



**PRESTATIONS DE SERVICES**  
Marché Biologique 2021



# NOTRE MÉTIER

1. VOYAGE AUTOUR  
DU GLOBE À LA  
RECHERCHE DE  
PÉPITES CULINAIRES



2. RENCONTRE & PARTAGE  
AVEC DES PRODUCTEURS  
AUX VALEURS ÉTHIQUES  
ET ENVIRONNEMENTALES



6. COMMUNICATION  
SUR LES  
PRODUCTEURS &  
LEURS VALEURS



3. CRÉATION DE  
PARTENARIAT AVEC  
LES MAGASINS



5. ÉCHANGE &  
DÉGUSTATION DES  
PRODUITS AUPRÈS  
DES CONSOMMATEURS



4. PRÉSENTATION DE  
NOS NOUVELLES  
PÉPITES CULINAIRES AUX  
MAGASINS



## STRATÉGIE COMMERCIALE

- + de 3000 magasins par an
- + de 100 animations par an
- Salons « BtoB/BtoC »

## STRATÉGIE COMMUNICATION

- Choix des supports de com
- Relation presse
- Phoning
- Mailing

## STRATÉGIE DE DISTRIBUTION

- Mise en marché nationale des produits
- Préconisations logistiques
- Secteur : France/Allemagne/Luxembourg/...

## STRATÉGIE MARKETING

- Etude de marché
- Création packaging
- Création site web
- Traductions...

## Depuis 2010:

- Expert sur les marchés FRANCE et ALLEMAGNE
- Plus de 10 ANS d'expérience sur le terrain (Chaines nationales, Distributeurs, Magasins)
- Plus de 5 000 RDV avec les magasins effectués en France et en Allemagne
- Plus de 500 DEGUSTATIONS en France et en Allemagne
- 100 % de nos produits sont BIO

RETROUVEZ-NOUS SUR:

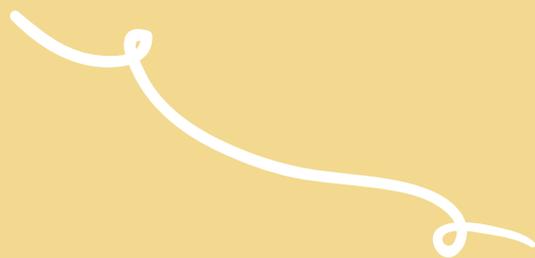
[www.ecolive.fr](http://www.ecolive.fr)



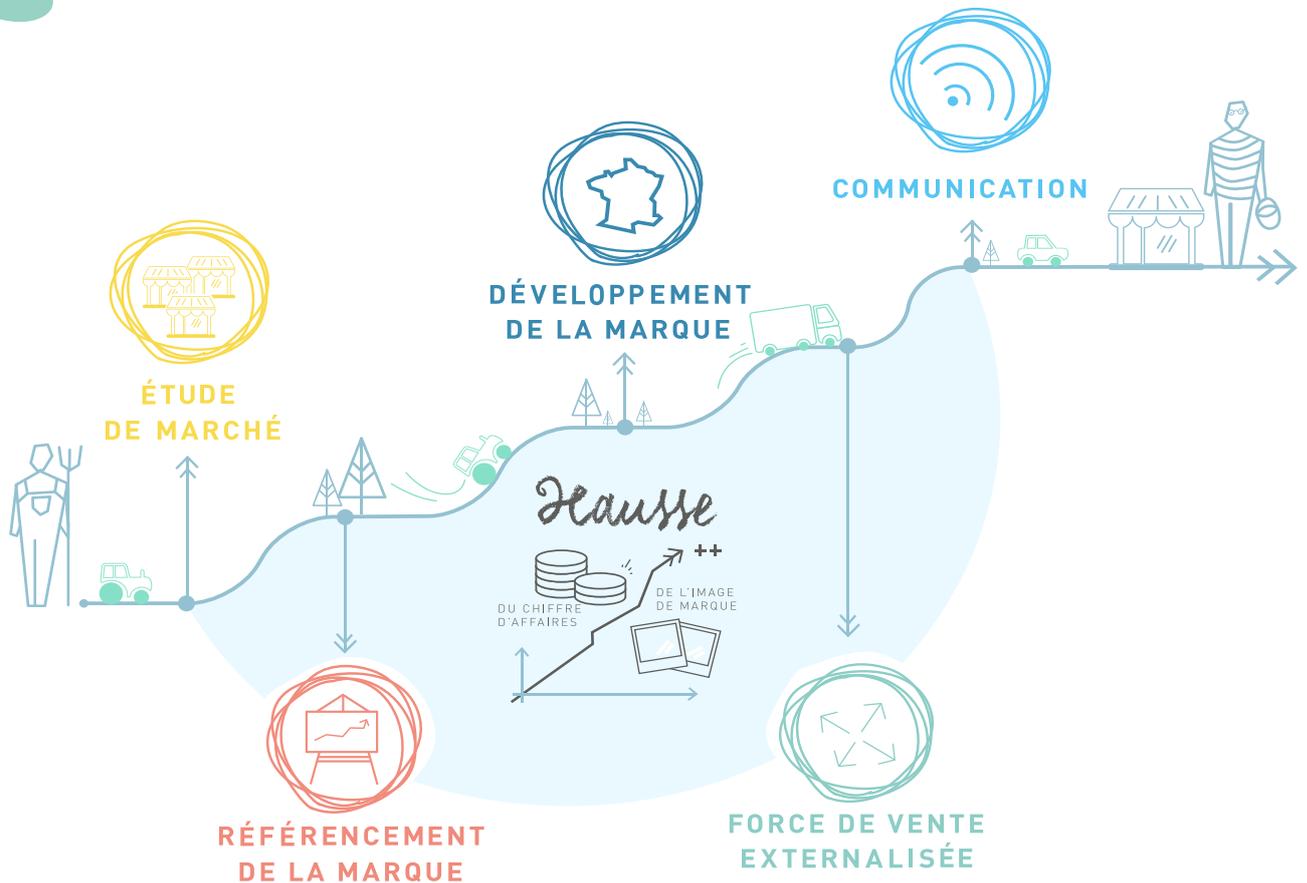
NOS



*Services / Prestations*  
2021



# NOS SERVICES



- 1)  Présentation de marché  
Positionnement de la marque  
Présentation de la concurrence  
Préconisations
- 2)  Echantillonnage auprès de nos clients  
Rencontre des acheteurs (enseignes/grossistes)  
Validation d'un référencement
- 3)  Développement de grands comptes  
Référencement des produits  
Suivi de commande  
Mise en place d'un plan promotionel/communication
- 4)  Prise de rendez-vous avec les magasins  
Rendez-vous dans les magasins  
Animations dans les rayons  
Emailing/Mailing  
Phoning
- 5)  Communication sur [www.ecolive.fr](http://www.ecolive.fr)  
Community/Web management  
PR

Phase  
**01**

RÉALISATION D'UNE  
ÉTUDE DE MARCHÉ



RÉFÉRENCIEMENT DE  
LA MARQUE

Phase  
**02**

Phase  
**03**

DÉVELOPPEMENT DE LA  
MARQUE (CONTRAT  
D'AGENCE COMMERCIALE)



FORCE DE VENTE  
EXTERNALISÉE

Phase  
**04**

Phase  
**05**

COMMUNICATION



# 01

## RÉALISATION D'UNE ÉTUDE DE MARCHÉ

- Présentation générale du marché ciblé
- Présentation détaillée du secteur ciblé
- Présentation des principaux acteurs du marché (distribution)
  - Grossistes - Enseignes nationales - Enseignes régionales - Magasins indépendants - Magasins spécialisés
- Présentation des principaux acteurs du marché (concurrents)
  - Concurrents directs - Concurrents indirects
- Conclusion
- Analyse SWOT
- Recommandations / Préconisations

# RÉFÉRENCIEMENT DE LA MARQUE 02

- Contrôle des traductions (produits et emballages)
- Elaboration d'une stratégie commerciale
- Elaboration d'un planning de développement
- Création/Envoi d'une offre commerciale
  - Envoi d'échantillons
- Rencontre des acheteurs
  - Relances téléphoniques
- Inscription sur les bases de données open source (Ecoinform, Datanature...)
  - Traductions

# 03

## DÉVELOPPEMENT DE LA MARQUE (CONTRAT D'AGENCE COMMERCIALE)

- Négociations avec les grossistes et enseignes (nationaux / régionaux)
  - Rencontre avec les acheteurs plusieurs fois par an
  - Récolte d'informations (chiffres clés, évolution du marché, veille concurrentielle)
  - Négociation et mise en place d'une stratégie commerciale avec les enseignes et grossistes : nouveaux référencements, augmentation de la DN, plan promotionnel, plan de communication, tripartites...)
  - Suivi des commandes et des litiges
  - Reporting mensuel au producteur

**Accès au reporting**

Optimisation de l'activité commerciale  
Statistiques (Suivi géographique de l'activité, relevé du nombre de références par magasins, reporting disponible online, actualisation mensuelle)

**Tournées commerciales**

Organisation de tournées commerciales, jusqu'à 2 semaines en avance  
Création d'une classification par priorité  
Planification selon critères géographiques  
Planification selon potentiel de développement  
Réalisation des rendez-vous en magasins (Visites et re-visites de magasins (enseignes nationales, enseignes régionales, magasins indépendants, magasins spécialisés (diététiques, pharmacies...))  
Relevé linéaire  
Remise échantillons  
Photos de rayons  
Prise de commande  
Promotions d'opérations commerciales  
Relevé de prix  
Formation personnels  
Echantillonnage produits, PLV  
Personnalisation du reporting  
Acquisition de nouveaux clients et fidélisation de la clientèle  
Optimisation de la qualité des rendez-vous

**Récupération des informations chez les grossistes**

**Animations commerciales**

Dégustations sur point de vente  
Création de plaquettes affiches

05

COMMUNICATION

Présentation de l'entreprise sur le site [www.ecolive.fr](http://www.ecolive.fr)  
Création d'un reportage (photo/vidéo)  
Création de recettes et communication via le blog Ecolive  
Community Management (Facebook/Instagram)  
Relation avec bloggeurs/bloggeuses influents  
SEO/SEA  
Envoi de Newsletters  
Création d'affiches/publicités  
Relation Presse  
Organisation de votre participation à des salons régionaux et internationaux (Natexpo)  
Sous-titrage vidéo  
Street Marketing  
Goodies  
Création d'un stand aux couleurs de votre entreprise

MARCHÉ

*biologique*



## VOS BESOINS

01

Etude de marché

02

Référencement de la marque

03

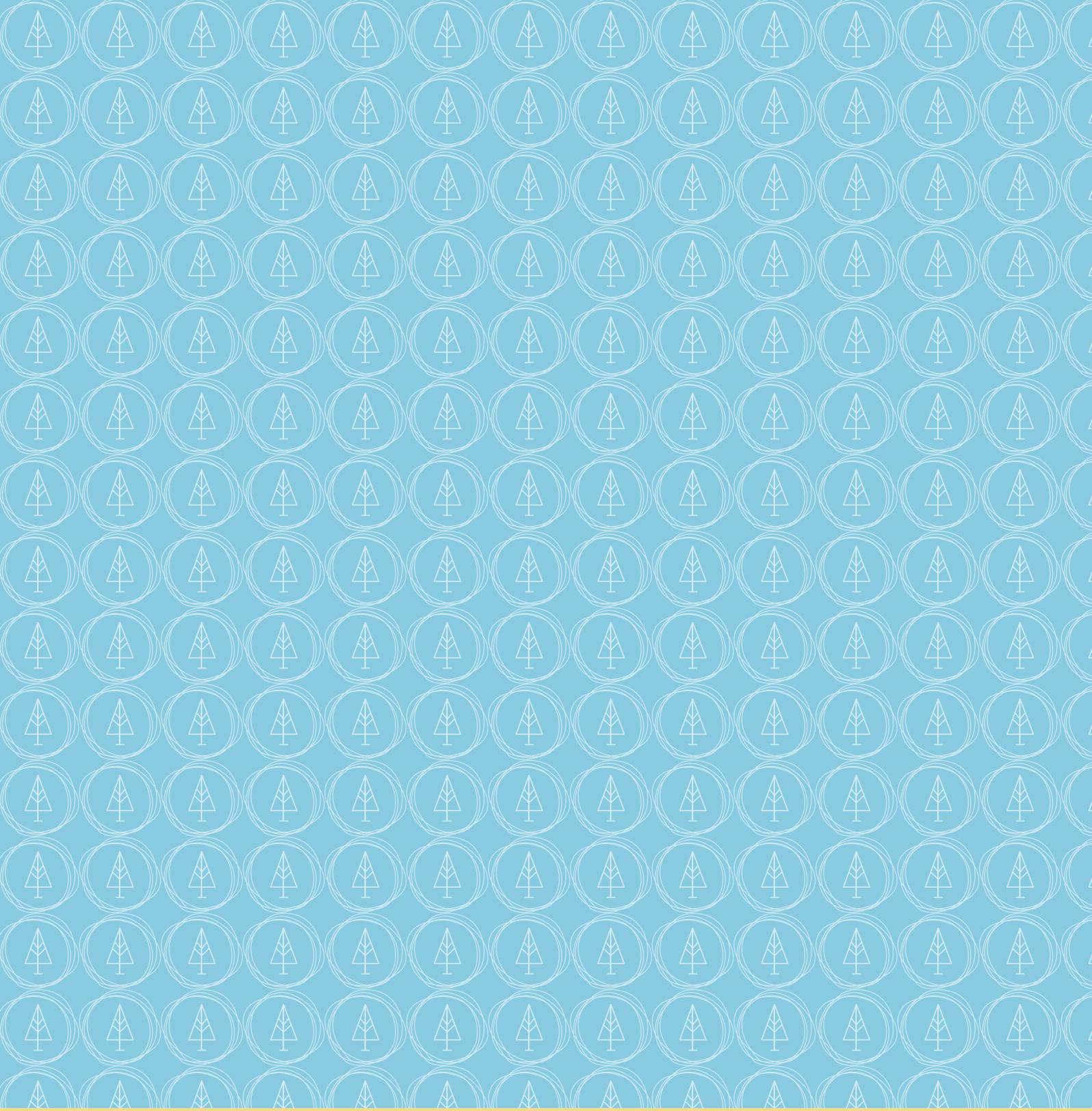
Développement de la marque

04

Force de vente externalisée

05

Communication



ec  Live  
ORGANIC TRADE AGENCY

