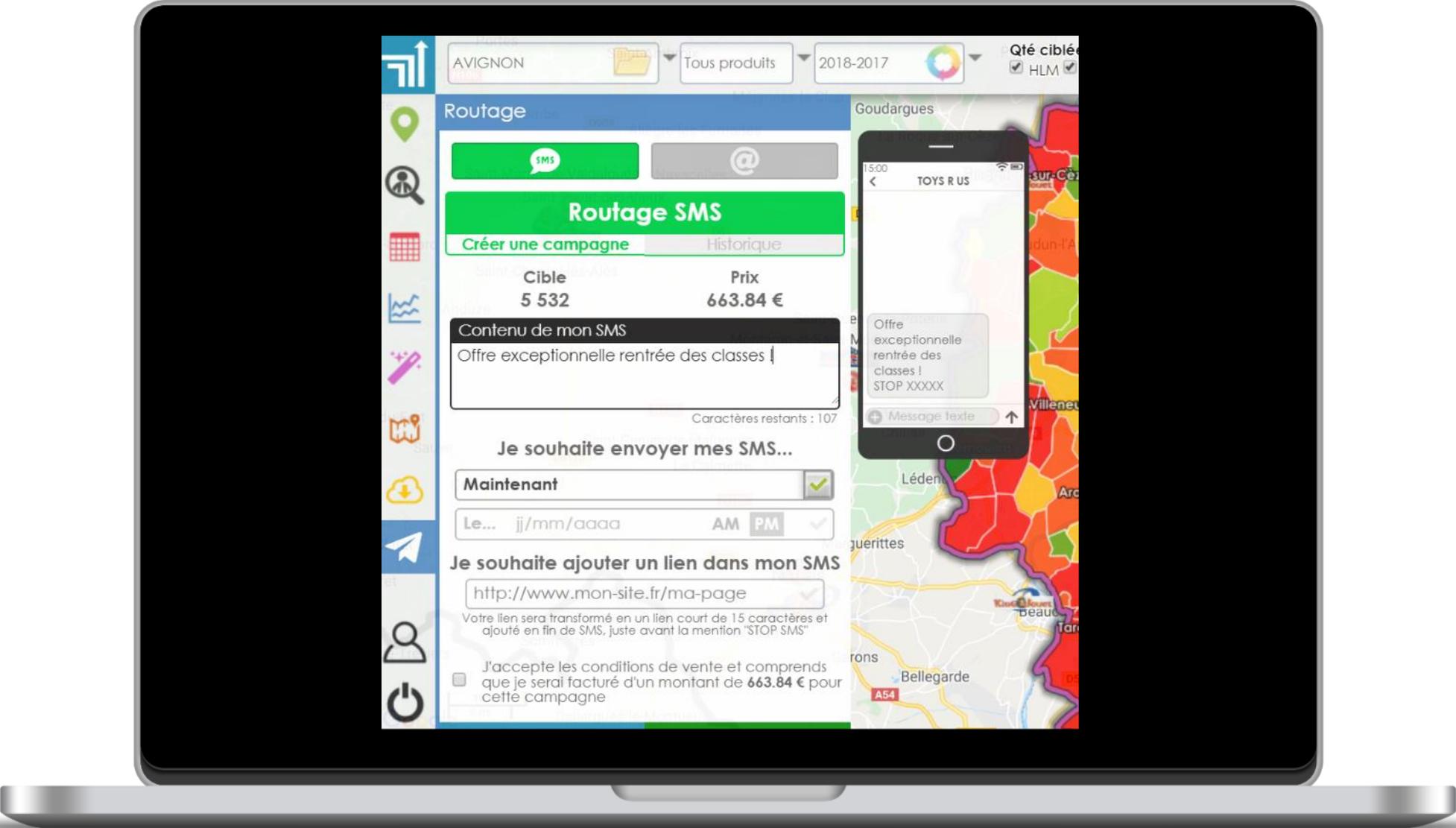
# L'OUTIL EN IMAGES ...



# L'OUTIL EN IMAGES ...



# L'OUTIL EN IMAGES ...



# L'OUTIL EN IMAGES ...

Statistiques détaillées de la zone

Performance de la sélection

Tranche de temps	Dans la sélection					Dans l'ensemble de la zone exclusive				
	Ménages	Population	HRVT	Indice CA	% CA	Ménages	Population	HRVT	Indice CA	% CA
5 mn	1 500	4 062	1 442	310	1,56 %	5 773	13 262	5 767	228	1,56 %
5-10 mn	5 030	13 257	4 943	333	5,64 %	13 094	31 721	12 867	282	1,56 %
10-15 mn	0	0	0	0	0 %	28 941	68 885	28 364	187	1,56 %
15-20 mn	1 900	4 639	1 889	130	0,83 %	41 791	89 627	41 601	88	1,56 %
20-30 mn	3 669	8 354	3 802	129	1,59 %	85 903	198 876	86 805	85	1,56 %
30+ mn	5 820	14 628	6 141	151	2,97 %	100 458	235 251	110 774	56	1,56 %
Total	17 919	44 941	18 216	209	12,6 %	275 958	637 622	286 179	98	1,56 %

# L'OUTIL EN IMAGES ...

Détail des Iris constituant dans la zone

Exporter Grouper par commune

Iris	Nom Iris	Ménages	HRVT	Ind. CA	% CA	CA	Plan Action	Temps	Sélectionné
<b>Commune de ALLEINS (1 Iris)</b>									
130030000	ALLEINS	1 009	1 000	27	0.09 %	7 370 €	SECONDAI...	40 mn	Non
	1 Iris	1 009	1 000	27	0.09...	7 370 €		40 mn	
<b>Commune de ALTHEN DES PALUDS (1 Iris)</b>									
840010000	ALTHEN DES PALUDS	1 055	1 097	352	1.25 %	101 692 €	RETENTION	13 mn	Non
	1 Iris	1 055	1 097	352	1.25...	101 692 €		13 mn	
<b>Commune de ARAMON (1 Iris)</b>									
300120000	ARAMON	1 755	1 705	65	0.38 %	31 051 €	SECONDAI...	30 mn	Non
	1 Iris	1 755	1 705	65	0.38...	31 051 €		30 mn	
<b>Commune de AUBIGNAN (1 Iris)</b>									
840040000	AUBIGNAN	2 179	2 192	194	1.42 %	115 879 €	RECONQUE...	28 mn	Non
	1 Iris	2 179	2 192	194	1.42...	115 879 €		28 mn	
<b>Commune de AUREILLE (1 Iris)</b>									
130060000	AUREILLE	670	712	33	0.07 %	6 052 €	CONQUETE	40 mn	Non
	1 Iris	670	712	33	0.07...	6 052 €		40 mn	
<b>Commune de AURONS (1 Iris)</b>									