DUKE ANALYTICS

ASK · VERIFY · ACT · FR

Fiche d’arbitrage promotion

Une fiche pratique pour préparer la décision de reconduire, modifier ou arrêter une promotion, avant de l’examiner avec l’équipe DUKE Analytics. Remplissez-la avec la direction commerciale ou marketing et la direction financière.

Fiche de discussion. Elle n’effectue aucun calcul automatique. La remplir ne configure, n’approuve ni n’exécute aucune action, et n’établit pas qu’une intégration est disponible pour votre configuration.

01 Objectif et périmètre

· Quel résultat la promotion doit-elle produire : écouler un stock, recruter des clients, autre ?
· Quelles références, quels canaux et quelle période sont concernés ?
· Quelle décision faut-il prendre : reconduire, modifier ou arrêter ?

02 Référence

· Prix par unité de référence, hors taxes et sur une base comparable.
· Unités vendues sur la période de référence, et ce qui est compté : commandes, expéditions ou factures.
· Coût produit par unité retenu.

03 Option envisagée

· Prix envisagé.
· Volume envisagé, ou seuil à atteindre calculé et vérifié par l’équipe.
· Durée et périmètre de l’option.

04 Coûts exclus et limites

· Quels coûts sont exclus : campagne, livraison, paiement, service, autres ?
· Comment sont traités les annulations, les retours et le cumul de remises ?
· Quelles limites restent : demande non prouvée, comparaison avant/après non causale ?

05 Approbateur et responsable

· Qui approuve l’option retenue ?
· Qui la met en œuvre, dans quel outil et avec quels droits ?
· Qui traite les exceptions ?

06 Mesure et date de revue

· Quelle mesure jugera le résultat, sur quelle période ?
· Comment la confirmation de l’action sera-t-elle distinguée du résultat commercial ?
· À quelle date la revue est-elle prévue ?