

# *Guide* TRÈS PRATIQUE

À L'USAGE DES DIFFUSEURS DE PRESSE

The logo for MLP, consisting of the letters 'MLP' in a red, italicized, sans-serif font, with a red horizontal line underneath the letters.



# **LA PRESSE,** **UNE AFFAIRE** D'EXPERTS

---



**MLP est une coopérative de 600 éditeurs de presse**

Acteur incontournable au service des éditeurs et du réseau, MLP possède des atouts fondamentaux avec notamment un large portefeuille de produits et une équipe commerciale présente au quotidien dans les points de vente.

MLP distribue des titres à fort tirage, des titres fidèles et anciens sur le marché mais également des titres à centre d'intérêts et des nouveautés qui dynamisent le marché et répondent aux attentes sans cesse renouvelées des lecteurs.

Avec une expérience et un savoir-faire solide, MLP a su s'adapter à l'évolution du métier et du marché et agir en faveur du secteur et du réseau de vente.



**MLP VOUS ACCOMPAGNE DANS LE DÉVELOPPEMENT DE VOTRE POINT DE VENTE ! CONNECTEZ VOUS SUR LE [www.mlp.fr](http://www.mlp.fr) ET RETROUVEZ**

- vos outils professionnels : OMEGA PRESSE, le catalogue produits,
- des informations sur les règles de la profession :
  - la rémunération, les formations professionnelles, le merchandising,
- des données de marché dans notre rubrique Études et baromètres,
- des actualités en temps réel sur la messagerie et le secteur de la presse,
- les coordonnées de vos contacts commerciaux.

# UN TITRE POUR

1 magazine  
sur 3  
est distribué  
par MLP

## CHAQUE INSTANT CHAQUE PASSION CHAQUE ENVIE

*Des conseils sur mesure pour  
optimiser la visibilité de vos titres  
en linéaire : **500** réimplantations  
sont réalisées par an*

UNE HOT LINE DIFFUSEURS  
DISPONIBLE ET EFFICACE  
QUI RÉPOND À TOUTES  
VOS DEMANDES

**3 900** références,  
**2 000** magazines  
réguliers, **53** familles  
merchandising.

Des magazines qui  
dynamisent le marché,  
attirent de nouveaux clients  
et augmentent la fréquentation  
de votre point de vente



Une équipe de **25** commerciaux expérimentés  
qui effectue **20 000** visites par an

MLP vous accompagne dans le pilotage de votre activité et vous informe régulièrement et en toute transparence grâce à ses outils web dédiés disponibles 24h/24.

# Omega presse

## ... LA SOLUTION WEB AU SERVICE DES DIFFUSEURS

### L'OUTIL DIFFUSEUR DE GESTION DE LA PRESSE AU QUOTIDIEN

OMEGA PRESSE EST LA SOLUTION MLP D'AIDE À LA GESTION DU POINT DE VENTE ENTIÈREMENT DÉDIÉ AUX DIFFUSEURS DE PRESSE. CONVIVAL ET INTUITIF OMEGA PRESSE EST VOTRE OUTIL QUOTIDIEN D'INFORMATIONS SUR VOS VENTES, VOS TITRES, VOTRE RÉMUNÉRATION OU LES TENDANCES DU MARCHÉ.



#### **Optimiser votre offre titres**

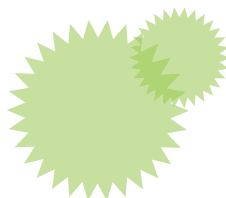
- Consultez quotidiennement les titres MLP et visualisez les unes de couverture pour une recherche rapide vous permettant notamment d'identifier les libellés ambigus.
- La liste des publications en prévision de vente pour le lendemain vous permet de repérer les titres importants. Ces informations vous offrent la possibilité d'être réactif, de prévoir votre charge de travail, et de gérer facilement votre linéaire.

#### **Faciliter la gestion de votre point de vente**

- Grâce aux remontées de vente, Omega Presse est en mesure de prévoir vos ruptures de vente. Immédiatement vous\*, ou votre dépositaire, recevez une proposition de **réassort** pour vous faire gagner des ventes (voir détails en dernière page).

\* pour les diffuseurs servis en direct par MLP.

- Omega Presse vous informe sur vos retours d'invendus. En comparant les quantités fournies et les invendus déclarés, Omega Presse vous aide à repérer d'éventuels exemplaires oubliés. Cette réactivité vous permet d'éviter les « Trop Vieux » et de faire valoir rapidement vos droits aux oubliés.



## Suivre votre rémunération

- Retrouvez toutes les informations relatives à votre complément de rémunération, consultez l'état de vos critères (chiffres d'affaires, taille linéaire, géo-commercialité, taux de vos remontées de ventes...).
- Suivre l'historique de votre rémunération (montants des chèques attribués par semestre).
- Déclarer vos pannes informatiques : effectuez une déclaration via l'outil et recevez un accusé de réception. Les dates concernées sont ainsi neutralisées pour éviter de dégrader votre taux de fiabilité.
- Déclaration de changement : tout au long de l'année, vous pouvez déclarer les modifications dans votre point de vente afin de mettre à jour les données qui serviront au calcul de votre rémunération.



### SERVICE CLIENTS DIFFUSEURS

Pour obtenir vos codes d'accès à Omega Presse, appelez le Service clients diffuseurs.

▶ N°Azur 0 810 08 00 08  
PRIX APPEL LOCAL

# *Le catalogue produits*

... UN OUTIL INDISPENSABLE  
POUR OBTENIR PLUS  
D'INFORMATIONS SUR LES TITRES

**CONNAÎTRE, POUR MIEUX VENDRE ET VENDRE PLUS**

MLP VOUS ACCOMPAGNE DANS LA GESTION QUOTIDIENNE DE VOTRE POINT DE VENTE GRÂCE À UN OUTIL FONCTIONNEL ET ERGONOMIQUE.



## ***Des recherches simples***

Dès la **page d'accueil** découvrez en un clin d'œil :

- les nouveautés
- les titres distribués sur le réseau le jour même
- les titres en promotion
- les coups de cœur MLP (nouvelles formules, relancements, titres en progression...)

**Un moteur de recherche** ergonomique vous permet, à partir des zones merchandising de votre point de vente, d'effectuer des recherches larges ou précises par familles ou sous-segments et de gérer ainsi votre offre produits.

## ***Une liste de résultats personnalisés***

**L'affichage du résultat de votre recherche** se présente sous forme de listes à partir desquelles vous avez la possibilité : d'imprimer les résultats obtenus en mode logué, d'exporter les résultats dans un fichier excel ou de les sauvegarder, de mémoriser cette recherche pour la retrouver lors de votre prochaine visite.

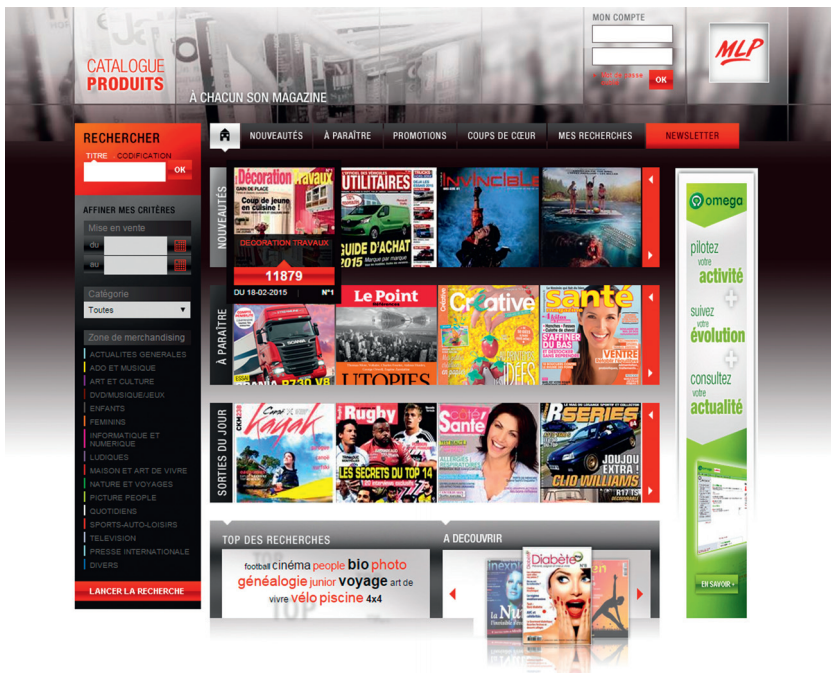
## ***Des coups de cœur***

Chaque mois, découvrez une **sélection** de titres

- autour d'un même thème
- issus d'une ou plusieurs familles merchandising

à mettre en avant pour rythmer l'animation de votre point de vente tout au long de l'année en fonction de l'actualité du moment : évènements sportifs, fêtes, salons des vins, sports d'hiver, voyages, santé bien-être, phénomène de mode...





## ***Des fiches claires et détaillées***

**Une fiche vous est ensuite proposée** détaillant les caractéristiques techniques du produit ainsi que des informations spécifiques de type titre en promotion, coup de cœur de la rédaction, etc. Si le magazine est accompagné d'un plus-produit, le visuel de l'objet proposé sera affiché.

Enfin, n'oubliez pas de vous loguer pour accéder :

- à l'intégralité du catalogue (titres de charme)
- à la ligne éditoriale du titre
- à la cible visée
- au positionnement du titre dans le linéaire
- ...

# À paraître

... ANTICIPER LA MISE EN VENTE  
DES PARUTIONS DE LA SEMAINE SUIVANTE  
POUR ANIMER VOTRE POINT DE VENTE

ÊTRE INFORMÉ RÉGULIÈREMENT POUR MIEUX VENDRE

## La newsletter hebdo

Chaque semaine, le plein d'idées pour animer votre point de vente

- les **nouveautés** presse, multimédias et hors-presse
- les **transferts** de titres
- les **événements** : nouvelle formule, changement de format, plus-produit exceptionnel...

## Bien connaître les produits

Des informations pour agir dans le sens de vos ventes

- mieux connaître les caractéristiques d'un produit avant sa mise en vente
- mieux le positionner, c'est mieux le proposer et donc mieux le vendre
- être réactif pour demander du réassort ou le « service » d'un titre.

MLP

**“ A PARAÎTRE ”**

SEMAINE 9

DU 23/02/2015 AU 28/02/2015

**NOUVEAUTÉS**

» MASCULINE > Univers masculin > Généraliste homme

**PLUGGED**

N°1 28/02/2015 5,95 € L16522

**Plugged**

30 ans de pop

Joaquin Phoenix

Mensuel

**CONCEPT**  
PLUGGED le nouveau masculin tendance ! Fini les diners entre amis où tu te sens complètement largué, que t'enfonce profondément dans ta chaise parce que tu n'as jamais entendu parler de cette nouvelle actrice dénichée par Besson dont tes potes sont fans, parce que t'ignores tout de ce nouveau groupe de pop anglaise qui va bientôt déferler en France ou parce que t'ignores totalement quel est le nouvel objet qu'il faut impérativement arborer en société !

**POSITIONNEMENT MASCULINS**

**CONTACT** CAPITALE MUSIC

# Web to Store

... LA SOLUTION MLP POUR  
ORIENTER LES LECTEURS  
VERS LES MARCHANDS DE JOURNAUX

ATTIRER LE CONSOMMATEUR ET GÉNÉRER DES VENTES ADDITIONNELLES

ATTENTIVE AUX NOUVEAUX USAGES WEB DES CONSOMMATEURS (SITES INTERNET, RÉSEAUX SOCIAUX, BLOGS...), MLP APORTE UNE SOLUTION À CHAQUE MARQUE DE PRESSE, DESTINÉE À GUIDER LES INTERNAUTES JUSQU'ÀUX MARCHANDS DE JOURNAUX DISPOSANT DU MAGAZINE RECHERCHÉ.

## **Guider l'internaute jusqu'au point de vente presse**

Ce service propose un module cartographique de recherche de points de vente. L'internaute sait ainsi où acheter son magazine.

Les 10 points de vente les plus proches de sa position géographique apparaissent sur une carte googlemap.

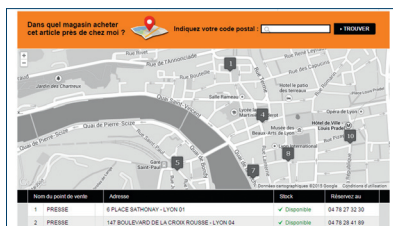
L'internaute bénéficie d'un accès rapide aux données des points de vente (adresse, jours et horaires d'ouverture), et peut réserver son exemplaire directement par téléphone auprès du diffuseur retenu.

## **Comment ça marche ?**

Pour garantir la disponibilité locale du magazine souhaité, l'information est mise à jour quotidiennement.

2 conditions pour bénéficier de ce flux de clientèle :

- être informatisé
- remonter quotidiennement ses informations de vente.



# Vos chiffres clés

## ... LE DIAGNOSTIC DÉTAILLÉ DE VOS RÉSULTATS

COMPRENDRE, ANTICIPER, AGIR, POUR MIEUX VENDRE ET VENDRE PLUS

MLP VOUS ACCOMPAGNE DANS LE PILOTAGE DE VOTRE ACTIVITÉ PAR UN ENSEMBLE D'INDICATEURS PERSONNALISÉS. VOS VENTES SONT DÉTAILLÉES ET COMMENTÉES POUR VOUS AIDER À DÉVELOPPER L'OFFRE PRESSE ET À IDENTIFIER VOS POTENTIELS DE CROISSANCE.



### **Agir à différents niveaux**

Une étude complète et détaillée aborde progressivement les indicateurs les plus larges (zones et familles merchandising) jusqu'aux indicateurs les plus fins (titres).

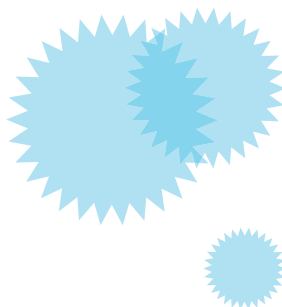
*Exemple : Les résultats de votre magasin par zone ou famille merchandising vous permettent de détecter les titres qui pourraient être mis en avant par le biais d'une vitrine thématique.*

*Le palmarès de vos familles et de vos meilleurs titres constitue un véritable fil conducteur pour repenser le merchandising.*

### **Se positionner par rapport au marché et à la concurrence**

Pour mieux comprendre votre évolution, vos résultats de vente sont comparés à ceux de vos concurrents et de votre dépôt.

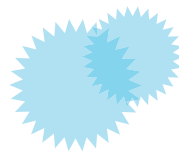
*Exemple : La famille Auto-moto est en régression dans votre point de vente, alors qu'une hausse est constatée sur l'ensemble du réseau. Il y a sûrement nécessité de revoir la mise en avant de cette famille au sein de votre linéaire et de vérifier que vous disposez de tous les titres phares.*



## Adapter son offre

Retrouvez la liste de nos meilleurs titres qui ne sont pas servis dans votre point de vente et demandez si besoin des modifications de services.

*Exemple : Vous avez de bons résultats dans la famille Décoration. Complétez votre linéaire avec d'autres titres qui pourraient augmenter encore votre chiffre d'affaires.*



## Faciliter la lecture

Une forme simple et conviviale, des codes couleurs et graphiques qui facilitent la lecture et l'interprétation des résultats. En un clin d'œil, vous identifiez vos points forts et vos axes de progression. Un glossaire vous rappelle la définition de chaque segment de presse.



Vous pouvez commander vos chiffres clés auprès de votre commercial MLP

# Merchandising presse

... LE BON PRODUIT À LA BONNE PLACE

## COMMENT VENDRE MIEUX ET VENDRE PLUS ?

MLP S'APPUIE SUR LES TECHNIQUES DE MERCHANDISING POUR VOUS PERMETTRE DE DÉVELOPPER VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES EN FAVORISANT LES ACHATS D'IMPULSION ET LES VENTES COMPLÉMENTAIRES. AVEC L'AIDE DE VOTRE COMMERCIAL MLP, APPRENEZ À OPTIMISER VOTRE LINÉAIRE PRESSE EN JOUANT SUR L'EXPOSITION DE VOS TITRES ET SUR LES SPÉCIFICITÉS DE VOTRE MAGASIN.

### QU'EST CE QUE LE MERCHANDISING ?

Le merchandising se définit comme un ensemble de techniques au service de l'aménagement du linéaire afin de mettre en valeur les produits et attirer le consommateur. Il permet d'optimiser vos ventes et d'augmenter l'attractivité de votre magasin.

### Étape 1 : Le bilan merchandising

Votre commercial réalise un état des lieux de votre point de vente et vérifie l'application des grands concepts de merchandising.

- Son analyse porte précisément sur :
- La façade (enseigne, vitrine...)
  - Le magasin (aménagement général, ambiance sonore, éclairage...)
  - Le linéaire presse (exposition, signalétique...)
  - Le merchandising presse (les zones d'attractivité, le chemin de circulation...)

Ce regard extérieur sur votre magasin permet d'établir un bilan précis qui servira de base au projet de réaménagement du point de vente.

### Étape 2 : Réimplanter votre point de vente

Votre commercial conçoit avec vous un nouveau plan d'implantation. Réalisé sur mesure, il intègre les données suivantes :

- Le respect des règles de merchandising presse
- Les tendances du marché de la presse (familles et titres porteurs)
- Les caractéristiques de votre mobilier
- Les spécificités de votre clientèle
- L'analyse de votre environnement (situation géographique, actualités...)

**La réimplantation de votre point de vente est un moment d'échange avec votre correspondant commercial. L'objectif est d'aboutir à une meilleure exposition de vos produits tout en tenant compte de vos spécificités. Ce travail en commun vous permettra d'acquérir un savoir-faire merchandising directement applicable à votre magasin et de continuer l'opération seul par la suite.**

# Rea'ctiv

... LA SOLUTION DE RÉASSORT AUTOMATIQUE  
DÉVELOPPÉE PAR MLP

**DÉTECTER LES RUPTURES DE STOCK ET VENDRE PLUS**

REA'CTIV PERMET D'ANTICIPER LES RUPTURES DE VENTE DANS VOTRE COMMERCE GRÂCE AUX REMONTÉES QUOTIDIENNES DE VOS VENTES PRESSE SCANNÉES.

## **Un outil automatisé pour faciliter votre quotidien**

Sans aucune intervention nécessaire de votre part, REA'CTIV détermine et vous propose quotidiennement les quantités à vous expédier en réassort.

En effet, tous les jours, les diffuseurs équipés de caisses informatiques scannent toutes les parutions achetées par leur clientèle. En fin de journée, les informations liées aux ventes réalisées sont transmises à MLP qui peut ainsi calculer, pour chaque point de vente, le stock théorique des parutions avec un état des ruptures effectives ou imminentes.

Des quantités vous sont alors proposées en fonction de la durée de vente déjà écoulée et du nombre de jours restant avant la relève.

Ce dispositif de réassort MLP facilite la vérification quotidienne de l'état de stocks et assure l'ajustement de vos quantités au plus près de la réalité.

Ces réassorts vous sont expédiés dans le délai habituel de 1 à 2 jours.

## **Des ventes additionnelles garanties**

Sur les parutions facturées en 2014 auprès de 5 365 points de vente, REA'CTIV a généré :

- + 2 % de chiffres d'affaires additionnel pour les points de vente concernés.
- Un taux de vente de 70% sur les exemplaires supplémentaires servis.

**Pour tout renseignement, contactez vos interlocuteurs habituels. [www.mlp.fr](http://www.mlp.fr)**



Parc d'activité de Chesnes  
55 boulevard de la Noirée - BP 59  
38291 Saint-Quentin-Fallavier Cedex  
téléphone 04 74 82 14 14  
télécopie 04 74 94 41 91  
[www.mlp.fr](http://www.mlp.fr)