

Rapport des ventes de juillet 2000

Appliquer un style
Appliquer un thème
Remplacer une mise en page
Insérer les numéros

1. Des résultats en demi-teinte

a. Une forte progression en littérature

La tendance qui s'était amorcée le mois dernier s'est renforcée. Comme tous les ans à cette époque, le public achète de nombreux romans et délaisse les ouvrages techniques. Aucun doute : on cherche plus à se détendre sur la plage qu'à s'instruire en dehors des heures de bureau !

b. Un pic dans le rayon BD

Des ventes constantes pour les indémodables, les classiques qui plaisent à tous les âges, dans toutes les classes sociales.

Quant au nouveau "Ompi Roi des Ténèbres", sa sortie a considérablement boosté les ventes. Le succès immédiat de cette BD est indéniable, mais la progression devrait ralentir dans les mois qui viennent. Sans doute pouvons-nous espérer une reprise en fin d'année.

c. Une baisse très nette en informatique

Si on note chaque année un ralentissement des ventes en informatique à cette époque, jamais nous n'avions encore enregistré une telle baisse. Le public a manifestement boudé son équipement informatique pendant l'été.

Malgré la sortie de Macto 2000 en mai, nous ne pouvons que déplorer l'absence de ventes supplémentaires. La tendance devrait normalement s'inverser dans les mois qui viennent.

2. Ajuster notre politique

a. Littérature et BD

La littérature et la BD sont des secteurs fiables qui connaissent des ventes relativement constantes d'une année à l'autre. Inutile, donc, de mener des campagnes de publicité coûteuses dans ces domaines.

Nous devons concentrer nos efforts sur des secteurs "en panne" pendant les mois d'été.

b. Informatique

La baisse enregistrée en informatique ne témoigne pas uniquement d'un désintérêt du public : nous ne nous sommes pas montrés assez agressifs dans notre politique

marketing. Il aurait fallu renforcer davantage nos campagnes publicitaires et multiplier les promotions.

Nous devons profiter de la rentrée pour nous démarquer de nos concurrents. Il nous faut mettre un système d'aide à la clientèle en place, notamment pour les débuts de plus en plus perdus : comment faire le bon choix parmi des dizaines de livres traitant le même logiciel ?

c. Livres d'occasion

Nous ouvrirons sans doute cette nouvelle branche dès le mois prochain. Au vu des études menées, nous devrions rencontrer un succès immédiat.

Cela permettra en outre de nous faire connaître auprès d'une nouvelle clientèle qui recherche avant tout ce genre d'articles et de l'attirer ensuite vers d'autres rayons par des promotions alléchantes.