



Datas & études marketing MLP

Mieux comprendre votre marché, vos ventes, vos consommateurs



Votre correspondant commercial ou **Frédéric DUGARD**, responsable de l'offre Tél. 01 49 29 23 63 dugard.frederic@mlp.fr
MLP - Direction Marketing et Réseau - Tél. 04 74 82 14 14 - MLP Siège social – 55 Bd de la Noirée 38070 St Quentin Fallavier

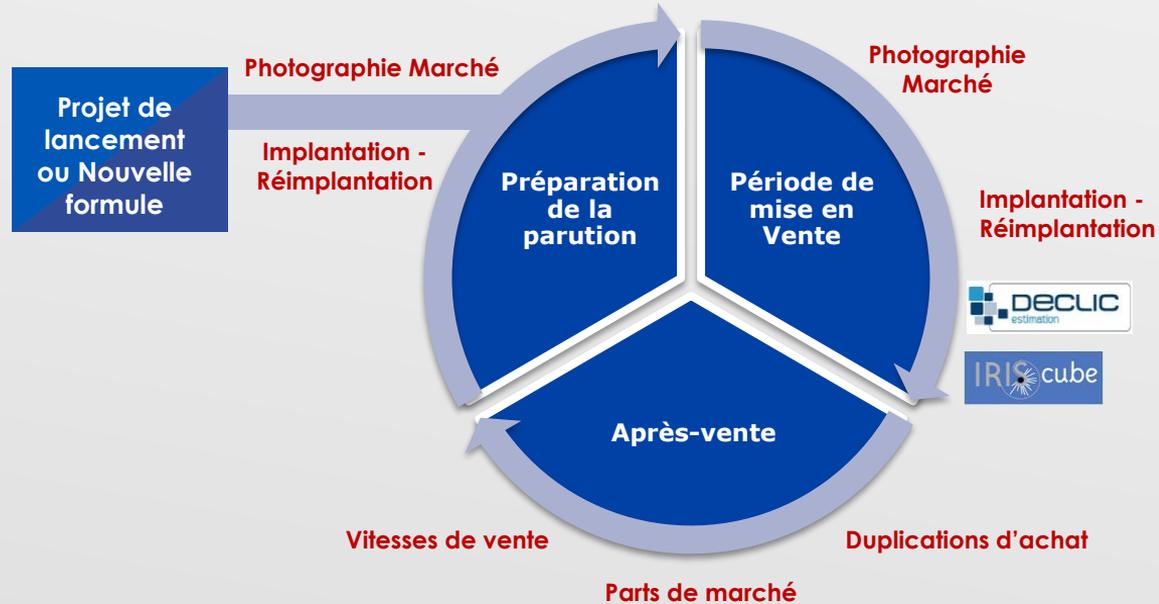
A chaque étape du cycle de vie de la parution, des études et des données pour nourrir la prise de décision de l'éditeur



- Comprendre son marché et son environnement
- Mesurer et améliorer les ventes du titre, de la parution
- Comprendre les comportements d'achat du client dans le point de vente

A tout moment

- Etudes ad'hoc
- Baromètres marché & réseau
- Page portail études & tendances



Comprendre son marché et son environnement

1. Page portail Etudes et Tendances
2. Baromètres Marché et Réseau
3. Photographie Marché

1. Page portail études & tendances

BENEFICES POUR L'ÉDITEUR

- Se positionner, confronter ses résultats à la tendance globale du marché.
- Appréhender son lectorat (=consommateur) au travers des tendances conso et distribution.
- Déceler les risques/opportunités.

CARACTERISTIQUES

- Analyses globales ad hoc (Vs 1 titre/1 éditeur)
 - le marché presse : famille/segment , vitesses de vente...
 - la consommation : cibles, nouveaux comportements et attentes consommateurs...
 - la distribution : physique, e-commerce, services, innovation...
- Sources documentées et qualifiées

PUBLIC

- Tous publics éditeurs du portail www.mlp.fr
- Accès en mode non logué

TARIFICATION

- Mise à disposition gratuite



2. Baromètres marché et réseau

BENEFICES POUR L'EDITEUR

- Décrypter les tendances titres /réseaux/consommation
- Se positionner, confronter ses résultats à la tendance globale du marché
- Identifier les risques/opportunités

CARACTERISTIQUES

- Mis à jour tous les mois
- Newsletter d'abonnement
- Analyses globales sur un panel titres (MLP) et/ou réseau (points de vente informatisés)
- 3 baromètres **réseau** : Suivi diffuseurs / Suivi dépôts / Top Grande Distribution.
- 2 baromètres **titres** : Turnover / Suivi des ventes
- 1 baromètre **fréquentation** : Fréquentation des points de vente

PUBLIC

- Tous publics éditeurs du portail www.mlp.fr
- Accès en mode logué ; 1 tableau de bord ouvert à tous chaque mois

TARIFICATION

- Mise à disposition gratuite



3. Photographie Marché

BENEFICES POUR L'EDITEUR

- Un accès rapide aux chiffres-clés et aux pratiques du marché (niveaux de mise en place, positionnement prix, jours de parution, etc.)
- Des données exclusives disponibles nulle part ailleurs à ce niveau de détail
- Un document adapté aux non-spécialistes de la vente au numéro

CARACTERISTIQUES

- Un marché personnalisé constitué à partir du portefeuille de titres distribués par MLP
- Livraison du document moins de 72 heures après réception du bon de commande

PUBLIC

- Toutes les publications presse
- Destinataires : sociétés de services, Direction Diffusion ou Marketing, Direction éditoriale

TARIFICATION

- 590 €



Le +

Idéal pour accompagner les projets de nouvelle formule

Mesurer et améliorer les ventes du titre, de la parution

1. Etude Parts de marché
2. Palmarès implantation / réimplantation

1. Etude des parts de marché

BENEFICES POUR L'EDITEUR

- Connaître ou/et suivre la part de marché de son titre :
 - par région INSEE, par département, par dépôt
 - par nature de point de vente
 - par point de vente
- Identifier les zones de forces et de faiblesses pour prioriser son action (programmes de mise en avant, PLV, visites terrain).

CARACTERISTIQUES

- Marché de référence constitué de façon personnalisée à partir des titres distribués par MLP
- Sous réserve du respect des règles de confidentialité

PUBLIC

- Toutes les publications Presse distribuées par MLP.
- Destinataires : Direction Diffusion ou Marketing, Direction éditoriale

TARIFICATION

- Sur devis



Le 

Une information utile pour les bilans de fin d'année ou de fin de semestre

2. Palmarès implantation / réimplantation

BENEFICES POUR L'ÉDITEUR

- A partir d'un panel de titres personnalisé, proposer un classement des points de vente en fonction de leur potentiel de vente.
- Conséquemment réduire le risque d'invendus et maîtriser les coûts.

CARACTERISTIQUES

- Marché de référence constitué à partir des titres distribués par MLP uniquement.
- Qualification des points de vente selon 5 niveaux de potentiel.
- Mise à disposition sous forme de fichier Excel pour une intégration sur IRIS pass.

PUBLIC

- Tous les éditeurs MLP.
- Destinataires : Direction Diffusion ou sociétés de services

TARIFICATION

- Sur devis



Comprendre les comportements d'achat du client dans le point de vente

1. Etude des duplications d'achat
2. Etude des vitesses de vente

1. Etude des duplications d'achat

BENEFICES POUR L'EDITEUR

- Connaître les autres titres MLP consommés par ses acheteurs
- Nourrir la réflexion sur :
 - la ligne éditoriale du magazine
 - le positionnement du titre en linéaire
 - les couplages possibles du titre avec un autre
- Préparer une réimplantation

CARACTERISTIQUES

- Extractions réalisées à partir des 15 000 points de vente informatisés
- Ne concernent que les titres MLP présents sur le ticket de caisse
- Disponible uniquement parution par parution

PUBLIC

- Toutes les publications presse distribuées par MLP
- Destinataires : sociétés de services, Direction Diffusion ou Marketing, Direction éditoriale

TARIFICATION

- Sur devis



Le **+**

Un atout pour envisager des opérations de couplages

2. Etude des vitesses de vente

BENEFICES POUR L'EDITEUR

- Mieux comprendre le comportement d'achat en fonction de la saisonnalité ou de thématiques récurrentes (marronniers).
- Valider des changements de jour de parution.
- Evaluer l'impact d'une baisse ou d'une hausse du prix facial.

CARACTERISTIQUES

- Extractions réalisées à partir des 15000 points de vente informatisés.
- Possibilité de segmenter par nature de points de vente ou par zone géographique.

PUBLIC

- Toutes les publications distribuées par MLP
- Destinataires : Direction Diffusion ou Marketing, Direction éditoriale

TARIFICATION

- Sur devis



Le +

Un changement de prix ? 1er réflexe : une analyse des vitesses de vente pour en mesurer l'impact.

Pour tout savoir (ou presque)

Etudes ad hoc personnalisées

Études ad hoc personnalisées

BENEFICES POUR L'ÉDITEUR

- Recevoir un éclairage en fonction d'une problématique qui est propre au titre de l'éditeur
- Aider l'éditeur à prendre la ou les meilleures décisions pour son activité

CARACTERISTIQUES

- Aide à la problématisation du sujet fournie par le chef de produits ou le chargé d'études
- Emission de recommandation(s) en fonction de la problématique traitée

PUBLIC

- Toute publication disposant d'un historique messagerie
- Destinataires : sociétés de services, Direction Diffusion, Marketing ou éditoriale

TARIFICATION

- Sur devis

