



**Optimisez la gestion de vos
Produits Non Marchands
(PNM) en boutique**

Produits Non Marchands (PNM) en boutique : ce qui est visible par le client mais qui ne peut pas être acheté

Mannequin
portefeuille
étalages
bougies
cadeaux CRM
shopping bag
cartes de visite
Impression spéciale
catalogues
portefeuille
uniformes
bustes
portefeuille
mouchoirs
chaussettes
livres
cadre de décoration
papier soie
boîtes cadeaux
rouleaux de carte bleue
publicité sur lieu de vente
services à thé et à café
papier à en-tête
cromalins
cadeaux CRM

Peuvent être gérés au quotidien par de nombreuses personnes au sein de l'entreprise

Participent à améliorer l'expérience client en magasin

Représentent des sommes souvent importantes dans la gestion des réseaux Retail

Sont souvent délaissés au profit des Produits Marchands

Des produits essentiels à l'expérience client mais souvent délaissés et à la gestion opérationnelle inefficace

Des constats habituels

Des produits traités comme variable d'ajustement pour l'organisation logistique interne

Peu ou pas d'outils pour soutenir les processus qui régissent les PNM

Des produits sans vision consolidée dû à un multiple référencement

Des problématiques quant au sourcing de ces produits

Un manque de clarté sur les processus à appliquer en magasin

Des organisations fragmentées dû à la diversité des PNM

Pas d'outils type portail pour la gestion des PNM en magasin

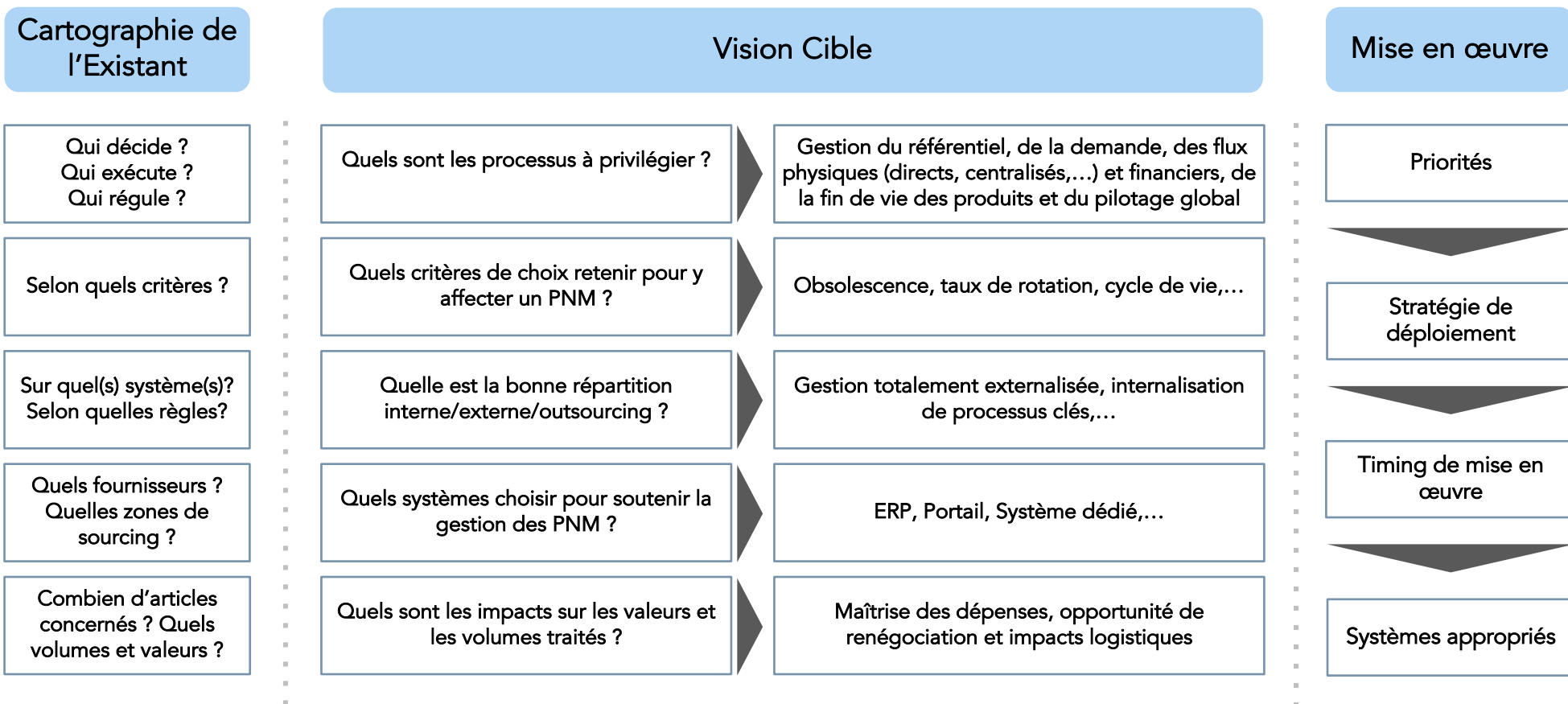
Des réseaux logistiques qui ont besoin d'être optimisés

Des enjeux communs

- Améliorer la **visibilité** & le **pilotage**
- Faciliter la **gestion des magasins**
- Améliorer **l'expérience client**

La démarche à adopter consiste à rationaliser & améliorer les modes de gestion des PNM

Quelle démarche retenir pour optimiser et rationaliser les modes de gestion des PNM?



Pour en savoir plus, contactez-nous par e-mail à l'adresse contact@klartis.fr