

Évaluer
l'opportunité
d'un modèle
de distribution
à domicile
pour un acteur
de la cosmétique

PRACTICE

Innovation

SECTEUR

Cosmétique

DURÉE DE LA MISSION

2 mois

Dans un secteur fortement marqué par l'apparition de nouveaux concurrents et d'expériences clients différenciantes, notre client souhaite évaluer la pertinence du modèle de distribution à domicile dans le cas d'un lancement disruptif.

KEPLER propose d'accompagner cette réflexion stratégique à travers une analyse quantitative et une approche qualitative afin d'en décliner les recommandations pertinentes.

Contexte

- La transformation du secteur cosmétique ainsi que l'émergence de nouvelles marques proposant des expériences de consommation différentes conduisent les acteurs historiques à réinventer leur approche de l'innovation en renforçant l'innovation de rupture
- L'entreprise souhaite analyser le marché de la distribution à domicile en complément de son réseau rétail, notamment pour sécuriser le lancement de certains produits très innovants

Objectif(s)

Répondre aux attentes clients

- Adresser de nouvelles opportunités marché
- Comprendre le modèle économique de la vente à domicile
- Évaluer la pertinence de la vente à domicile pour sécuriser le lancement de produits très innovants
- Estimer le potentiel du marché (secteur cosmétique et autres)
- Mesurer l'impact et les risques liés à la mise en place de ce réseau de distribution pour l'entreprise en complément du réseau existant

Méthodologie

1 Analyse

Proposition d'une approche qualitative de l'analyse stratégique par la réalisation d'entretiens et le ciblage de données et documents clés

2 Formalisation du benchmark

- Benchmark : bibliographie, analyse de données...
- Identification des acteurs clés du marché
- Sélection des critères pertinents pour le choix de ce type de distribution
- Consolidation d'informations disparates
- Approfondissement des éléments essentiels

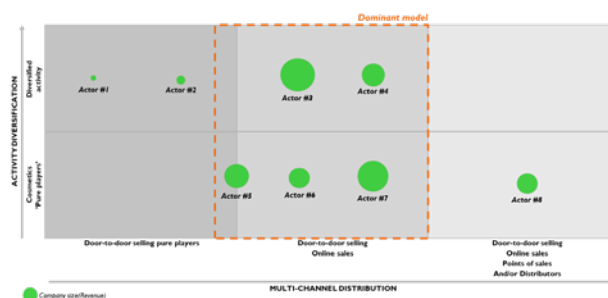
3 Recommandations

- Recommandations stratégiques sur l'intérêt de ce modèle de distribution pour l'entreprise
- Aide à la décision grâce à une analyse risques – opportunités
- Proposition de schémas alternatifs adaptés au contexte de l'entreprise

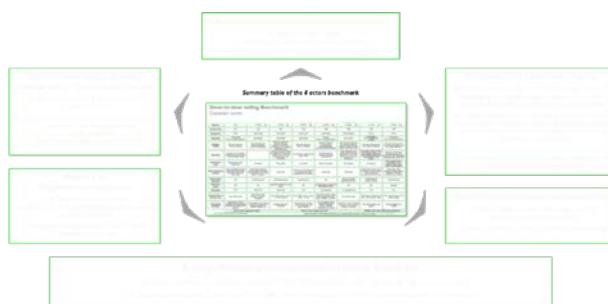
Leviers et outils

- Entretiens
- Analyse qualitative
- Analyse quantitative

Cartographie du périmètre d'analyse



Synthèse des bonnes pratiques du marché





**Réalisation
d'un benchmark**
des acteurs mondiaux
de la distribution
à domicile



**Synthèse des best
practices des acteurs
internationaux de la
distribution à domicile**
dans le secteur des
cosmétiques



**Identification de
risques potentiels**
et contraintes liés
au modèle



**Évaluation des
perspectives**
du marché

“

Le modèle de distribution à domicile peut présenter de nombreuses opportunités pour soutenir le lancement d'un nouveau produit disruptif sur le marché.

Cette analyse d'opportunités doit s'accompagner d'une étude stratégique pour estimer le potentiel et proposer un positionnement pertinent pour la cible clients.

”

Anne-Sophie Villard
Consultante Senior

Nos bureaux



Visit Us | Kepler-consulting.com



■ FRANCE

32 boulevard Haussmann
75009 Paris – France

info@kepler-consulting.com

Tel.: + 33 (0)1 44 75 05 35

■ USA

159 N. Sangamon Street, Suite 200
Chicago, IL 60607-2201 - USA

usa@kepler-consulting.com

Tél : + 1 (708) 969 1963

■ CHINE

Room 351, 3F, No.135 Yanping Road,
Jing'An District,
Shanghai, 200042, China

china@kepler-consulting.cn

Tel.: +86 (0)21 - 6117 0311

■ INDE

#312, DBS Center, 31A, Cathedral Road
Nungambakkam, Chennai
600034 - India

india@kepler-consulting.com

Tel.: + 91 (0) 44 40 50 92 00

Contacter les auteurs



Julien Besse

julien.besse@kepler-consulting.com



Anne-Sophie Villard

anne-sophie.villard@kepler-consulting.com