



Comment l'Art et la Science s'associent pour  
améliorer la trésorerie et la rentabilité des boutiques de détail dans la MODE  
**WINNING@RETAIL de Management One®**

Management One® vous apportera

- une prévision des ventes et du stock sur les 12 prochains mois
- des analyses de vente par classes afin d'identifier les nouvelles opportunités de croissance
- des entretiens périodiques avec un consultant spécialisé « retail » et des recommandations pragmatiques afin de développer croissance et rentabilité
- une analyse personnalisée à votre boutique
- des rapports qui vous permettront de prendre des décisions pertinentes
- des analyses spécifiques pour les chaînes de magasins
- une analyse dynamique de votre trésorerie

Acheter est à la fois un Art et une Science.

Quoi acheter relève de l'Art – chaque responsable de boutique applique son Art propre afin de réussir cette alchimie.

Combien acheter et quand recevoir la marchandise relève de la Science.

MANAGEMENT ONE® est un acteur incontournable dans l'Industrie de la Mode pour délivrer cette Science aux boutiques de Mode.

La bonne quantité de marchandises dans le magasin minimisera les invendus et produits soldés. Se faire livrer la bonne marchandise au bon moment permettre d'accroître le chiffre d'affaires.

**WINNING@RETAIL** va bien au delà des chiffres et vous apporte les solutions concrètes afin de mettre en place les recettes gagnantes.

### **Quelles sont les moyens qui permettent à votre boutique de réussir?**

Si vous souhaitez atteindre un nouveau niveau de développement, le service **WINNING@RETAIL** de Management One vous permettra d'améliorer substantiellement votre trésorerie.

La recette réside dans la gestion de votre stock. Cette recette, unique dans le marché, fait la réussite de boutiques depuis 20 ans et nous aidons près de 500 clients.

IMAGINEZ ...

Avec **Winning@Retail**, vous saurez exactement combien il faut acheter ; vous saurez comment maximiser le chiffre d'affaires tout en augmentant la rentabilité ; vous saurez comment faire tourner la marchandise pour toujours disposer de marchandises récentes. Maintenant, imaginez comment cela se traduira en terme de résultat net, de trésorerie positive ....et de tranquillité d'esprit.

### **Comment définir **Winning@Retail****

**Winning@Retail** est un « process » spécifiquement adapté à votre boutique Mode. L'information, les analyses, les résultats et les recommandations seront travaillés en symbiose avec vous par un consultant « Retail » qui aura été préalablement évalué et formé par Management One.

Tout commence par une analyse de votre stock, découpé en différentes classifications afin de couvrir toute l'étendue des produits offerts par votre magasin. Cette analyse est réalisé par un logiciel propriétaire dernière génération qui est régulièrement mis à jour afin d'apporter des analyses toujours plus poussées et pertinentes.

A partir de ces données, Management One et votre consultant sont capables de prévoir les ventes dans chaque classe et par conséquent le niveau de stock et la rotation des produits et ceci avant que vous partiez en campagne d'achat.

Sur la base de votre chiffre d'affaires actuel et sur les 12 mois passés, une analyse du point mort est réalisée.

Ensuite, chaque mois, la planification du stock permet d'obtenir une information pertinente sur chaque classe de produits.

[Winning@Retail](mailto:Winning@Retail) permet aussi de gérer des éléments essentiels à la trésorerie comme la prévision des ventes, coût du stock vendu lors des soldes, marge brute et retour sur investissement ...

### **Pourquoi [Winning@Retail](mailto:Winning@Retail) fonctionne de façon aussi optimale ?**

Le « process » [Winning@Retail](mailto:Winning@Retail) est l'addition de l'Art et de la Science qui réside dans l'univers du détail. Les nouveaux clients sont toujours surpris du niveau de précision de nos prévisions à 12 mois. Le « process » se veut flexible et dynamique à la fois. Il réagit lorsque le stock est trop élevé ou trop bas et permet la prise en compte de demandes saisonnières, d'événements spéciaux et des fêtes.

Le logiciel Management One a été développé par une équipe d'experts de différents secteurs d'activité. Il est en permanence mis à jour afin de prendre en compte les nouveautés technologiques et les éléments spécifiquement liés à l'univers de la Mode. En effet, la Mode reste le secteur sur lequel Management One® a plus de 20 ans d'expérience.

Les consultants Management One sont tous passés par une sélection et une formation poussée et sont tous motivés afin d'apporter des améliorations permanentes aux clients.

Pour une conversation téléphonique ou un rendez-vous informel, contactez nous.

France – Tel : 06 7338 5350 Thierry Bayle - Royaume-Uni – Tel +44 20 8576 6233

Visitez [www.managementoneuk.com](http://www.managementoneuk.com) et [www.management-one.com](http://www.management-one.com)

[thierry@managementoneuk.com](mailto:thierry@managementoneuk.com)

**Si vous pensiez que  
vendre 85% de votre stock au prix fort n'était plus possible,  
nous allons vous surprendre !  
Appelez nous dès aujourd'hui  
Près de 500 boutiques à l'international nous font confiance.**

### **Références clients**

"En moins d'un an, nous avons réduit notre stock de plus de 40%. Nous avons aussi réduit de plus de 30% les achats sur les collections d'anticipation. Mais nous avons aussi maintenu et augmenté notre chiffre d'affaires bien que nous ayons fermé une boutique sur 3.

Management One® sont de professionnels du conseil et je recommanderai à tous les détaillants de les utiliser. Ils représentent un très bon rapport qualité / prix et ils ont substantiellement augmenté notre rentabilité."

**Laura Woodham – Therapy**

Nous avons travaillé avec Management One® depuis moins d'un an et j'ai pu constater un changement très important dans ma boutique.

Ils m'ont fait bien prendre conscience des règles à respecter pour maximiser mes budgets d'achat – acheter la bonne quantité, acheter en cours de saison, minimiser les escomptes ... Je suis bien mieux équipé maintenant pour acheter le bon produit pour la bonne quantité et le recevoir au bon moment. Et ceci pour optimiser les ventes et la rentabilité de la boutique."

**Ann Lees - Crissan**

"Je crois que la force de Management One's® ne sont pas tant les éléments tangibles qu'ils offrent (optimisation du stock, formation du personnel ...), mais plutôt le support et la compréhension quant à la stratégie et la direction que doit prendre la société".

**Ollie Galam - Executive Clothiers**

Management One® travaille étroitement avec des organisations ou salons dans la Mode :

- BSSA [www.bssa.co.uk](http://www.bssa.co.uk)



- Fashion Group International

[www.fgi.org](http://www.fgi.org)



- Intervenant auprès des acheteurs des Salons ...



Suivez nous sur



[www.twitter.com/retailfashion](http://www.twitter.com/retailfashion)

**Nous offrons aussi de nombreux séminaires ou webinars.**

**Appelez nous dès aujourd'hui.**

### **MANAGEMENT ONE®**

Représenté par Global Fashion Management [www.globalfashionmanagement.com](http://www.globalfashionmanagement.com)

Tel : 06 7338 5350 – Thierry Bayle

Tel UK +44 20 8576 6233

Email: [thierry@managementoneuk.com](mailto:thierry@managementoneuk.com)

[www.managementoneuk.com](http://www.managementoneuk.com) ou [www.management-one.com](http://www.management-one.com)