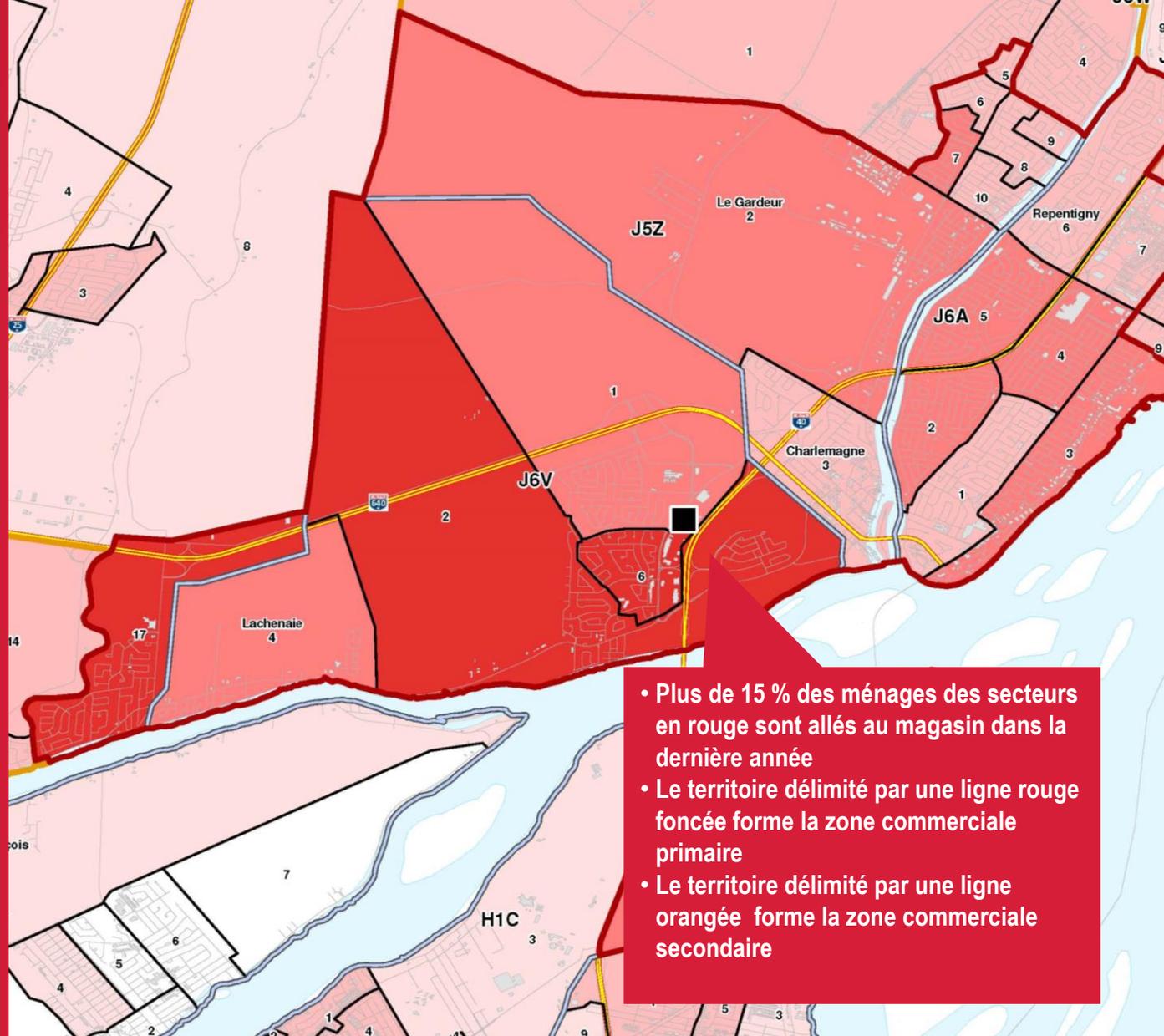


ANALYSE DE PROVENANCE



- Plus de 15 % des ménages des secteurs en rouge sont allés au magasin dans la dernière année
- Le territoire délimité par une ligne rouge foncée forme la zone commerciale primaire
- Le territoire délimité par une ligne orangée forme la zone commerciale secondaire

Établit la provenance de la clientèle et permet d'obtenir un indice de pénétration de marché, soit la proportion de clients dans un secteur donné.

ANALYSE DE PROVENANCE

CETTE ANALYSE EST BASÉE SUR LES CODES POSTAUX DE VOS CLIENTS ET PERMET DE RÉPONDRE AUX QUESTIONS SUIVANTES : QUI? OÙ? COMBIEN?

Elle sert à connaître :

- **Provenance** de la clientèle
- **Panier moyen** par transaction
- **Taux de pénétration** par route de distribution
- **Distance maximale parcourue** par la clientèle
- Étendue de la **zone commerciale** ou d'influence d'un commerce
- Zones commerciales qui se **superposent** / se cannibalisent
- **Développement** du réseau de succursales adéquat pour répondre à la clientèle potentielle, etc.