**RAPPORT DE PROMOTION**

**Nom de la promotrice/du promoteur:**

**Marque:**

**Dates et lieu de la promotion:**

**Objectif:**

**Chiffre réalisé :**

**Nombre de pièces vendues :**

**Nombre de clients servis (avec vente) :**

**1. Thème de la promotion :**

**2. Les autres promotions en cours :**

**3. L’équipe et l’ambiance sur le point de vente :**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
| Mauvais | Moyen | Satisfaisant | Très satisfaisant |
|  |  |  |  |

**4. La fréquentation sur la zone parfumerie :**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Mauvais | Moyen | Satisfaisant | Très satisfaisant |
|  |  |  |  |

**5. Intérêt des clients pour les produits :**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Mauvais | Moyen | Satisfaisant | Très satisfaisant |
|  |  |  |  |

**6. Les cadeaux ont-ils permis de réaliser des ventes ?**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Jamais | Parfois | Souvent | Toujours |
|   |   |   |   |

**7. Avez-vous fait du : Cross selling Link selling Up selling**

 **Grâce à quoi / à quelle(s) technique(s) ?**

**8. Quantité des moyens moteurs à disposition :**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Aucun** | **Peu** | **Suffisamment** | **Beaucoup** |
| **Testeurs** |  |  |  |  |
| **Échantillons** |  |  |  |  |
| **Cadeaux contre achat**  |  |  |  |  |
| **Touches olfactives** |  |  |  |  |

**9. Quelles ont été les références les plus vendues ? Nombre de pièces ?**

**10. Les points forts de l’animation/du remplacement :**

**11. Les points faibles de l’animation / du remplacement :**