Super marché

Libre service



\mathbf{R}	Client Mystère = client fictif envoyé en point de vente afin de vivre l'expérience d'achat et rédiger un rapport sur son
a	de vivre l'expérience d'achat et rédiger un rapport sur son
y	Private
0	Prix Magique = Technique Marketing agissant sur le prix afin de feindre un prix inférieur. Exemple : 9,99 au lieu de 10 euros, ou bien un prix rond « Tout à 2 euros ».
\mathbf{n}	Tout à 2 euros ».
S	Produit girafe = produit bénéficiant d'une mécanique promotionnelle visant à accroître son volume, sans de vente.
r	promotionnelle visant à accroître son volume, sans agir sur le
n	Squal
a t	Squelette = étape de réorganisation d'un rayon. Après l'avoir totalement vidé, les merchandiseurs disposent uniquement quelques unités des produits []. Cela revient à faire un de charger le rayon.
и	quelques unités des produits []. Cela revient à faire un de charger le rayon avec toute la marchandise.
e	un ber de Besoin (IJP)
2	Unité de Besoin (UB) = Unité produit unique qui répond à un besoin. Exemple : le pot de Nutella 200g est une UB, la brioche La boulangère 500g aussi. Un panier avec 3 pots de UB et 5 UC. Une UB = 1 gencod

LISE des rayons dans un supermarche.

France de la company de la company

```
{f R}
       Blanc = gros électroménager
       (lave-linge, lave-vaisselle...)
\mathbf{a}
y
0
\mathbf{n}
       Blanc (le) = linge de maison (en
       particulier la période de promotion
C
       annuelle qui se trouve
       traditionnellement au lendemain
O
       des fêtes de Noël).
u
       Brun = électronique multimédia,
\boldsymbol{e}
       audiovisuel (télévisions, Hifi...)
u
\mathbf{r}
S
```

page

Lexique A©C | Termes glanés en libre-service sur le site : MARYE B COMPAGNICA L'AND COMPAGN Garantie ++ : « Mon péché mignon : le jus frais réveil des tropiques de Tropicana. Ma

Kruntonite : la MDD Nutella » (A REAUTRII - Fondateur et animateur de Marketina p.G.) Garantie ++ : « Mon péché mignon : le jus frais réveil des tropiques de Tropicana. Ma

Kryptonite : la MDD Nutella » (A. BEAUTRU - Fondateur et animateur de Marketing PGC) (https://www.marketing-pgc.com/2012/02/09/le-lexique-de-la-grande-distribution/, consultée le 1er mai 2020).

consultée le 1er mai 2020).

 \mathbf{d}

8

ī

e

5

R	BOGOF = Angli
a	BOGOF = Anglicisme désignant la mécanique promotionnelle 1 acheté / 1 gratuit (<i>Buy One Get One</i>
y	grattift (Buy One Get

Gencod = C'est l'identité numérique propre à chaque unité de bien qui permet d'être scanné lors du passage en caisse notamment. Il est généralement constitué de 13 chiffre. Ceux commençant par 3 indiquent que le produit

Kakémono = Outil de PLV qui désigne une grande affiche plus longue que large. Bien souvent il est positionné sur les joues (côtés) de la <u>TG</u>, mais il peut également être suspendu dans le vide ;

Rolls = structure métallique montée sur roulette permettant d'y déposer de la marchandise afin de transporter son contenu jusqu'au rayon afin de remplir

R	Cariste = Nom donné au conducteur d'un chariot élévateur ;
a	Casar
y	Casquette = Désigne la dernière étagère au sommet de la gondole qui permet de déposer les produits qui ne rentrent pas dans le linéaire ;
0	Deloter = Action de séna
n	prix choc porteur de son propre gencod :
1	Dépoter = Action de vider le contenu d'une palette pour le charger dans le rayon ;
1	
U	TG = Tête de gondole – Désigne l'extrémité d'un rayon donnant sur une allée principale et dans laquelle sont souvent exposé les promotions en cours ;
N	
	Zone chaude = Situe la zone du magasin qui est susceptible d'être la plus visitée par les clients car proche des lieux de passage obligatoires de ceux-ci (exemple : entrée,