

# L'AVENIR DU LIBRE-SERVICE DANS LE SECTEUR AGRICOLE

## LA FORMULE DU SUCCÈS



 **KRAMP**

**PARTENARIAT CONCEPT  
LIBRE-SERVICE**

# GÉREZ VOTRE MAGASIN AVEC SÉRÉNITÉ

EN BÉNÉFICIANT DU SOUTIEN  
D'UNE ORGANISATION FORTE



✓ DE NOUVEAUX GROUPES CIBLES  
À ATTEINDRE

✓ CONÇUE POUR RÉPONDRE AUX BESOINS  
DES CLIENTS

✓ UN SOUTIEN IMPORTANT À CHAQUE  
ÉTAPE DU PROCESSUS

✓ UN CONCEPT COMMERCIAL PROPOSÉ  
PAR UNE MARQUE EUROPÉENNE FORTE

✓ UN INVESTISSEMENT RENTABLE

✓ DES ACTIVITÉS ET RESPONSABILITÉS  
CLAIREMENT DÉFINIES



En devenant propriétaire d'un magasin « Powered by Kramp », vous vous associez à notre concept de libre-service. Grâce à nos connaissances approfondies des opérations commerciales efficaces et nos solutions de support informatiques, nous vous aidons à créer un environnement de vente performant. Des agencements de magasin optimisés et un support marketing dédié sont proposés pour votre magasin « Powered by Kramp ». Mis au point par Kramp, ils vous permettent de vous concentrer sur la gestion de votre activité de vente, les services pour la clientèle et la croissance de votre chiffre d'affaires.

Dès lors que vous devenez partenaire Kramp, votre temps est consacré exclusivement aux activités ayant des répercussions directes sur votre entreprise. Vous ne perdez pas de temps avec des études de marché par exemple. Nous vous aidons à identifier vos meilleurs clients et à trouver la stratégie marketing la plus adaptée. Vous pouvez également compter sur nos techniques professionnelles de vente et de marketing, nos logiciels de support et nos formations, qui vous procureront un avantage considérable sur les autres détaillants agricoles du secteur.



## MAXIMISEZ VOS PROFITS EN PRENANT UN MINIMUM DE RISQUES

### OPTIMISEZ VOTRE GAMME DE PRODUITS GRÂCE À NOTRE GESTION UNIQUE DES STOCKS

Nous avons développé une gamme de produits pour chacun des groupes cibles de clients. Pour ce faire, nous nous sommes appuyés sur notre expérience, ainsi que sur les données générées à partir de nos points de vente existants. Cependant, notre magasin « Powered by Kramp » se différencie avant tout par son système unique de gestion des stocks. La gamme complète des produits dans chaque magasin est gérée par le module de réapprovisionnement. Il contrôle en continu les ventes, les taux de roulement, les niveaux de stock idéaux et la disponibilité des produits.



#### UNE APPROCHE MARKETING UNIQUE POUR OPTIMISER LES OPPORTUNITÉS

##### 1. Étude de la zone de chalandise

Nous réalisons une étude de marché approfondie pour vous permettre d'évaluer avec précision le potentiel de la zone géographique du magasin. Que la région soit tournée vers l'élevage, qu'elle possède différents types de machines agricoles, sylvicoles ou horticoles ou qu'elle se concentre sur la récolte de cultures spécifiques, nous le saurons. Le travail préparatoire nous aide également à choisir avec vous les modules de produit les plus adaptés.



## UN MARKETING PROFESSIONNEL POUR DYNAMISER ET ACCROÎTRE LE POTENTIEL DE VOTRE MAGASIN

Chaque année, nous préparons un plan marketing décrivant les opérations promotionnelles et de communication. L'offre de support marketing se compose de plusieurs outils promotionnels attrayants, tels que des affiches / posters, des présentoirs ou des podiums. Nous proposons également différents supports publicitaires à l'extérieur du magasin, comme des affiches ou des panneaux d'affichage invitant les clients potentiels à s'arrêter visiter le magasin. Ce support marketing inclut également un large éventail de communication imprimés et numériques (prospectus, annonces publicitaires, courriers électroniques) pour attirer les clients dans votre magasin. Notre objectif est de nous assurer que les clients actuels continuent de se rendre dans votre magasin et que les clients potentiels viennent le découvrir.

### 2. Étude du projet

Nous évaluons les opportunités de la zone environnant le magasin et les possibilités d'optimisation du fonctionnement du magasin. Cette analyse complète porte sur secteur d'activité, l'implantation, la concurrence, et offre une meilleure compréhension des opportunités qui se présentent.

### 3. Étude financière

La dernière étape du processus consiste en la réalisation d'une analyse de rentabilité. Le chiffre d'affaires prévisionnel, les dépenses, les investissements et le financement font partie des éléments utilisés pour créer un plan d'affaires.

# MAGASIN INDÉPENDANT

Votre magasin doit s'adapter parfaitement à votre situation. Pour ce faire, Kramp a développé trois formats standard répondant à tous les besoins de votre groupe cible.

## Format 250 M<sup>2</sup>

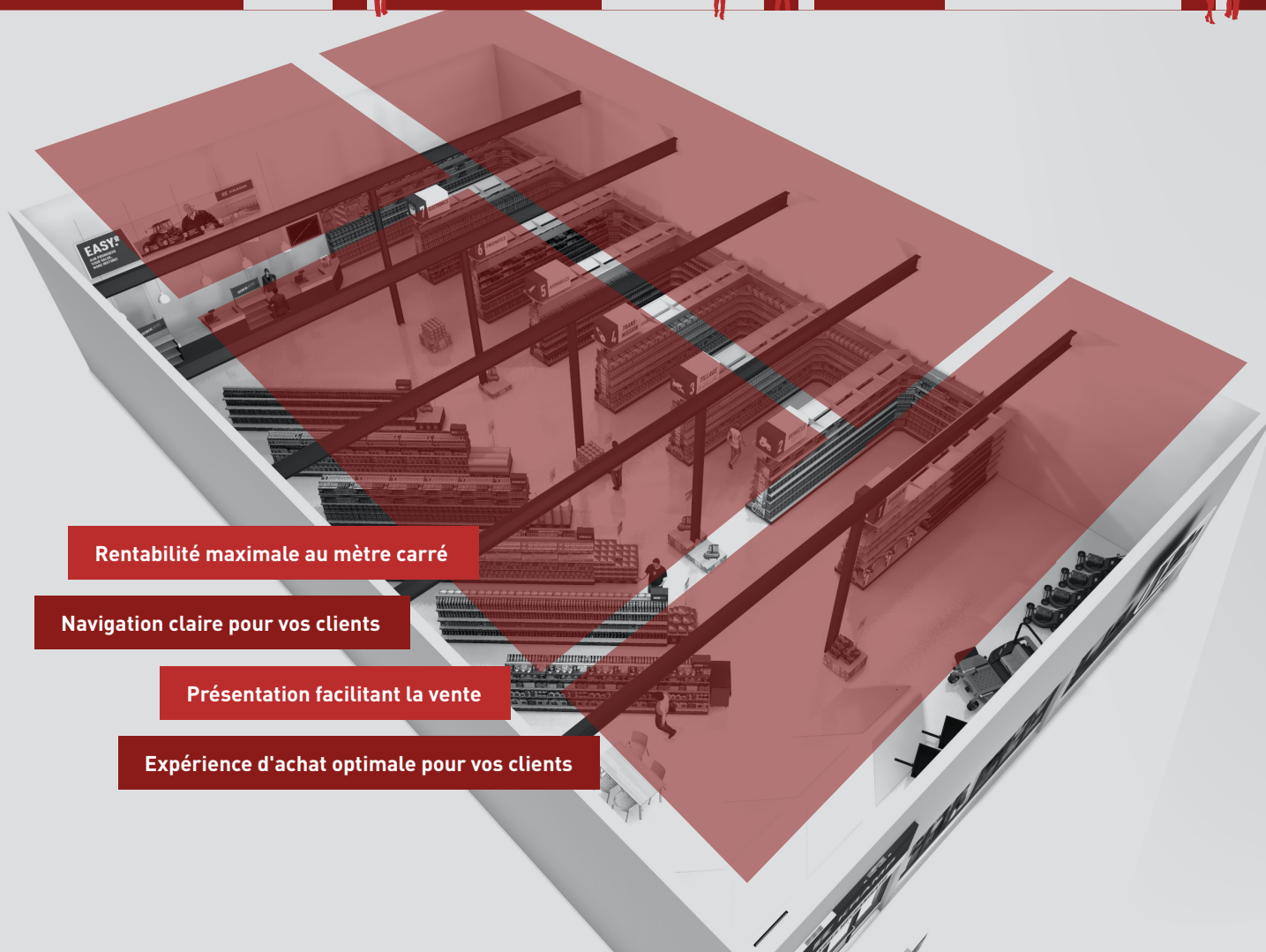
Convient à un environnement rural avec un grand nombre d'agriculteurs. Propose les principales catégories de produits. Dans les secteurs où la concentration de clients est forte et les facteurs saisonniers importants, certaines catégories font l'objet d'un roulement pour générer le plus de recettes possible. En optant pour le format 250 m<sup>2</sup>, il est possible d'obtenir d'excellents résultats commerciaux en investissant peu dès le départ.

## FORMAT 450 M<sup>2</sup>

Idéal pour les zones urbaines entourées de campagne et les petits villages possédant une forte concentration de clients. La taille optimale de ce format permet de présenter une gamme plus large de produits afin d'attirer un groupe de clients plus diversifié dans le magasin.

## FORMAT 600 M<sup>2</sup>

En résumé, il peut être implanté à n'importe quel endroit et il intègre la gamme de produits la plus complète possible. Ce format universel peut couvrir tous les groupes cibles de clients d'un magasin « Powered by Kramp ».



Rentabilité maximale au mètre carré

Navigation claire pour vos clients

Présentation facilitant la vente

Expérience d'achat optimale pour vos clients

# SHOP IN SHOP

Ces formats réduits mais bien agencés profitent des avantages des formats indépendants, comme le support marketing, l'intégration au réseau et le conseil en vente au détail, mais ne nécessitent pas de grandes salles d'exposition.

## FORMAT 50 M<sup>2</sup>

Il s'agit d'un espace boutique incorporé à vos locaux, constitué de 8 à 12 modules présentant les produits de base. La sélection de produits est personnalisée de façon à trouver le juste équilibre entre les articles qui se vendent rapidement et vos activités commerciales.

## FORMAT 100 M<sup>2</sup>

Le format 100 m<sup>2</sup> est une extension du format 50 m<sup>2</sup>. Même s'il ne s'agit pas d'un magasin indépendant, il vous permet de présenter une gamme d'articles plus large à vos clients et ainsi de mieux répondre à leurs besoins.

### MAGASIN DIVISÉ EN ZONES : LES AVANTAGES D'UNE CONFIGURATION OPTIMALE

En nous appuyant sur notre longue expérience, nous avons divisé le magasin en plusieurs zones pour optimiser la présentation des produits et les ventes. Le client peut ainsi effectuer ses achats plus facilement. Chaque zone est dédiée à un segment d'utilisateurs finaux. La présentation de catégories, de groupes de produits ou d'articles pertinents (saisonniers) dans une autre zone séparée ajoutera de la valeur au magasin. Une zone est aménagée à proximité du comptoir pour les achats impulsifs. En optant pour ces zones dans votre magasin, vous constaterez que l'aménagement peut agir comme un vendeur silencieux, maximisant vos résultats et contribuant à l'expérience d'achat.



« Les zones fournissent une gamme de produits optimisée et pertinente à chaque groupe de clients »



## NE PROPOSEZ QUE LE MEILLEUR À VOS CLIENTS

### GAMME DE PRODUITS PERTINENTE ET DE HAUTE QUALITÉ

Le concept "Powered by Kramp" intègre une gamme étendue de modules de magasin aux dimensions différentes. Ces modules sont assemblés en fonction des articles les plus populaires ainsi que des articles de haute qualité/marques de référence et adaptés à chaque groupe cible. Le point de départ est une présentation stratégique et séduisante. Lorsque nous élaborons la gamme de produits destinée au magasin, nous nous concentrons essentiellement sur trois groupes de clients potentiels.

#### GROUPES DE CLIENTS POTENTIELS

- **Professionnels du secteur agricole** : pièces de tracteurs et de moissonneuses, produits et matériel pour la maintenance, entraînement mécanique, composants électroniques et éclairage des véhicules.
- **Sociétés de services** : équipement pour l'atelier, produits chimiques, lubrifiants, composants pneumatiques et hydrauliques, et une large gamme d'outils.
- **Particuliers** : machines et outils de jardin, équipement de maintenance et services de réparation.





**DES CONSEILS  
DE PRO**

powered by  
**KRAMP**



**TOUS LES  
INDISPENSABLES  
DANS VOTRE MAGASIN**



## SIX PROMESSES POUR SATISFAIRE LES CLIENTS

La satisfaction des clients est essentielle au succès d'un point de vente. En tant que partenaire, vous devez vous assurer que les clients bénéficient de la meilleure expérience d'achat possible dans votre magasin. Pour ce faire, chaque magasin Powered by Kramp est tenu de respecter six promesses et de les appliquer au quotidien.



**COMMANDÉ  
ET LIVRÉ  
RAPIDEMENT**



**DES ANNÉES D'EXPÉRIENCE SUR  
LESQUELLES VOUS POUVEZ COMPTER**

**COMMANDÉ ET LIVRÉ RAPIDEMENT**

**DES CONSEILS DE PRO**

**TOUT CE DONT VOUS AVEZ BESOIN ET  
PLUS ENCORE**

**TOUS LES INDISPENSABLES DANS  
VOTRE MAGASIN**



**DES CONSEILS  
DE PRO**



# VOTRE PROPRE MAGASIN "POWERED BY KRAMP" EN 4 ÉTAPES

Nous pensons qu'une collaboration ne s'arrête pas à la signature d'un contrat. Dès l'instant où nous prendrons connaissance de votre intérêt, nous commencerons à travailler en partenariat avec vous. Notre Consultant Retail Kramp vous guidera tout au long du processus et vous aidera à prendre les bonnes décisions en fonction des résultats d'analyses détaillées plus haut.



Nos spécialistes se rendront sur votre site et discuteront avec vous de tous les facteurs importants. Il en ressortira une vision commune portant sur la manière d'optimiser l'activité de libre-service sur votre site.

Le potentiel de votre site et les groupes cibles de clients seront analysés et traités dans un rapport de projection financière. Une conception de magasin entièrement personnalisée et un plan d'implantation vous seront présentés. Nous en discuterons avec vous pour vous offrir la meilleure vue d'ensemble possible.

# 1

VISION  
COMMUNE

1 SEMAINE

# 2

ÉTUDE DE CAS

2 SEMAINES



Ensemble, nous choisirons les modules les plus adaptés, ainsi que tous les articles complémentaires pour vos clients. Nos professionnels planteront le magasin. Le matériel et les logiciels seront également installés et nous vous aiderons à préparer l'ouverture officielle. En outre, nous dispensons les formations nécessaires sur site.

### **3** PRÉPARATION ET EXÉCUTION



Nous garantissons une ouverture sans heurts de votre magasin et nous proposons des outils promotionnels et de marketing. Il s'agira d'un jour mémorable qui marquera le début d'une nouvelle page dans la vie de votre magasin.

### **4** UNE OUVERTURE RÉUSSIE

#### **Après l'ouverture...**

...vous bénéficierez d'une assistance continue pour les activités de vente et de marketing au sein de votre magasin.

En tant que partenaire "Powered by Kramp", vous acquerez les connaissances requises, vous participerez aux formations en marketing, vous ferez l'objet d'analyses et bien plus encore.

4-6 SEMAINES

1 SEMAINE



40 000 clients en Europe

20 ans d'expérience dans la vente au détail

Leader européen dans la distribution des pièces dédiés à l'activité agricole

# KRAMP. C'EST TELLEMENT SIMPLE.

Le groupe Kramp est le plus grand grossiste européen dans les secteurs agricole, sylvicole et horticole, ainsi que dans le secteur de la construction, et opère sous les noms Kramp et Grene. Grâce à sa vaste gamme de produits, d'excellents stocks, des livraisons rapides et d'une solution e-business parfaite, Kramp est un partenaire fiable et indispensable pour ses clients.

736

MILLIONS € DE CHIFFRE D'AFFAIRES

100-150

MILLE COMMANDES PAR JOUR

21

BUREAUX DE VENTE



Créée en 1951, Kramp a son siège social à Varsseveld aux Pays-Bas et intervient dans tous les pays européens. En dépit de l'étendue de nos activités, nous nous voulons être un partenaire local offrant un contact personnel et direct dans votre région. Le partage de compétences, de connaissances spécialisées et d'expériences au sein de notre organisation internationale nous permet d'offrir un service exceptionnel au niveau local.

Notre offre de franchise entièrement optimisée s'est affinée au fil des années d'application du concept de magasin "Powered by Kramp" en Europe, ainsi que du concept de libre-service en Pologne. Le réseau croissant de magasins en Europe et les résultats commerciaux positifs obtenus par les entrepreneurs sont la preuve du succès de cette formule.

# 10

**CENTRES** DE DISTRIBUTION

# > 500

**MILLE** PRODUITS DANS L'ASSORTIMENT

# 2 700

**EMPLOYÉS**

# 3 MARQUES PRIVÉES FORTES

## UNE SYNERGIE POUR VOTRE MAGASIN

Grâce à nos 3 marques privées, nous avons toutes les cartes en main pour offrir à vos clients et à vous-même une valeur ajoutée optimale. La satisfaction des clients est au cœur du développement de nos produits. C'est la raison pour laquelle nos marques sont attrayantes, quel que soit le prix.

 **KRAMP**

Kramp est notre marque haut de gamme principale. Avec cette dernière, nous proposons un large portefeuille de produits de haute qualité conçus pour un usage professionnel, intensif et sûr. Notre gamme inclut des pièces de charrue, des lames de tondeuse, de la peinture, des aérosols techniques, des batteries de démarrage et des fixations.





## VÊTEMENTS KRAMP

Une marque phare reconnue par les agriculteurs pour sa qualité. Kramp fournit des vêtements de travail aux fonctionnalités exceptionnelles, dotés de détails intelligents et d'une conception élégante. Des vêtements de travail de haute qualité pour un usage quotidien tout au long de l'année.



 **KRAMP**

## GOPART

Les produits Gopart offrent un excellent rapport qualité-prix. Cette gamme économique complète répond à la demande en produits de qualité proposés à un prix attractif. La gamme se compose entre autres de pièces de tracteurs qui ne sont pas d'origine, de d'aérosols techniques, d'outils à main, de pièces pour jardins et forêts, d'huiles et de graisses.



## FARMA

La gamme Farma inclut des produits pour l'élevage. Une bonne qualité à un bon prix. La gamme se compose de produits pour les clôtures électriques, d'abreuvoirs, de d'aérosols de marquage et de consommables destinés aux exploitations laitières.



# CORRESPONDEZ-VOUS AU PROFIL ?

UN PARTENAIRE « POWERED BY KRAMP » EST UN ENTREPRENEUR QUI :

✓ EST CAPABLE DE CONSTITUER  
ET DIRIGER UNE ÉQUIPE  
FORTE

✓ EST ENTHOUSIASTE,  
DÉTERMINÉ ET MOTIVÉ

✓ ADHÈRE AUX OBJECTIFS  
ET PRINCIPES DE NOTRE  
FORMULE

✓ SOUHAITE ARDEMMENT  
RÉUSSIR DANS LE LIBRE-  
SERVICE

✓ RÉPOND À L'UN DES CRITÈRES  
SUIVANTS :  
1. ACTIF DANS LA VENTE  
DE MACHINES AGRICOLES  
2. ACTIF DANS LES ACTIVITÉS  
D'ATELIER/DE RÉPARATIONS  
3. SPÉCIALISÉ DANS LES PIÈCES  
DÉTACHÉES

**[WWW.KRAMP.COM/FR/PARTENARIATLIBRESERVICE](http://WWW.KRAMP.COM/FR/PARTENARIATLIBRESERVICE)**

Nous serons heureux de discuter avec vous de vos opportunités d'avenir.